Thomas J. Stanley
William D. Danko

# EL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

*Los sorprendentes secretos de los millonarios estadounidenses*

«¿Por qué no soy tan rico como debería?». Son muchas las personas que se hacen esta pregunta. Pero la mayoría de la gente tiene una idea errónea de cómo llegar a ser rico: los auténticos millonarios regatean el precio de coches de segunda mano; pagan impuestos bajos; crían unos hijos que, con frecuencia, ignoran que pertenecen a una familia adinerada hasta llegar a la edad adulta; y, sobre todo, rechazan llevar el estilo de vida de gran consumo que muchos asociamos a la gente rica. Gran parte de los millonarios norteamericanos no vive en Beverly Hills o en Park Avenue; es gente que vive junto a ti, en la puerta de al lado.

En un estudio de más de 1000 millonarios del mundo entero los autores descubren las claves para alcanzar la riqueza.

Thomas J. Stanley & William D. Danko

# El millonario de la puerta de al lado

## Los sorprendentes secretos de los millonarios estadounidenses

**ePub r1.0**
**Titivillus** 31.05.2020

Título original: *The Millionaire Next Door*
Thomas J. Stanley & William D. Danko, 1996
Traducción: Joana Delgado
Corrección: Sara Moreno
Diseño de cubierta: Enrique Iborra
1.ª edición en versión digital: septiembre de 2015

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

# Índice de contenido

Prólogo

Introducción

1: Conoce al millonario de la puerta de al lado

2: Ahorro, ahorro, ahorro

3: Tiempo, energía y dinero

4: No eres lo que conduces

5: Ayuda económica externa

6: Discriminación positiva al estilo familiar

7: Encuentra tu lugar

8: Trabajos: millonarios versus herederos

Agradecimientos

Apéndice 1

Apéndice 2

Apéndice 3

Sobre los autores

Notas

Esta publicación se ha concebido para aportar una información precisa y fidedigna del tema que contempla. Se distribuye en el bien entendido de que ni los autores ni el editor pretenden con ella prestar servicios jurídicos, aconsejar inversiones ni realizar gestiones contables o de otro tipo. Si precisas asesoramiento jurídico o cualquier otra ayuda profesional, debes recurrir a un experto en la materia. Todos los nombres que se citan en este libro, en los estudios de casos, son ficticios.

*Para Janet, Sarah y Brad: un millón de Navidades un billón de Cuatros de Julio.*
T. J. Stanley

*Para mi querida esposa, Connie, y mis queridos hijos, Christy, Todd y David.*
W. D. Danko

# PRÓLOGO

Recientemente, una periodista me preguntó acerca de los cambios que yo había percibido en el seno de la clase acaudalada norteamericana desde el comienzo del colapso económico en que estamos inmersos. Deseaba saber si el mercado de los millonarios había muerto, dados los reveses acaecidos en las bolsas y también en los hogares. Le contesté que el millonario de la puerta de al lado seguía vivito y coleando a pesar de la recesión. Desde 1980 vengo comprobando sistemáticamente que la mayoría de los millonarios no tienen el dinero atascado en su cartera de valores o en casa. Una de las razones por la que los millonarios tienen éxito es porque tienen un modo diferente de pensar. Muchos de ellos me han comentado que la auténtica diversidad tiene sobre todo que ver con controlar las inversiones de uno mismo; nadie puede controlar el mercado bursátil. Pero lo que sí puede controlar uno es su propio negocio, las inversiones privadas y el dinero que presta a los grupos privados. Durante los últimos treinta años no he visto en ningún momento que ningún millonario al uso tuviera más del 30 % de su capital invertido en empresas públicas de capital abierto, lo más frecuente es que tengan invertida una cantidad inferior a un 20 %. Estos porcentajes concuerdan con los realizados en los estudios llevados a cabo por IRS: Internal Revenue Service,[1] una institución que cuenta con la mejor base de datos de millonarios de todo el mundo.

Consideremos el perfil de una típica pareja de millonarios, la señora T y su marido. Para la mayoría de las personas, el estilo de vida de esta pareja es aburrido, incluso ordinario. La marca del reloj de ella es Timex; la del marido es Seiko (número uno entre los millonarios). La pareja se compra la ropa en Dillard’s, J. C. Penney y TJ Maxx. En los últimos años sólo se han comprado dos coches, los dos de marca Ford. El valor de mercado de su

casa es de unos 275.000 dólares. El último corte de pelo de la señora T le costó 18 dólares. Son poco corrientes en el sentido de que son económicamente independientes.

Cuando hablo de esta pareja, siempre hay alguien que me pregunta: pero ¿son felices? Un 90 % de millonarios que viven en casas valoradas por debajo de los 300.000 dólares están totalmente satisfechos con la vida que llevan. En uno de mis trabajos más recientes sostengo que hay cerca de tres veces más familias con un capital de un millón de dólares o más que viven en casas valoradas en 300.00 dólares o menos que familias que habitan en viviendas valoradas en un millón o más de dólares.

Ni siquiera los multimillonarios de Norteamérica viven en casas caras. Recientemente revisé los datos del IRS de 2007 (los últimos datos disponibles) de personas fallecidas que dejaron un patrimonio valorado en 3,5 millones de dólares o más. Calculé que el valor de mercado medio de la casa de esos finados era de 469.021 dólares, menos del 10 % del patrimonio neto medio. En promedio, esas personas tenían dos veces y media más dinero invertido en el mercado inmobiliario que en sus propias casas.

Trazar el perfil de la clase acaudalada fue un proceso acumulativo que prosigue a día de hoy. En un principio describí de otro modo este segmento de población; primero, en un escrito titulado «Market Segmentation: Utilizing Investment Determinants» (Segmentación del mercado: utilización de factores de inversión), presentado el 10 de octubre de 1979 en una conferencia en Nueva York, en la Security Industry Association, donde acuñé la expresión «wealthy blue collar» (trabajadores de alto poder adquisitivo). Ese escrito fue publicado posteriormente por la American Marketing Association. Anteriormente, en mayo de ese mismo año, la Bolsa de Nueva York me había pedido que elaborara un conjunto de recomendaciones y consecuencias derivadas de la mercadotecnia basadas en su reciente encuesta nacional que reflejaba los modelos de inversión, actitudes y comportamientos acerca del dinero de 2741 personas. Ello me proporcionó la base para el escrito citado anteriormente. Uno de los argumentos clave que señalé en él fue éste:

> *… existen oportunidades en ciertos segmentos que la industria (la inversión privada) ha ignorado durante años… [Los miembros] del auténtico gran segmento, los trabajadores de alto poder adquisitivo, no necesitan adquirir los carísimos enseres que forman parte de la mochila de los asalariados de alto nivel…*

En el momento de mi presentación, me di cuenta de que existía el segmento de los asalariados/millonarios de la puerta de al lado y de que probablemente representaba una proporción bastante considerable. Poco después de identificar ese mercado, descubrí lo extenso que es en realidad.

En junio de 1980 una gran entidad bancaria me pidió que realizara un estudio sobre la población millonaria de EE. UU. Mientras planeaba ese proyecto, sucedió algo que influyó enormemente en mi carrera profesional. Una mañana, durante una reunión que mantuve para llevar a cabo una tarea conjunta con mi cliente, compañero y amigo Jon Robbin, experimenté una revelación acerca del segmento de población de los millonarios de la puerta de al lado. Jon es un matemático formado en Harvard que encaja perfectamente en el perfil del individuo que reside en uno de los 200.000 barrios de millonarios de Norteamérica. En un momento dado, dijo: «Cerca de la mitad de los millonarios norteamericanos no viven en barrios de lujo». Ahí fue cuando se me encendió la bombilla. El verdadero tema no estaba en la población millonaria en general, sino en los millonarios de perfil bajo, aquellos que vivían en hogares modestos situados en barrios de clase media, o incluso de clase obrera. A partir de ese momento empecé a estudiar y a escribir acerca de los tipos de millonarios de la puerta de al lado. La investigación que realicé hace ahora treinta años, en 1980, fue el primer estudio global, a escala nacional, sobre el tamaño, la distribución geográfica y el estilo de vida económico de la población millonaria. Las claves descubiertas en ese trabajo concuerdan en gran medida con los numerosos estudios que he realizado desde entonces.

Escribí el «The National Affluent Study 1981-1982» (Estudio nacional de gente rica 1981-1982) a petición de un consorcio de cinco instituciones financieras estadounidenses. Además de estructurar este estudio, viajé por todo el país dirigiendo grupos que realizaban informes sobre los

millonarios. Más tarde, muchas de esas instituciones financieras, incluidas siete de las diez primeras empresas de gestión patrimonial, me pidieron que elaborara informes y realizara entrevistas acerca de las personas acaudaladas que ellas gestionaban. A resultas de ello tuve la ocasión de conocer, en primera persona, a más de 500 millonarios. La interpretación que hice de esas entrevistas, y también de muchas otras, queda reflejada en *El millonario de la puerta de al lado.* Cabe destacar que los millonarios que entrevisté en Oklahoma y Texas, por ejemplo, mostraban los mismos valores tradicionales norteamericanos que los que entrevisté en Nueva York y Chicago. La mayoría estaban profundamente interesados en ser financieramente independientes. Por ello vivían por debajo de sus posibilidades.

Antes de escribir *El millonario de la puerta de al lado,* pasé cerca de un año entero revisando los datos que había reunido en mis investigaciones, así como las transcripciones de las entrevistas que llevé a cabo entre 1982 y 1996. Esta extensa investigación y su análisis es lo que en mi opinión ha hecho de este libro un éxito de ventas intemporal. Por el precio de un libro, el lector está comprando esencialmente el equivalente a más de un millón de dólares de una investigación y una interpretación inestimables.

¿Por qué sigo escribiendo sobre la gente rica? No es en absoluto para beneficiar a esa clase. Lo que escribo está pensado para quienes tienen una idea confusa y errónea de lo que significa ser rico. La mayoría de los norteamericanos no tienen ni la menor idea del verdadero trabajo productivo de la población acaudalada. Hollywood y la industria publicitaria han hecho un portentoso trabajo para hacernos creer que la riqueza y el consumo excesivo van de la mano. No obstante, como ya he dicho muchas veces, la mayoría de los norteamericanos piensa que emula a los millonarios consumiendo de inmediato cualquier producto que marque tendencia en el mundo de la economía.

Pero lo que hacen los millonarios como el de la puerta de al lado no tiene nada que ver con eso. Esto es lo que me dijo una millonaria, ingeniera de profesión: «Después de la universidad, mi marido (también ingeniero) y yo conseguimos buenos puestos de trabajo. Vivíamos con un salario y ahorrábamos el otro, y cada vez que nos aumentaban el sueldo lo

ahorrábamos. Hemos vivido en la misma casa modesta de 170 metros cuadrados durante veinte años… A veces mis hijos me preguntan si somos pobres porque les digo que pidan el menú de un dólar».

Norteamérica sigue siendo una tierra de oportunidades. Durante los últimos treinta años he estado comprobando que entre un 80 y un 85 % de los millonarios se han hecho a sí mismos. Es un gran orgullo, una gran alegría y una gran satisfacción construirse la propia fortuna. Son incontables los millonarios que me han dicho que la trayectoria hasta hacerse rico es mucho más satisfactoria que la meta final. Cuando miran hacia atrás y contemplan su historia, el modo en que han amasado su fortuna, recuerdan haber estado constantemente marcándose objetivos económicos y la gran alegría de haberlos conseguido. En el contexto del logro económico, sin duda se trata de una trayectoria, de un viaje hacia la independencia financiera de la que los millonarios de la puerta de al lado suelen alardear.

Thomas J. Stanley
Junio de 2010
Atlanta, Georgia.
www.thomasjstanley.com

# INTRODUCCIÓN

Empezamos a estudiar el modo en que la gente llegaba a ser millonaria hace veinte años. En un principio lo hicimos tal como es de suponer: investigando a las personas de los llamados barrios altos de todo el país. Al cabo de un tiempo descubrimos algo curioso. Muchas de las personas que viven en casas caras y conducen coches de lujo en realidad no tienen mucho dinero. Después descubrimos algo más curioso aún: gran parte de la gente que tiene un sólido patrimonio no vive en barrios de alto copete.

Esta pequeña diferencia de perspectiva cambió nuestras vidas. Hizo que uno de los nuestros, Tom Stanley, basándose en su carrera académica, se viera inspirado a escribir tres libros sobre la mercadotecnia y la gente acaudalada en EE. UU, y se convirtió en consejero de empresas que suministran productos y prestan servicios a los ricos. Además, dirigió investigaciones sobre gente adinerada para siete de las diez primeras empresas norteamericanas de servicios financieros. Entre todos nosotros dirigimos cientos de seminarios acerca del tema de la identificación de personas millonarias.

¿Por qué hay tanta gente interesada en lo que tenemos que decir al respecto? Pues porque hemos descubierto quiénes son realmente millonarios y quiénes no. Y lo más importante es que hemos determinado el modo en que la gente común puede llegar a convertirse en millonaria.

¿Y qué hay de profundo en esos descubrimientos? Sólo esto: la mayoría de la gente está totalmente equivocada sobre la riqueza en Norteamérica. Riqueza no es lo mismo que renta. Si cada año percibes una renta cuantiosa y la gastas entera, no te haces rico, tan sólo gozas de un buen nivel de vida. Riqueza es lo que acumulas, no lo que gastas.

¿Cómo te conviertes en millonario? En esto también está equivocada la mayoría de la gente. Es la rara fortuna, una herencia, una buena formación académica o incluso la inteligencia lo que permite amasar fortunas. La riqueza es más a menudo el resultado de llevar una vida de trabajo duro, perseverancia, planificación y, sobre todo, autodisciplina.

**¿Cómo es que yo no soy rico?**

Hay mucha gente que se plantea a menudo esta pregunta. Suele ser gente que trabaja mucho, que está bien formada, que tiene ingresos elevados. Entonces, ¿por qué no es rica?

## Los millonarios y tú

Nunca ha habido en EE. UU. tanta riqueza en manos de particulares como en la actualidad (más de 22 billones de dólares en 1996). Pero la mayoría de los estadounidenses no son millonarios. Cerca de la mitad de esa riqueza está en manos del 3,5 % de los hogares norteamericanos. Gran parte de los demás hogares ni siquiera se acerca a ellos. Con «demás hogares» no nos estamos refiriendo a los sectores marginales de la economía, sino a millones de hogares compuestos por personas que ganan salarios moderados, incluso altos. Más de 25 millones de hogares norteamericanos tienen unos ingresos anuales superiores a 50.000 dólares; más de 7 millones de hogares tienen unos ingresos anuales de más de 100.000 dólares. Pero a pesar de tener buenos ingresos, muchas de esas personas tienen poca riqueza acumulada. Muchos viven de fin de mes a fin de mes, y ésos son los que sacarán mayor provecho de este libro.

El hogar medio norteamericano tiene un patrimonio neto de unos 15.000 dólares, sin incluir el valor de la casa. Si dejamos de lado el valor de los coches, los muebles y demás, y… ¿qué sucede entonces? La mayoría de los hogares no tienen bienes financieros, como valores de renta fija o acciones. ¿Cuánto tiempo puede sobrevivir un hogar norteamericano medio con un único salario mensual? Quizás un mes o dos en la mayoría de los casos. Incluso aquellos que están en el primer quintil no son realmente ricos, su

patrimonio neto es de menos de 150.00 dólares. Si descontamos el valor de la casa, el patrimonio medio de ese grupo baja a menos de 60.000 dólares. ¿Y qué hay de la gente mayor? Sin prestaciones de la seguridad social, casi la mitad de los norteamericanos de más de 65 años viviría en la pobreza.

Tan sólo una minoría de la población estadounidense posee activos financieros de las clases más convencionales. Únicamente un 15 % de los hogares tiene un depósito bancario que les reporte beneficios; un 22 %, certificados de depósito; un 4,2 % ha metido dinero en un fondo de inversión; un 3,4 % ha adquirido bonos municipales o bonos privados; menos de un 2,5 % posee acciones y ha invertido en fondos mutuos; un 8,4 % tiene propiedades en arrendamiento; un 18,1 % tiene bonos de ahorro estadounidenses y un 23 % cuenta con un plan de pensiones de jubilación.

Sin embargo, el 65 % de los hogares cuenta con el patrimonio de su propia casa, y más del 85 % tiene en propiedad uno o más coches. Los automóviles suelen depreciarse rápidamente, mientras que los bienes financieros suelen aumentar de valor.

Los millonarios de los que hablamos en este libro son financieramente independientes. Pueden mantener su estilo de vida habitual durante años y años sin percibir ni siquiera un salario mensual. La mayoría de esos millonarios no son descendientes de los Rockefeller o de los Vanderbilt. Más de un 80 % es gente común que ha acumulado riqueza en una sola generación. Lo ha hecho poco a poco, ininterrumpidamente, sin firmar un contrato multimillonario con el equipo de los Yankees, sin ganar a la lotería, sin llegar a ser el Mick Jagger de turno. Las ganancias imprevistas proporcionan grandes titulares, pero son muy poco frecuentes. En el curso de la vida de una persona adulta, la probabilidad de hacerse millonario por esas vías es de menos de 1 entre 4000. Contrasta esa probabilidad con la proporción de hogares norteamericanos (3,5 %) que tiene un patrimonio neto de 1 millón de dólares.

## Los siete factores

¿Quién se hace millonario? Por lo general, un individuo acaudalado es un hombre de negocios que ha vivido en la misma ciudad durante toda su vida adulta. Esa persona es propietaria de una fábrica pequeña, de una cadena de tiendas o de una empresa de servicios. Se ha casado una sola vez y sigue estando casado. Es vecino de otras personas cuyo patrimonio no se acerca ni a una pequeña fracción del suyo propio. Es ahorrador compulsivo e inversor y ha hecho dinero con sus propios medios. *Un 80 % de los millonarios norteamericanos no ha heredado su fortuna; al contrario, se han hecho a sí mismos.*

La gente acaudalada mantiene por lo general un estilo de vida que les permite acumular dinero. En el curso de nuestras investigaciones, hemos descubierto siete denominadores comunes entre las personas que han amasado una fortuna:

---

1. Viven bastante por debajo de sus posibilidades.
2. Distribuyen su tiempo, su energía y su dinero de manera eficaz con miras a acumular riqueza.
3. Consideran que la independencia económica es más importante que exhibir un estatus social alto.
4. Sus padres no los ayudan económicamente.
5. Sus hijos mayores son económicamente independientes.
6. Son muy competentes a la hora de elegir opciones financieras.
7. Eligen la profesión adecuada.

---

En *El millonario de la puerta de al lado* podrás estudiar estas siete características de la riqueza. Esperamos que aprendas a desarrollarlas por ti mismo.

## La investigación

La investigación realizada en *El millonario de la puerta de al lado* es el estudio más exhaustivo que se ha hecho nunca sobre los millonarios norteamericanos y el modo en que consiguieron serlo. Gran parte de la investigación se desarrolló a partir de los más recientes sondeos, que, a su

vez, partieron de los estudios que realizamos durante los veinte años previos. Esos estudios incluyen entrevistas personales y colectivas con más de quinientos millonarios y las respuestas de más de once mil personas encuestadas con grandes patrimonios netos o rentas altas.

Más de mil personas respondieron a nuestra última encuesta,[2] que llevamos a cabo entre mayo de 1995 y enero de 1996. Pregunté a cada encuestado sobre su actitud y comportamiento con respecto a una gran variedad de temas relacionados con la riqueza. Cada participante del estudio respondió a 249 preguntas. Las preguntas tocaban temas que iban de la planificación de la compra de una casa, o la falta de planes, a los temores y preocupaciones en el ámbito financiero; y de métodos de negociación a la hora de adquirir un automóvil a las categorías de regalos financieros, o los «gestos amables» con los que la gente pudiente obsequia a sus hijos adultos. Otros apartados del cuestionario se referían a la cantidad más alta que los encuestados habían gastado en un coche, en un reloj, en ropa, calzado, vacaciones y cosas así. Este estudio fue el más ambicioso y concienzudo de todos los que habíamos realizado.

Ningún otro estudio se ha centrado en los temas clave que explican cómo llega la gente a hacerse millonaria en una sola generación. Ni ningún estudio ha revelado por qué hay tanta gente, incluso la mayoría de los que tienen enormes ingresos, que nunca llegan a acumular una modesta cantidad de dinero.

Además de nuestra entrevista, fue otro estudio el que nos permitió llegar a tener un amplio conocimiento de los rasgos peculiares del millonario de la puerta de al lado. Pasamos miles de horas dirigiendo y analizando en profundidad entrevistas realizadas a millonarios que se habían hecho a sí mismos. Entrevistamos asimismo a muchos de sus consejeros, como los CPA[3] y otros expertos profesionales. Esos expertos fueron de gran ayuda en nuestra investigación de temas que subyacen a la acumulación de riqueza.

¿Que llegamos a descubrir en nuestra investigación? Principalmente que amasar una fortuna requiere disciplina, sacrificio y duro trabajo. ¿Quieres llegar a ser realmente independiente económicamente? ¿Deseáis tú y tu

familia reorientar vuestro estilo de vida para conseguir ese objetivo? Muchos dirían que no. Sin embargo, si estás dispuesto a sacrificar tiempo, energía y hábitos de consumo, es posible que llegues a formar una fortuna y a conseguir la independencia económica. *El millonario de la puerta de al lado* te mostrará el camino que has de seguir.

# CONOCE AL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

> *¡Pero ésos no pueden ser millonarios! No parecen millonarios, no se visten como millonarios, no comen como millonarios, no actúan como millonarios y ni siquiera tienen nombre de millonarios. ¿Dónde están los millonarios con aspecto de millonarios?*

La persona que dijo eso era el vicepresidente de una compañía financiera. Hizo esos comentarios cuando le presentamos a un grupo de diez millonarios de primera generación, a quienes entrevistamos y con los que luego comimos. La idea que él tenía de los millonarios la comparten la mayoría de las personas que no son ricas. Creen que los millonarios visten ropa carísima, lucen relojes de lujo y otros artículos propios de un alto estatus social. Hemos comprobado que eso no es así.

De hecho, nuestro amigo empleado de la banca gasta muchísimo más en trajes que el típico millonario norteamericano. Además, usa un reloj de 5000 dólares y conduce un coche de lujo, de importación. El coche de la mayoría de los millonarios no es un último modelo, y sólo una minoría conduce un coche de importación. Nuestro empleado de banca tiene el coche con un contrato de *leasing*, algo que apenas hace una minoría de los millonarios.

Pero pregúntale a un estadounidense: ¿quién tiene más pinta de millonario? ¿Sería nuestro amigo el empleado de banca o una de las personas que participó en nuestra entrevista? Apostaríamos a que la mayoría de la gente elegiría con un amplio margen al empleado de banca. Pero las apariencias engañan.

Este concepto lo expresan muy bien los acaudalados y acertados texanos cuando refiriéndose a nuestro empleado de banca dicen: *Big hat no cattle.*[4]

La primera vez que escuchamos esa expresión fue en boca de un texano de 35 años de edad. Era el propietario de un próspero negocio que reconstruía grandes motores diésel, pero él conducía un coche de unos 10 años de antigüedad y vestía tejanos y camisa de franela. Vivía en una casa modesta en un barrio de clase media. Sus vecinos eran empleados de correos, bomberos y mecánicos.

Después de confirmarnos con números reales sus grandes éxitos financieros, nos contó lo siguiente:

> *«Mi negocio no tenía un aspecto muy bueno. Yo no daba la talla…, no actuaba como se esperaba… La primera vez que mis socios ingleses vinieron a conocerme, me confundieron con uno de nuestros camioneros… Buscaron por toda la oficina, miraron a todo el mundo menos a mí. Después el mayor del grupo dijo: "¡Ay, olvidamos que estábamos en Texas!". Yo no tengo un sombrero grande, pero sí mucho ganado».*

## RETRATO DE UN MILLONARIO

¿Cómo es el prototipo del millonario norteamericano? ¿Cómo se describiría a sí mismo?

- Tengo 57 años de edad, estoy casado y tengo 3 hijos. Cerca de un 70 % de nosotros gana un 80 % o más de nuestra renta familiar.
- 1 de cada 5 de nosotros está jubilado. Alrededor de dos terceras partes de los que trabajamos somos autónomos. *Cabe destacar que los autónomos representamos menos de un 20 % de los trabajadores norteamericanos, pero representamos dos terceras partes de los millonarios.* Además, 3 de cada 4 autónomos se consideran a sí mismos emprendedores, el resto son profesionales de la medicina o de la abogacía.

- Muchos de los negocios que regentamos podrían considerarse anodinos y aburridos. Somos fabricantes de soldaduras, subastadores, granjeros, propietarios de párquines de caravanas, controladores de pesticidas, compradores de sellos y monedas y contratistas de pavimentaciones.
- La mitad de nuestras esposas no trabajan fuera de casa. La profesión más común entre las que trabajan es la de maestra.
- La renta total anual realizada (sujeta a tributación) de nuestros hogares es de 131.000 dólares (percentil 50), mientras que nuestra renta media asciende a 247.000 dólares. Hay que señalar que aquellos de nosotros que tienen ingresos de 500.000 a 999.999 dólares (8 %) y los que superan el millón o más (5 %) hacen que el promedio suba bastante.
- Tenemos un patrimonio medio neto de unos 3,7 millones de dólares. Y, por supuesto, algunos miembros de nuestro grupo han acumulado mucho más patrimonio. Cerca de un 6 % tienen un patrimonio neto de más de 10 millones de dólares. Una vez más, esas personas hacen que suba el promedio. El patrimonio del millonario medio es de 1,6 millones de dólares (percentil 50).
- En promedio, nuestra renta anual total realizada representa menos de un 7 % de nuestro patrimonio. Dicho de otro modo: vivimos con menos de un 7 % de nuestra fortuna.
- La mayoría de nosotros (un 97 %) tienen su casa en propiedad. Vivimos en casas con un valor medio de 320.000 dólares. Aproximadamente la mitad de nosotros vivimos en la misma casa desde hace 20 años, por lo que podemos decir que el valor de nuestros hogares ha experimentado un aumento significativo.
- La mayoría nunca se ha sentido en desventaja por no recibir ninguna herencia, pues el 80 % somos millonarios de primera generación.
- Vivimos muy por debajo de nuestras posibilidades. Vestimos ropa normal y conducimos coches fabricados en nuestro país. Sólo una minoría adopta la modalidad del *leasing* para comprarse un coche.
- La mayoría de nuestras mujeres son buenas planificadoras y administradoras. De hecho, sólo un 18 % de nosotros estamos en desacuerdo con el dicho de que «la caridad empieza en casa». La mayoría de nosotros te diríamos que nuestras mujeres son mucho más prudentes en los gastos que nosotros.

- Tenemos «un buen calcetín», en otras palabras: tenemos suficiente dinero ahorrado como para vivir sin trabajar diez años o más. Así que aquellos de nosotros que tienen un patrimonio neto de 1,6 millones de dólares podrían vivir cómodamente durante más de doce años. En realidad, podríamos vivir más años, pues ahorramos al menos un 15 % de lo que ingresamos.
- Nuestro patrimonio es unas 6,5 veces mayor que el de nuestros vecinos no millonarios, pero en nuestro barrio, ellos son tres veces más en número que nosotros. ¿Podría ser que hayan optado por invertir sus ahorros en posesiones materiales de alto *standing*?
- En general, los miembros de nuestro grupo cuentan con un nivel de educación bastante alto. Sólo 1 de cada 5 no tiene título universitario. Muchos de nosotros tenemos una titulación de posgrado; un 18 % tenemos un máster, un 8 % somos abogados, un 6 % médicos; y un 6 % tenemos un doctorado.
- Tan sólo un 17 % de nosotros o de nuestras esposas han asistido a una escuela privada, pero el 55 % de nuestros hijos están estudiando o han estudiado a escuelas privadas.
- En conjunto, creemos que la educación es extremadamente importante para nosotros, nuestros hijos y nuestros nietos. Gastamos mucho en la educación de nuestros hijos.
- Alrededor de dos tercios de nuestro colectivo trabaja entre 45 y 55 horas a la semana.
- Somos inversores empedernidos. En promedio invertimos cada año cerca de un 20 % de la renta anual realizada de nuestro hogar. La mayoría de nosotros invertimos al menos un 15 %. Un 79 % de nosotros tenemos al menos una cuenta en una sociedad que invierte en bolsa. Pero somos nosotros quienes decidimos dónde invertir.
- Tenemos invertido un 20 % de nuestro patrimonio en valores negociables, como acciones cotizadas en bolsa o fondos de inversión, pero muy raramente vendemos nuestras inversiones financieras. Tenemos un porcentaje aún mayor de nuestro patrimonio invertido en planes de pensiones. En promedio, el 21 % de nuestro patrimonio familiar está invertido en nuestros negocios privados.
- En conjunto, creemos que nuestras hijas están en una posición inferior a la de nuestros hijos, económicamente hablando. Con la misma categoría profesional, los hombres ganan mucho más dinero.

Por ello, muchos de nosotros no dudamos en compartir con nuestras hijas parte de nuestro capital. Nuestros hijos, y los hombres en general, juegan las bazas económicas con ventaja, no necesitan que sus padres los subvencionen.

- ¿Qué trabajos serían los idóneos para nuestros hijos e hijas? Existen unos 3,5 millones de hogares millonarios como el nuestro. Crecemos mucho más rápidamente en número que el resto de la población. A nuestros hijos les convendría prestar servicios de alto valor a gente acaudalada. En general, nuestros consejeros de más confianza son nuestros contables. Nuestros abogados son también muy importantes, de manera que recomendamos a nuestros hijos que estudien derecho y contabilidad. En los próximos quince años, habrá una gran demanda de asesores fiscales y expertos en planificación patrimonial.
- Soy tacaño. Ésta es una de las razones por las que he cumplimentado este largo cuestionario a cambio de una cantidad. ¿A santo de qué habría perdido yo dos o tres horas para que estos autores me entrevistaran? Me han pagado 100, 200 o 250 dólares. Ah, y me ofrecieron entregar en mi nombre el dinero de la entrevista a mi organización caritativa favorita, pero les contesté: «Yo soy mi organización caritativa favorita».

## DEFINICIÓN DE «RICO»

Pídele al norteamericano medio que te defina el término *rico*. La mayoría te dará la misma definición que el diccionario Webster: persona que posee una gran cantidad de bienes materiales.

Nosotros definimos a un rico de modo diferente. No hablamos de que una persona sea rica, acaudalada o millonaria atendiendo a sus posesiones materiales. Buena parte de la gente que dice gozar de un alto nivel de vida cuenta con pocas o nulas inversiones, bienes susceptibles de aumentar de valor, activos que generen rentas, acciones, valores de renta fija, empresas privadas, derechos de extracción de petróleo o gas o bosques maderables. Por el contrario, las personas que nosotros calificamos de ricas encuentran

mucho más placer en poseer cantidades sustanciales de activos susceptibles de aumentar de valor que en vivir por todo lo alto y rodeados de lujo.

## Definición nominal de la palabra «rico»

Una manera que tenemos de determinar si alguien es rico o no consiste en basarse en su patrimonio neto. Este concepto se define como el valor real de los activos de una persona menos los pasivos (es decir, sus deudas). En este libro fijamos el umbral mínimo que ha de alcanzar un hogar para considerarlo acaudalado en un patrimonio neto de 1 millón de dólares. Sobre esta base, sólo 3,5 millones (un 3,5 %) de los 100 millones de hogares norteamericanos se pueden considerar millonarios. Alrededor de un 95 % de los millonarios norteamericanos tienen un patrimonio neto que va de 1 millón a 10 millones de dólares. Gran parte de la temática de este libro se basa en este segmento de la población. ¿Por qué nos hemos centrado en este grupo? Pues porque este nivel de riqueza se puede alcanzar en una sola generación. Son muchos los norteamericanos que pueden conseguirlo.

## ¿Cuánta riqueza deberías tener tú?

Otra manera de definir si una persona, hogar o familia es o no rica se basa en el valor del patrimonio neto que cabe esperar que llegue a acumular. Los ingresos y la edad de una persona son factores determinantes de lo rica que esa persona puede llegar a ser. Dicho de otro modo, cuantos más ingresos tiene una persona, tanto mayor cabe esperar que sea su patrimonio neto (siempre que trabaje y no esté jubilada). Asimismo, cuanto más tiempo se generen ingresos, más probable es que se acumule un patrimonio cada vez mayor. Por consiguiente, las personas mayores con ingresos más altos habrán acumulado más patrimonio que otras más jóvenes con una renta más baja.

Para la mayoría de los norteamericanos con unos ingresos netos anuales de 50.000 dólares o más y la mayoría de los que tienen entre 25 y 65 años de edad existe un correspondiente nivel de riqueza esperado. Quienes se

encuentran bastante por encima de ese nivel pueden considerarse personas acaudaladas en comparación con otras de su mismo grupo de renta y edad.

Es posible que te preguntes: ¿cómo es posible considerar acaudalada a una persona que, por ejemplo, tiene tan sólo 460.000 dólares? Después de todo, no es millonaria. Charles Bobbins es un bombero de 41 años de edad. Su mujer es secretaria. Juntos tienen unos ingresos anuales de 55.000 dólares. Según nuestras pesquisas, el señor Bobbins debería tener un patrimonio neto de aproximadamente 225.500 dólares, pero su patrimonio es mucho mayor que el de otras personas de su misma edad y categoría profesional. El señor y la señora Bobbins han sido capaces de acumular un patrimonio superior a la media, de modo que supuestamente saben cómo vivir con la renta de un bombero y una secretaria y además ahorrar e invertir una parte no despreciable de sus ingresos. Probablemente llevan un estilo de vida inferior al que correspondería a su nivel, y gracias a ello el señor Bobbins podría mantenerse a sí mismo y a su familia sin tener que trabajar durante unos 10 años. Dentro del grupo de personas de su misma edad y patrimonio, los Bobbins son ricos.

Los Bobbins son bastante diferentes de John J. Ashton, un médico de 56 años cuyos ingresos anuales ascienden a 650.000 dólares aproximadamente. ¿A cuánto asciende el patrimonio del doctor Ashton? ¿Es rico? Según una definición, lo es, puesto que su patrimonio neto es de 1,1 millones de dólares, pero según nuestra otra definición no es millonario, pues dada su edad y su renta, su patrimonio debería ser de 3 millones de dólares.

Manteniendo ese tren de vida de altos vuelos, ¿cuánto tiempo crees que el doctor Ashton podría mantenerse a sí mismo y a su familia si se quedara sin trabajo? Pues quizás unos 2 o 3 años como mucho.

## Cómo determinar si eres millonario

Tengas la edad que tengas, tengas los ingresos que tengas, ¿cuánto capital deberías tener en este momento? Después de varios años estudiando el perfil de personas con elevados ingresos y un cuantioso patrimonio, hemos desarrollado diversas ecuaciones de riqueza basadas en variables

múltiples. Sin embargo, una simple regla empírica será más que suficiente para calcular el patrimonio neto esperado de una persona.

**Multiplica tu edad por la renta familiar realizada antes de impuestos, es decir, la obtenida de todas las fuentes de ingresos salvo herencias. Divide el resultado entre diez, y éste –descontada toda propiedad heredada– debería ser tu patrimonio neto.**

Por ejemplo, si Anthony O. Duncan, de 41 años de edad, gana 143.000 dólares al año y tiene inversiones que le generan otros 12.000 dólares, debería multiplicar 155.000 dólares por 41. La cantidad resultante sería de 6355.000 dólares. Dividiendo esta cifra entre diez, su patrimonio neto debería ser de 635.500 dólares. Si Lucy R. Frankel, de 61 años de edad, tiene unos ingresos anuales realizados de 235.000 dólares, su patrimonio neto debería ser de 1.433.500 dólares.

Teniendo en cuenta tu edad y tus ingresos, ¿coinciden las cifras de tu patrimonio neto?

¿En qué proceso de atesorar riqueza te encuentras? Si estás en el cuartil superior de acumulación de riqueza, eres un **BAR (buen atesorador de riqueza)**; pero si estás en el cuartil inferior, eres un **MAR (mal atesorador de riqueza)**. ¿Eres un BAR, un MAR, o simplemente un ARM **(atesorador de riqueza medio)**?

Hemos desarrollado otra sencilla regla. Para estar bien posicionado en la categoría de los BAR, debes tener dos veces el nivel de riqueza teórico. En otras palabras, el patrimonio neto del señor Duncan debe ser aproximadamente el doble del patrimonio que se supone debe tener en relación a su edad y sus posesiones, o sea, 635.500 dólares multiplicados por dos, que hace una suma de 1.271.00 dólares. Si el patrimonio neto del señor Duncan es de aproximadamente 1,27 millones de dólares, eso significa que es un buen atesorador de riqueza (BAR). Por el contrario, ¿cuál sería su nivel de riqueza si su patrimonio es la mitad o menos de lo que se espera en relación a su edad y sus ingresos? Si el señor Duncan

tuviera un patrimonio de 317.750 dólares o menos, le calificaríamos de MAR.

## Los BAR frente a los MAR

Los BAR son creadores de riqueza, es decir, son los mejores acumuladores de patrimonio neto en comparación con otros de su misma categoría de ingresos y edad. Los BAR suelen tener como mínimo cuatro veces más patrimonio que los MAR. Contrastar las características de ambos grupos ha sido uno de los aspectos más reveladores de la investigación que hemos estado realizando durante los últimos veinte años.

Tenemos un buen ejemplo de la diferencia entre los BAR y los MAR en dos casos de estudio. El señor Miller «Bubba» Richards, de 50 años de edad, es propietario de un concesionario de caravanas. El año pasado, los ingresos totales de su hogar fueron de 90.200 dólares, por lo que según la anterior ecuación su patrimonio debería ser de 451.000 dólares. Sin embargo, «Bubba» es un BAR, pues su patrimonio neto actual es de 1,1 millones de dólares.

Su homólogo es James H. Ford II. El señor Ford es abogado y tiene 51 años de edad. Su renta del año pasado ascendió a 92.330 dólares, un poco más elevada que la del señor Richards. ¿Cuál es el patrimonio neto actual del señor Ford? Su patrimonio actual es de 226.511 dólares, mientras que debería ser de unos 470.883 dólares (atendiendo una vez más a la ecuación aplicada anteriormente), por lo que el señor Ford, según nuestra definición, es un MAR, un mal atesorador de riqueza. Este hombre pasó siete años en la universidad, ¿cómo es posible que tenga un patrimonio inferior al de un comerciante de caravanas? De hecho, el señor Richards tiene un patrimonio cinco veces mayor que el del señor Ford. No olvidemos que ambos tienen los mismos ingresos y la misma edad. Para responder a la pregunta que hemos formulado, intenta responder a estas dos sencillas cuestiones:

- ¿Cuánto dinero se necesita para mantener el estilo de vida de clase media-alta del abogado y su familia?

- ¿Cuánto dinero se necesita para mantener el estilo de vida de clase media o incluso media-baja del concesionario de caravanas y su familia?

Está claro que el señor Ford, el abogado, tiene que gastar mucho más dinero para mantener el estilo de vida de clase media-alta que lleva. ¿Qué tipo de coche se ajusta al estatus del abogado? Un coche de lujo de importación, sin duda. ¿Quién necesita llevar cada día al trabajo un traje diferente y de buen corte? ¿Quién necesita pertenecer a uno o más clubes privados? ¿Quién necesita tener cubertería y bandejas de plata?

El señor Ford, el MAR, es mucho más propenso a gastar que los miembros del grupo de los BAR. Los MAR suelen vivir por encima de sus posibilidades y acostumbran a consumir mucho. Y suelen menospreciar muchos de los factores clave que contribuyen a la acumulación de riqueza.

## ¿TÚ O TUS ANTEPASADOS?

La mayoría de los millonarios estadounidenses pertenecen a una primera generación de ricos. ¿Cómo es posible que personas de origen modesto se conviertan en millonarios en una generación? ¿Por qué muchas personas con antecedentes socioeconómicos similares nunca llegan a acumular ni siquiera una cantidad modesta de dinero?

La mayoría de las personas que se convierten en millonarias confían en sus propias capacidades. No pierden el tiempo pensando en que sus padres eran ricos o no lo eran. No creen que uno tenga que nacer rico. Por el contrario, las personas de origen modesto que creen que sólo la clase acomodada produce millonarios están predestinadas a seguir siendo no ricas.

¿Siempre has pensado que la mayoría de los millonarios nacen con cucharas de plata en la boca? Si es así, presta atención a los siguientes hechos que hemos averiguado a raíz de nuestra investigación sobre los millonarios estadounidenses:

- Sólo el 19 % de los millonarios percibe algún ingreso o renta de cualquier clase de fondo de inversión o propiedad inmobiliaria.
- Menos del 20 % ha heredado un 10 % o más de su patrimonio.
- Más de la mitad no han recibido nunca ni un dólar de herencia.
- Menos del 25 % ha recibido una «donación» de 10.000 dólares de sus padres, abuelos u otros parientes.
- El 91 % nunca ha recibido ni un dólar de la propiedad de una empresa familiar.
- A casi la mitad de ellos nunca les pagaron los estudios universitarios sus padres u otros familiares.
- Menos del 10 % cree que algún día heredará algo.

Estados Unidos sigue ofreciendo grandes perspectivas a aquellos que desean atesorar un patrimonio en una sola generación. De hecho, este país siempre ha sido una tierra de oportunidades para aquellos que creen en la naturaleza fluida de nuestro sistema social y nuestra economía.

Hace más de cien años sucedía lo mismo. En la publicación *The American Economy*, Stanley Lebergott pasa revista a un estudio con 4047 millonarios norteamericanos realizado en 1892 y manifiesta que el 84 % eran «nuevos ricos que habían llegado a la cima sin haber heredado patrimonio alguno».

## ¿Manda Gran Bretaña?

Justo antes de la revolución norteamericana, la mayoría de la riqueza estaba en manos de los propietarios de tierras. Y más de la mitad de esos propietarios eran ingleses o norteamericanos descendientes de ingleses. ¿Está ahora la mitad de la riqueza estadounidense en manos de ciudadanos de origen inglés? No. Uno de los grandes mitos acerca de la riqueza de este país es el de su origen. Hay mucha gente que cree que la población acaudalada norteamericana está compuesta en su mayoría por descendientes directos de los emigrantes del *Mayflower.*

Vamos a examinar esta hipótesis objetivamente. ¿Y si «el país de origen» fuera la principal explicación de la variación de riqueza? Sería de esperar que más de la mitad de la población de millonarios de Estados

Unidos fuera de origen inglés. Pero eso no es así (*véase* la tabla 1-1). En nuestra más reciente encuesta nacional de millonarios, preguntamos a los encuestados cuál era su país de origen, su ascendencia u origen étnico. Los resultados te pueden sorprender.

TABLA 1-1

LOS DIEZ PRIMEROS ORÍGENES DE LOS MILLONARIOS NORTEAMERICANOS

| Grupo de ascendencia / origen étnico del cabeza de familia (1) | Porcentaje de todos los hogares norteamericanos | Número de hogares millonarios (2) | Porcentaje de la población millonaria | Clasificación: porcentaje de la población millonaria | Ratio de concentración: % del total de hogares millonarios sobre el total de los hogares | Porcentaje del grupo de ascendencia que representan los hogares millonarios | Clasificación: porcentaje del grupo de ascendencia que representan los hogares millonarios |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| INGLÉS | 10,3 | 732 837 | 21,1 | 1.º | 2,06 | 7,71 | 4.º |
| ALEMÁN | 19,5 | 595 171 | 17,3 | 2.º | 0,89 | 3,32 | 9.º |
| IRLANDÉS | 9,6 | 429 559 | 12,5 | 3.º | 1,30 | 4,38 | 7.º |
| ESCOCÉS | 1,7 | 322 255 | 9,3 | 4.º | 5,47 | 20,8 | 2.º |
| RUSO | 1,1 | 219 437 | 6,4 | 5.º | 5,82 | 22,0 | 1.º |
| ITALIANO | 4,8 | 174 929 | 5,1 | 6.º | 0,94 | 4,00 | 8.º |
| FRANCÉS | 2,5 | 128 350 | 3,7 | 7.º | 1,48 | 5,50 | 6.º |
| HOLANDÉS | 1,6 | 102 818 | 3,0 | 8.º | 1,88 | 7,23 | 5.º |
| NATIVO NORTEAMERICANO | 4,9 | 89 707 | 2,6 | 9.º | 0,53 | 1,99 | 10.º |
| HÚNGARO | 0,5 | 67 625 | 2,0 | 10.º | 4,00 | 15,1 | 3.º |

(1) Se entiende por cabeza de familia al adulto que ha respondido a la encuesta y se autodefinió como la persona responsable del hogar encargada de las decisiones económicas.
(2) Hogares millonarios son los que tienen un patrimonio neto superior a 1 millón de dólares.

Quienes dijeron ser de origen «inglés» representan el 21,1 % de la población millonaria. Las personas de origen inglés suponen el 10,3 % de los hogares estadounidenses en general. Por lo tanto, los millonarios estadounidenses de origen inglés son más numerosos de lo esperado, dado su peso en el conjunto de la población de Estados Unidos (10,3 % frente a un 21,1 %). En otras palabras, este grupo tiene un ratio de concentración millonaria del 2,06 (21,1 % del total de hogares millonarios dividido por el 10,3 % de todos los hogares formados por personas de origen inglés), lo que significa que las personas de origen inglés son dos veces más propensas a encabezar hogares catalogados como millonarios de lo que cabría pensar teniendo en cuenta su proporción en el total de hogares de Estados Unidos.

Sin embargo, ¿qué porcentaje del grupo de ascendencia inglesa en Estados Unidos pertenece a la categoría de millonario? ¿Crees que el primer lugar lo encabezaría el grupo inglés? Pues en realidad ocupa el cuarto lugar. Según nuestra investigación, el 7,71 % de todos los hogares de ascendencia inglesa tienen un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares. Hay otros tres grupos de distintas procedencias que tienen concentraciones de millonarios bastante más altas.

¿Cómo es posible que el grupo de ascendencia inglesa no cuente con la mayor concentración de hogares millonarios? Después de todo, ellos estuvieron entre los primeros europeos que llegaron al Nuevo Mundo. Se encontraban en la primera línea de salida, preparados para sacar ventaja económica en esta tierra de oportunidades. En la Norteamérica colonial de 1790, más de dos tercios de los hogares tenían de cabeza de familia a un trabajador por cuenta propia. *En Estados Unidos, los logros de la generación actual constituyen una explicación más clara de la acumulación de riqueza que no lo sucedido en el pasado.* Una vez más, en la actualidad, la mayoría de los millonarios estadounidenses (el 80 %) son ricos de primera generación. Generalmente, las fortunas atesoradas por esas personas desaparecerán por completo en la segunda o tercera generación. La economía estadounidense es fluida. Hoy en día hay muchas personas que están camino de convertirse en millonarias. Y hay otras muchas que están saliendo de esa categoría.

## Grupos ganadores atendiendo según el país de origen

Si el grupo de ascendencia inglesa no es el que ostenta la mayor concentración de hogares millonarios, ¿cuál es el grupo que la ostenta? El grupo de origen ruso ocupa el primer lugar, el escocés ocupa el segundo, y el húngaro, el tercero. Aunque el grupo de origen ruso representa tan sólo alrededor del 1,1 % del total de hogares de Estados Unidos, abarca el 6,4 % del total de hogares millonarios. Calculamos que aproximadamente 22 de cada 100 hogares con un cabeza de familia de ascendencia rusa tiene un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares. Esto marca un claro contraste con el grupo de ascendencia inglesa, en el que sólo 7,71 de cada 100 miembros juegan en la liga millonaria. ¿Cuánta riqueza atesora en total el grupo de millonarios rusoamericanos? Estimamos que son unos 1,1 billones de dólares, es decir, cerca del 5 % de la riqueza personal total en los EE. UU. de hoy día.

¿Cómo explicar la productividad económica de los ciudadanos rusoamericanos? En general, la mayoría de los millonarios norteamericanos son gerentes-propietarios de empresas. Los rusos son en un número más que proporcional gerentes-propietarios de empresas. Por otra parte, parece ser que el espíritu emprendedor de los rusos se transmite de generación en generación.

El grupo de ascendencia húngara parece decantarse también por los negocios. Este grupo representa tan sólo el 0,5 % del total de hogares de EE. UU. Sin embargo, constituye un 2 % de los hogares millonarios. Contrastemos estos datos con el grupo de ascendencia alemana, que representa casi 1 de cada 5 hogares (19,5 %) del país, pero sólo un 17,3 % de todos los hogares millonarios está encabezado por personas de ascendencia alemana, y sólo alrededor del 3,3 % de los hogares alemanes participa en la liga millonaria.

## Los ahorradores escoceses

El grupo de ascendencia escocesa representa sólo el 1,7 % de todos los hogares, pero constituye el 9,3 % de los hogares millonarios de Estados

Unidos. Por lo tanto, en términos de concentración, el grupo de ascendencia escocesa tiene cinco veces más (5,47) probabilidades de formar parte de los hogares millonarios de lo que cabría esperar por su peso (1,7 %) en el conjunto de los hogares estadounidenses.

El grupo de ascendencia escocesa ocupa el segundo lugar en cuanto al porcentaje de su clan que forma parte de la liga millonaria. Cerca de 21 (20,8) de cada 100 hogares escoceses son millonarios. ¿Cómo se explica la buena posición de este grupo? Es cierto que muchos escoceses formaron parte de la primera ola de inmigrantes a EE. UU., pero ésta no es la razón principal de su productividad económica. Hay que recordar que los ingleses también estaban entre los primeros inmigrantes, mientras que su cifra de concentración está muy por debajo de la de los escoceses. Y hay que tener en cuenta también que los escoceses no gozaban del mismo sólido estatus económico que los ingleses disfrutaron en los primeros tiempos de su nación. Ante estos hechos, uno podría pensar que el grupo de ascendencia inglesa alcanzaría una mayor concentración de hogares millonarios que el grupo escocés. Pero es todo lo contrario. Una vez más, el grupo escocés tiene un nivel de concentración casi tres veces mayor que el del grupo inglés (un 5,47 frente a un 2,06). Entonces, ¿qué distingue al grupo de ascendencia escocesa?

Si un grupo de ascendencia tiene una gran concentración de millonarios, ¿qué tipo de ingresos debería de tener ese grupo? Cabría esperar que el grupo tuviera también una alta concentración de perceptores de rentas cuantiosas. Existe una fuerte correlación entre los ingresos y el patrimonio neto; en Estados Unidos, más de dos tercios de los millonarios tienen ingresos familiares anuales de 100.000 dólares o más. De hecho, esta relación se da en los principales grupos de ascendencia menos en uno: el escocés. Este grupo tiene un número mucho más elevado de hogares con un elevado patrimonio neto de lo que puede explicarse únicamente por la presencia de hogares perceptores de rentas altas. Los hogares de origen escocés con rentas altas representan menos del 2 % de todos los hogares con rentas altas de EE. UU. Sin embargo, recordemos que el grupo de origen escocés representa el 9,3 % de los hogares millonarios en Estados Unidos a día de hoy. Más del 60 % de los millonarios de ascendencia

escocesa tienen ingresos anuales inferiores a 100.000 dólares. Ningún otro grupo de ascendencia tiene una concentración tan alta de millonarios partiendo de una concentración tan pequeña de hogares con rentas altas.

Si las rentas altas no explican por sí solas la riqueza del grupo de origen escocés, ¿qué factores podrían subyacer a este fenómeno? Existen diversos factores que lo explican.

En primer lugar, los norteamericanos de origen escocés suelen ser austeros. Un determinado nivel de ingresos se corresponde matemáticamente con un esperado nivel de consumo. No obstante, los miembros de este grupo no responden a esa expectativa. En promedio, este grupo vive bastante por debajo de la norma de las personas que perciben ingresos elevados. Generalmente viven en un entorno concebido por ellos mismos y relativamente sobrio. Una familia de origen escocés con unos ingresos anuales de unos 100.000 dólares suele consumir lo mismo que un hogar norteamericano típico con una renta de 85.000 dólares. Este tren de vida austero les permite ahorrar más e invertir más que otros grupos con ingresos similares, de modo que ese hogar de origen escocés con una renta anual de 100.000 dólares ahorra e invierte una cantidad de dinero semejante a la de un hogar típico norteamericano con una renta anual de unos 150.000 dólares.

En los siguientes capítulos revelaremos los precios elevados que suelen pagar los típicos millonarios por sus trajes, zapatos, relojes y coches. Un número significativamente mayor de los millonarios de origen escocés paga menos por cada producto de consumo de lo que pagan normalmente los millonarios del estudio. Así, por ejemplo, más de dos tercios (el 67,3 %) de los millonarios escoceses han pagado menos por su coche más caro de lo que suelen pagar en promedio los millonarios encuestados.

Puesto que acumulan riqueza, los ricos de ascendencia escocesa tienen bienes para transmitir a sus descendientes. Nuestra investigación revela que los vástagos de estos ricos escoceses ya llegan en su juventud a ser económica y emocionalmente independientes, de modo que no suelen malgastar el patrimonio de sus padres.

Los miembros del grupo de origen escocés han inculcado a las generaciones que les siguen sus valores de austeridad, disciplina, logros

económicos e independencia financiera. Estos mismos valores son también característicos de la mayoría de los millonarios que se han hecho a sí mismos.

## Pequeños grupos de población

En los estudios sobre la clase acaudalada, los pequeños grupos de población están a menudo infrarrepresentados. Sin embargo, muchos de ellos muestran altas concentraciones de hogares ricos. ¿De qué grupos hablamos? Estimamos que la proporción de millonarios existentes en los 15 grupos de población de la tabla 1-2, pertenecientes a diversos orígenes, duplican la proporción de millonarios en el conjunto de la población norteamericana. Tan sólo alrededor del 3,5 % de todos los hogares estadounidenses está en la liga de millonarios con más de 1 millón de dólares de patrimonio. Se calcula que todos los grupos de la tabla 1-2 duplican como mínimo esa proporción. (En conjunto, los 15 aportan menos del 1 % del total de hogares estadounidenses acaudalados.) De hecho, existe una clara relación inversa entre el tamaño del grupo de ascendencia y la proporción de sus miembros que son millonarios. Es decir, los grupos de ascendencia más numerosos comprenden en promedio proporciones menores de hogares millonarios que los grupos de ascendencia menos numerosos.

¿Y qué hay de los años, en promedio, que un miembro de estos grupos de ascendencia lleva viviendo en EE. UU.? Pues que cuanto más tiempo llevan en el país, menos posibilidades hay de que representen un porcentaje más que proporcional de millonarios. ¿Por qué? La respuesta está en que somos una sociedad basada en el consumo. *Por lo general, cuanto más tiempo lleva un miembro perteneciente a un grupo de ascendencia residiendo en EE. UU., más probable es que esté totalmente adaptado al estilo de vida consumista de este país.*

No estamos sugiriendo que ser un trabajador por cuenta propia o norteamericano de primera generación garantice llegar a pertenecer a la categoría de millonario. La mayoría de los trabajadores autónomos

estadounidenses nunca llegarán a acumular ni tan siquiera una cantidad modesta de dinero. Lo mismo se aplica a la mayoría de los ciudadanos norteamericanos de primera generación. En la actualidad, 23 millones de personas de este país no han nacido en él. Es una gran aportación genética. Cabe destacar que un 12 % de los 500 empresarios más importantes del país, según la revisa *INC.*, son norteamericanos de primera generación.

TABLA 1-2
LOS QUINCE GRUPOS DE ASCENDENCIA MENORES QUE SON ECONÓMICAMENTE MÁS PRODUCTIVOS (1)

| Origen de los hogares que forman los grupos | Proporción del total de hogares norteamericanos | Índice de ingresos elevados de los grupos de ascendencia (2) | Índice de dependencia de los grupos de ascendencia (3) | Índice de productividad de los grupos de ascendencia (4) | Categoría según la productividad |
|---|---|---|---|---|---|
| ISRAELÍ | 0,0003 | 2,6351 | 0,3870 | 6,8095 | 1 |
| LETÓN | 0,0004 | 2,4697 | 0,5325 | 4,6383 | 2 |
| AUSTRALIANO | 0,0001 | 2,1890 | 0,5329 | 4,1080 | 3 |
| EGIPCIO | 0,0003 | 2,6546 | 0,6745 | 3,9357 | 4 |
| ESTONIO | 0,0001 | 1,8600 | 0,4787 | 3,8855 | 5 |
| TURCO | 0,0003 | 2,2814 | 0,6650 | 3,4305 | 6 |
| ISLANDÉS | 0,0001 | 1,8478 | 0,5600 | 3,2997 | 7 |
| SIRIO | 0,0004 | 2,1659 | 0,6698 | 3,2335 | 8 |
| IRANÍ | 0,0009 | 2,0479 | 0,6378 | 3,2107 | 9 |
| ESLAVO | 0,0002 | 1,2292 | 0,4236 | 2,9018 | 10 |
| LUXEMBURGUÉS | 0,0002 | 1,1328 | 0,3992 | 2,8379 | 11 |
| YUGOSLAVO | 0,0009 | 1,3323 | 0,5455 | 2,4424 | 12 |
| PALESTINO | 0,0002 | 1,8989 | 0,7823 | 2,4274 | 13 |
| ESLOVENO | 0,0004 | 1,0083 | 0,4246 | 2,3748 | 14 |
| SERBIO | 0,0004 | 1,3184 | 0,5950 | 2,2157 | 15 |

(1) Los grupos de ascendencia menores son los que cuentan con menos de 100.000 hogares residentes en EE. UU. de acuerdo con el Censo de ascendencia de la población de EE. UU. de 1990.

(2) A modo de ejemplo, los hogares de origen israelí tienen una proporción de ingresos altos (de más de 1.000.000 de dólares) 2,6351 veces mayor que su proporción en el conjunto de la población norteamericana.

(3) Otro ejemplo: el grupo de origen israelí tiene una proporción 0,3870 veces mayor de hogares que reciben asistencia estatal que la de la totalidad de los hogares norteamericanos.

(4) El índice de productividad económica del grupo de origen israelí (6,8095) es el resultado de dividir el índice de ingresos elevados (2,6351) por su índice de dependencia económica (0,3870).

Sería de esperar que los hijos e hijas, nietos y nietas de esas personas alcanzaran de por sí mayores éxitos económicos, pero no es así. En los

capítulos 5 y 6 hablaremos de las transmisiones económicas entre generaciones, pero permítenos que hagamos un inciso para explicarte por qué la generación siguiente es a menudo menos productiva económicamente que la anterior.

## Víctor y sus hijos

Tomemos el caso de Víctor, un exitoso empresario, norteamericano de primera generación. Los empresarios como él suelen caracterizarse por su austeridad, su bajo estatus, su disciplina, su escasa propensión al consumismo y su disposición al riesgo y al trabajo duro. Sin embargo, ¿qué pasa después de que estas maravillas genéticas alcanzan el éxito económico? ¿Qué enseñan a sus hijos? ¿Les animan a seguir los pasos de papá? ¿Acaso sus hijos se convierten también en contratistas de obras o de excavaciones, en distribuidores de chatarra o cosas así? Lo más probable es que no sea así. Apenas lo hace uno de cada cinco.

No, Víctor quiere que sus hijos tengan una vida mejor. Los anima a pasar muchos años en la universidad. Víctor quiere que sus hijos se conviertan en médicos, abogados, contables, ejecutivos y profesiones de esta categoría. Pero al animarlos de ese modo los desanima esencialmente a que sean emprendedores. Sin saberlo, los empuja a posponer su entrada en el mercado laboral. Y, por supuesto, los alienta a que rechacen su estilo de vida, basada en el ahorro y la austeridad.

Víctor quiere que sus hijos tengan una vida mejor. Pero ¿qué quiere decir exactamente con eso? Pues quiere que sus hijos tengan una buena educación y una profesión socialmente más reconocida, con un estatus más alto. Y con «mejor» quiere decir también con mejores artefactos: buenas casas, coches de lujo, ropa de calidad, tarjetas de clubes privados, etc. Pero Víctor ha olvidado incluir en su lista de deseos muchos de los factores que constituyen la clave fundamental de su propio éxito. No cae en la cuenta de que estar bien educado tiene ciertos inconvenientes económicos.

Los bien educados hijos de Víctor han aprendido que de las personas que pasan muchos años en la universidad y las escuelas profesionales se

espera que tengan un alto nivel de consumo.

Hoy día, sus hijos no saben acumular riqueza. Son lo contrario de su padre, el trabajador autónomo dueño de un próspero negocio. Sus hijos se han americanizado, forman parte de la generación hiperconsumista, la del empleo pospuesto.

¿Cuántas generaciones se necesitan para que un grupo de ascendencia formado por miles de personas como Víctor se americanice? Pues muy pocas. La mayoría de esos grupos pasan a la categoría de «americano medio» en tan sólo una o dos generaciones. Por ello, Estados Unidos necesita un flujo constante de inmigrantes que tengan el coraje y la tenacidad de Víctor. Estos inmigrantes y sus descendientes inmediatos son necesarios para reemplazar a los Víctor de Estados Unidos.

## Los autores con Toddy y Alex

Hace varios años nos pidieron que realizáramos un estudio sobre los millonarios de Norteamérica. Nos contrató Toddy, el vicepresidente corporativo de la filial de una gran empresa. Los antepasados de Toddy eran ingleses. Sus antepasados estaban en América desde antes de la guerra de la Independencia. Bastante después fueron dueños de empresas siderúrgicas en Pennsylvania. Toddy, descendiente directo, fue a una prestigiosa escuela secundaria en Nueva Inglaterra, y posteriormente se graduó en la Universidad de Princeton, donde formó parte del equipo de fútbol.

Toddy, al igual que muchas personas en este país, siempre había creído que la gente rica lo era por herencia, y que los millonarios tenían raíces inglesas. ¿Qué pasó con las opiniones de Toddy después de participar con nosotros en el macroestudio sobre los millonarios de Estados Unidos? La mayoría de los millonarios encuestados por Toddy lo eran de primera generación, y además no eran de origen inglés. También la mayoría de ellos asistieron a escuelas públicas; conducían automóviles fabricados en Estados Unidos; preferían los bocadillos al caviar y, a diferencia de Toddy, llevaban una vida espartana.

La educación de Toddy recibió otro impulso adicional: mientras estábamos realizando el estudio, se acercó a Toddy y a otros altos ejecutivos un empresario llamado Alex, quien deseaba comprar la empresa para la que trabajaban. ¿Y quién era ese tal Alex? Su padre había emigrado a EE. UU. antes de que él naciera, era el propietario de un pequeño negocio y el hijo se había graduado en una universidad estatal. «¿Cómo es posible –preguntó Toddy– que éste quiera comprar la empresa y tenga los recursos para hacerlo?». El padre de Alex respondió a la pregunta de forma sucinta:

*Los rusos son los mejores tratantes de caballos.*

Alex es un multimillonario hecho a sí mismo. Es el paradigma del éxito americano. Por el contrario, Toddy y otros como él son una especie en peligro de extinción. Algún día, incluso puede que lleguen a extinguirse. Y eso es especialmente cierto para quienes pasan gran parte de su tiempo recordando cómo sus antepasados fundaron fábricas metalúrgicas, ferrocarriles, servicios de mensajería, etc. hace ya mucho, mucho tiempo.

# AHORRO, AHORRO, AHORRO

## Viven por debajo de sus posibilidades.

La primera vez que entrevistamos a un grupo de personas con un patrimonio mínimo de unos 10 millones de dólares, la sesión resultó bastante diferente de lo que habíamos planeado. Nos había contratado una gran empresa multinacional de inversiones para que estudiáramos las necesidades de los individuos propietarios de un elevado patrimonio neto.

Para asegurarnos de que nuestros encuestados millonarios se sintieran cómodos durante la entrevista, alquilamos un lujoso ático en el moderno barrio del East Side de Manhattan. También contratamos dos chefs para que planearan un *catering* de lujo, y efectivamente elaboraron un piscolabis con cuatro tipos de paté y tres clases de caviar. Para acompañar el ágape, sugirieron una caja de un extraordinario vino de Burdeos de 1970 y otra de un «maravilloso» Cabernet Sauvignon de 1973.

Preparados con lo que creíamos que era el agasajo ideal, esperamos con entusiasmo la llegada de nuestros futuros encuestados millonarios. El primero en llegar fue un individuo al que llamaremos señor Bud. Este hombre tenía sesenta y nueve años y era un millonario de primera generación. Propietario de varios inmuebles comerciales en el área metropolitana de Nueva York, también era dueño de dos empresas. Por su aspecto nadie habría pensado que tuviera un patrimonio de más de 10 millones de dólares. Vestía un traje de lo más normal, incluso algo gastado, y un sobretodo.

No obstante, queríamos que el señor Bud supiera que estábamos al corriente de lo que supuestamente comían y bebían los multimillonarios

norteamericanos, de modo que después de presentarnos, uno de nosotros le pregunto: «Señor Bud, ¿puedo ofrecerle una copa de vino de Burdeos de 1970?».

El señor Bud nos miró con asombro y nos dijo:

> *«¡Yo sólo bebo whisky y dos tipos de cerveza, sin alcohol y Budweiser!».*

Disimulamos nuestra conmoción mientras digeríamos el significado del mensaje que nos estaba dando nuestro primer multimillonario. Durante las 2 horas siguientes de entrevistas, los 9 encuestados no dejaban de moverse en sus sillas. De vez en cuando, echaban un vistazo al piscolabis, pero ninguno de ellos tocó los patés ni probó nuestros vinos de reserva. Sabíamos que tenían hambre, pero lo único que probaron fueron las galletitas saladas. Detestamos tirar comida, ¿qué íbamos a hacer con todo aquello? No, no tuvimos que tirar nada, los oficinistas del despacho de al lado acabaron con casi todo, y les ayudamos ¡claro está! Según parece, la mayoría de nosotros éramos unos *gourmets*, pero ninguno de nosotros era multimillonario.

## UNA FUNDACIÓN PARA CREAR RIQUEZA

Hoy día sabemos mucho más acerca del estilo de vida de los ricos. Cuando actualmente entrevistamos a los millonarios, les ofrecemos unos piscolabis mucho más ajustados a su estilo de vida. Les invitamos a café, refrescos, cerveza, whisky (durante las sesiones de la tarde) y algunos sándwiches. Y, por supuesto, les pagamos entre 100 y 250 dólares a cada uno. De vez en cuando, ofrecemos también algunos incentivos adicionales. Muchos de los encuestados eligen un grande y costoso oso de peluche como uno de los regalos no monetarios; nos dicen después que a su nieto o nieta le encantó el oso. Es lamentable que haya personas que juzgan a los demás por lo que comen y beben, por cómo visten, o por los coches que conducen. Para ellas, las personas acaudaladas tienen gustos excelentes, pero en realidad es más fácil adquirir bienes de consumo que denotan superioridad

que ser realmente superior en cuanto a rendimiento económico se refiere. Gastar tiempo y dinero intentando parecer superiores tiene un resultado predecible: menos logros económicos.

¿Qué tres palabras definen el perfil de un millonario?

## AHORRO, AHORRO, AHORRO

El diccionario define a una persona ahorradora como a alguien que evita un gasto o consumo excesivo. Lo opuesto a ahorrar es derrochar. Definimos el derroche como un estilo de vida marcado por el despilfarro y el consumo desmesurado.

Ahorrar es esencial para crear riqueza. Sin embargo, con demasiada frecuencia la prensa popular y sensacionalista aúpa a los grandes consumidores. Los medios nos bombardean continuamente con historias de los futbolistas millonarios, por ejemplo. Sí, algunos de los miembros de ese pequeño grupo son millonarios, pero para un futbolista de élite gana 5 millones de dólares al año, que tenga un patrimonio neto de 1 millón de dólares no es gran cosa. Según nuestros cálculos, un individuo de 30 años con una renta de 5 millones de dólares anuales tendrá un patrimonio de 15 o más millones de dólares. ¿Cuántos de esos jugadores tan bien pagados tienen un patrimonio así? Creemos que muy pocos. ¿Por qué? Pues porque la mayoría de ellos llevan una vida de lujo que pueden aguantar mientras sigan teniendo ingresos extraordinariamente altos. Técnicamente puede que sean millonarios (tienen un patrimonio neto de 1 o más millones de dólares), pero en la escala de creadores de riqueza (BAR) están en el nivel inferior.

¿En cuántos hogares norteamericanos se ganan 5 millones de dólares al año? En menos de 500 de los cerca de 100 millones de hogares. Eso viene a ser 1 de cada 20.000. La mayoría de los millonarios nunca ganan una décima parte de los 5 millones de dólares al año ni llegan a ser millonarios hasta los 50 años o más. La mayoría son ahorradores, y muy pocos han llevado una vida de hiperconsumo y han sido millonarios al mismo tiempo.

Pero el estilo de vida lujoso, de «alto *standing*», es lo que vende en la prensa y en la televisión. A los jóvenes se los adoctrina con la consigna

«quien tiene mucho, despilfarra mucho», y «si no lo muestras es que no lo tienes». ¿Te imaginas a los medios fomentando el estilo de vida austero del millonario americano medio? ¿Cuál sería el resultado? Pues bajaría la audiencia televisiva y el número de lectores de prensa, porque en EE. UU. la mayoría de las personas que atesoran riqueza son gente que trabaja mucho, es ahorradora y huye del *glamour.* La riqueza raramente se consigue gracias a la lotería, a éxitos deportivos o a concursos de moda. Ésos son casos muy poco corrientes que la prensa sensacionalista lanza al estrellato.

Muchos estadounidenses, especialmente aquellos que pertenecen a la categoría MAR, saben qué hacer con el incremento de su patrimonio: ¡gastarlo! Necesitan una gratificación inmediata. Para ellos, la vida es como un concurso: los ganadores reciben dinero rápido y regalos ostentosos. Los espectadores de esos concursos empatizan enormemente con los concursantes. Tan sólo hay que mirar las listas de programas más vistos. A la gente le encanta ver al concursante como a su otro yo y contemplar cómo gana coches, yates, electrodomésticos y dinero. ¿Por qué los concursos no ofrecen becas de estudio como premios? Pues porque la mayoría de la gente desea una gratificación inmediata. Ellos no quieren cambiar un premio consistente, por ejemplo, en una autocaravana por ocho años de estudio en una academia nocturna, a pesar de que un título universitario equivalga a más de doce caravanas.

## EL ESTILO DE VIDA DEL TÍPICO MILLONARIO NORTEAMERICANO

¿Sería la vida de un típico millonario estadounidense un espectáculo televisivo de primer orden, un éxito de audiencia? Lo dudamos. ¿Y por qué no? Veamos por qué no.

Las cámaras se acercan al hogar de un millonario típico, el señor Johnny Lucas. Como la mayoría de los millonarios, Johnny, de 57 años de edad, lleva casado con la misma mujer toda su vida. Se licenció en la universidad local. Es el propietario de una pequeña empresa de limpieza que ha prosperado enormemente en los últimos años. Ahora, todos sus trabajadores

visten unos bonitos y bien diseñados uniformes y una gorra con el logo de la empresa.

De cara a sus vecinos, Johnny y los integrantes de su hogar son una familia más de clase media; pero Johnny cuenta con un patrimonio neto de más de 2 millones de dólares. De hecho, en términos de riqueza, el hogar de Johnny está dentro del 10 % de las mejores familias de su «barrio residencial». A escala nacional, su hogar está dentro del 2 % de los más acaudalados.

¿Cómo respondería la audiencia televisiva a esta descripción del bienestar de la familia de Johnny y a las imágenes de éste en la pequeña pantalla? En primer lugar, los espectadores quedarían probablemente anonadados, pues Johnny no se parece en absoluto a lo que la mayoría de la gente cree que es un millonario. En segundo lugar, podrían sentirse incómodos. Los valores tradicionales de la familia de Johnny, y su estilo de vida de trabajo duro, disciplina, sacrificio, ahorro e inversión, posiblemente harían que se sintieran intimidados. ¿Qué sucede cuando se le dice a un norteamericano medio que necesita reducir sus gastos para crear riqueza en el futuro? Podría tomárselo como una amenaza para su forma de vida. Es probable que sólo Johnny y su familia sintonizaran con un programa así. Sin duda reforzaría su manera de ver la vida.

A pesar de todos esos inconvenientes, imaginemos que una las principales cadenas de televisión se comprometiera a realizar un programa piloto sobre los Johnnys de América. ¿Qué contaría ese programa a la audiencia?

> *Señores y señoras, éste es Johnny Lucas. El señor Lucas es un millonario. Vamos a hacerle algunas preguntas sobre sus hábitos de consumo, según un cuestionario que elaborará la propia audiencia televisiva.*

## ¿Ropa hecha a medida o de confección?

*En primer lugar, Johnny, el espectador J. G. desea saber cuánto es lo máximo que ha gastado usted en ropa en toda su vida.*

Johnny cierra los ojos un momento, intentando recordar, el público permanece en silencio. Se esperaba que dijera «aproximadamente de 1.000 a 6.000 dólares», pero nuestras investigaciones nos dicen que esas expectativas son erróneas. Nuestra predicción es que nuestro millonario prototípico diría:

*Lo máximo que he gastado…, lo máximo que he gastado…, pues contando la ropa que compré para mí y para June, mi esposa, y también para Buddy y Darryl, mis hijos, y para Wyleen y Ginger, mis hijas; lo máximo que he llegado a gastar han sido 399 dólares. Chico, eso es lo más que recuerdo haberme gastado. Se trataba de una ocasión especial: la fiesta de nuestras bodas de plata.*

¿Cómo respondería la audiencia a la declaración de Johnny? Probablemente, con sorpresa e incredulidad. Las expectativas de la audiencia no encajan con la realidad de la mayoría de los millonarios norteamericanos.

Según nuestra encuesta más reciente, el típico millonario estadounidense declara que él (o ella) nunca se ha gastado más de 399 dólares en un traje o un vestido, para sí mismo o para cualquier otra persona. Veamos las cifras de la tabla 2-1. El 50 % o más de los millonarios encuestados han pagado 399 dólares o menos por el traje más caro que han adquirido alguna vez. Sólo 1 de cada 10 ha pagado 1000 dólares o más; y sólo 1 de cada 100 ha pagado 2800 dólares o más. Por el contrario, 1 de cada 4 millonarios ha pagado 285 dólares o menos, y 1 de cada 10 ha pagado 195 dólares o menos por el traje o el vestido más caro.

Estas cifras se refieren al total de millonarios de nuestras encuestas. Hay que tener en cuenta que casi el 14 % de los encuestados nos dijeron que habían heredado su patrimonio.

¿Qué pasa cuando descartamos a los herederos y nos centramos en los millonarios que se han hecho a sí mismos? Pues que estos últimos gastan mucho menos en ropa y también en la mayoría de bienes de consumo de

lujo que los que han heredado su riqueza. El típico millonario hecho a sí mismo (percentil 50) ha pagado alrededor de 360 dólares por un traje, mientras que el millonario heredero declara haber pagado más de 600.

TABLA 2-1
PRECIOS QUE PAGAN LOS MILLONARIOS EN CONCEPTO DE ROPA Y ACCESORIOS

| | PRENDA DE VESTIR | | PAR DE ZAPATOS | | | RELOJ DE PULSERA | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lo máximo que ha gastado | Porcentaje de quienes han pagado esta cantidad o | | Lo máximo que ha gastado | Porcentaje de quienes han pagado esta cantidad o | | Lo máximo que ha gastado | Porcentaje de quienes han pagado esta cantidad o | |
| | más | menos | | más | menos | | más | menos |
| 195 $ | 10 | 90 | 73 $ | 10 | 90 | 47 $ | 10 | 90 |
| 285 $ | 25 | 75 | 99 $ | 25 | 75 | 100 $ | 25 | 75 |
| 399 $ | 50 | 50 | 140 $ | 50 | 50 | 235 $ | 50 | 50 |
| 599 $ | 75 | 25 | 199 $ | 75 | 25 | 1.125 $ | 75 | 25 |
| 999 $ | 90 | 10 | 298 $ | 90 | 10 | 3.800 $ | 90 | 10 |
| 1400 $ | 95 | 5 | 334 $ | 95 | 5 | 5.300 $ | 95 | 5 |
| 2800 $ | 99 | 1 | 667 $ | 99 | 1 | 1.500 $ | 99 | 1 |

¿Cómo pueden vivir los Johnnys gastando tan poco dinero? Johnny no necesita vestir ropa cara. No es un abogado de éxito que tenga que impresionar a sus clientes. Tampoco tiene que impresionar a una amplia reunión de accionistas en su junta anual, ni a la prensa financiera, ni a banqueros inversores. Johnny no tiene que dirigirse a un consejo de administración ni vestirse como un alto cargo directivo que constantemente debe reunirse con la plana mayor de la empresa. Johnny necesita, sin embargo, impresionar al personal de su empresa de limpieza. ¿Cómo? Pues haciéndoles ver que no está ganando tanto dinero como para permitirse pagar a un sastre un traje de mil dólares o más.

La mayoría de los millonarios que hemos entrevistado en los últimos veinte años tenían un modo de pensar parecido al de Johnny. Entonces, ¿quién se compra esa ropa tan cara? Nuestro estudio ha revelado esta interesante correlación.

Por cada millonario que tiene un traje de 1000 dólares hay al menos 6 propietarios de ese tipo de trajes que perciben unos ingresos anuales de 50.000 a 200.000 dólares, pero que no son millonarios. Sus hábitos de compra sin duda tienen algo que ver con el hecho de que no sean ricos. ¿Quiénes son estas personas? Por lo general no son propietarios de negocios, sino directores de empresas, abogados, especialistas en *marketing*, empleados comerciales y médicos.

¿Por qué iba alguien a sugerir que tú gastas más en ropa que el millonario típico? En un artículo publicado recientemente, un propietario de trajes muy caros afirmaba que eran una excelente inversión (Lawrence Minard, *You’re Looking Rather Prosperous, Sir*, *Forbes*, 8 de abril de 1996, pp. 132-133). El señor Minard se pregunta y responde a la pregunta sobre la conveniencia de invertir en ropa cara:

«¿Merecen la pena los trajes hechos a medida de 2000 dólares? Los míos sí. Catorce años después y con siete kilos más, todavía me sientan bien… Créame, he hecho una inversión excelente» (Minard, p. 132).

El señor Minard cuenta a sus lectores que al principio fueron dos ejecutivos de alto rango quienes le recomendaron las sastrerías de Savile Row en Londres, dos expertos profesionales a los que consideraba con «buen gusto», pero sin tener hábitos de consumo «frívolos»:

> *«Me explicaron que comprar ropa a medida significa entrar en una relación única y personal con tu vestuario»* (Minard, p. 132).

Johnny Lucas nunca se compró un traje hecho a medida. ¿Tiene una «relación única y personal » con su vestuario de la línea JC Penney?[5] ¿Te sorprende saber que algunos millonarios compran en esos almacenes? Pues aún te sorprenderá más saber que un 30,4 % de los encuestados que son millonarios tienen una tarjeta de crédito de JC Penney. Los trajes de la marca Stafford Executive, de la cadena JC Penney, recibieron recientemente elogiosas críticas por su durabilidad, buen corte y buena presencia en una prestigiosa publicación de consumidores:

> *«JC Penney… las prendas se someten a duras pruebas para asegurar la uniformidad del color, la resistencia del tejido, que no se formen bolas, etc. En cuanto al control de calidad se refiere, Penney es más exigente que cualquier gran almacén»* (Teri Agins, «¿Por qué la ropa barata es cada vez más digna?», *The Wall Street Journal*, 16 de octubre de 1995, pp. B1, B3).

Conviene tener en cuenta que a las polillas, a las brasas del cigarrillo y a otros riesgos no les importa cuánto ha costado el traje de lana; no comprenden el significado cabal del «hecho a medida»; no les importa en absoluto que un traje tenga la misma etiqueta que llevaban los trajes de Dickens, De Gaulle y Churchill. Tampoco les importa en absoluto que tus trajes generen dividendos o ganancias de capital, pero sin duda pueden arruinar tu cartera de inversiones en trajes.

## Y, por supuesto, el calzado

Volvamos al programa de televisión propuesto anteriormente. El señor Lucas sigue en el plató. ¿Qué tipo de calzado se compra Johnny Lucas? La audiencia televisiva, en el supuesto de que todavía siguiera viendo el programa, volvería a sorprenderse con su respuesta. Johnny, como la mayoría de los millonarios, no se compra zapatos caros. Aproximadamente

la mitad de los millonarios encuestados nos dijo que nunca había gastado 140 dólares o más por un par de zapatos. 1 de cada 4 nunca se había gastado más de 100 dólares. Sólo 1 de cada 10 se había gastado más de 300 dólares. Entonces, si no son los millonarios, ¿quién mantiene el negocio de los fabricantes de calzado caros? Sin duda hay millonarios que compran zapatos caros, pero por cada millonario que paga el precio más alto por un par de zapatos, 300 dólares o más, hay al menos 8 consumidores de este tipo de calzado que no son millonarios.

Pero ¿qué dice la prensa popular de esto? La prensa sensacionalista dice que es un número muy reducido de norteamericanos los que compran zapatos caros y enseres de lujo. Fíjate en esta noticia relacionada con el empresario de boxeo Don King, quien pasó 2 horas comprando zapatos en Atlanta. Durante ese tiempo, el señor King se compró 110 pares de zapatos en una sola tienda, por los cuales pagó 64.100 dólares, impuestos incluidos. Su compra superó el récord de ventas de esa misma tienda, en manos de Magic Johnson, que gastó 35.000 dólares en una sola visita.

La compra del señor King representa un promedio de 582,73 dólares el par. ¿Cuánto pagó el señor King por el par más caro? Según los datos, por un par de mocasines de piel de cocodrilo pagó 850 dólares (Jeff Schultz: «King se deja 64.100 dólares en la cuenta de una zapatería», *Atlanta Journal-Constitution*, 4 de junio de 1995, p. 1).

Observa que sólo el 1 % de los millonarios de nuestra encuesta pagó 667 dólares o más por un par de zapatos. El gasto del señor King en unos zapatos de piel de cocodrilo es algo poco común incluso entre millonarios.

No obstante, a los medios de comunicación populares les encanta hacerse eco de esos extraños dispendios. Como consecuencia de ello, a nuestros jóvenes se les inculca la idea de que comprar artículos muy caros es un comportamiento normal entre la gente acaudalada. Se les hace creer que los ricos tienen un estilo de vida de consumo desmesurado. Aprenden que en Estados Unidos el consumo excesivo es la principal recompensa por llegar a ser rico.

¿Por qué se ignora a Johnny Lucas y en cambio el señor King aparece en los titulares de los periódicos? Los hábitos de consumo de Johnny son rutinarios, cotidianos. Sus recompensas son más intangibles: tener

independencia económica y disciplina; ser un buen padre de familia, un buen marido, y el padre de unos hijos bien disciplinados.

## La última oportunidad del señor Lucas

¿Aún hay quien siga atento al programa de televisión que hemos propuesto sobre el típico millonario norteamericano? ¿Es posible que Johnny Lucas pueda atraer la atención y recuperar la audiencia perdida?

Johnny Lucas, el propietario acaudalado, es muy puntual: nunca llega tarde a ninguna reunión y cada día acude al trabajo a las 6.30 de la mañana. ¿Cómo lo hace? Debe de ser gracias a su reloj de pulsera. ¿Usa un reloj caro? A estas alturas quizás ya has acertado la respuesta, y, una vez más, la audiencia se sentirá decepcionada.

La mitad de los millonarios encuestados nunca se han gastado en toda la vida más de 235 dólares en un reloj de pulsera. 1 de cada 10 nunca ha pagado más de 47 dólares por uno, mientras que 1 de cada cuatro ha pagado 100 dólares o menos.

Es cierto que hay millonarios que se compran relojes muy caros, pero son una minoría. Incluso entre millonarios, sólo un 25 % de los encuestados ha pagado 1125 dólares o más, 1 de cada 10 ha desembolsado 3800 dólares; y 1 de cada 100 se ha gastado 15.000 dólares o más.

Estamos seguros de que Johnny se disculparía ante la audiencia televisiva por sus gustos tan vulgares en ropa y joyas, pero también estamos seguros de que definiría también su postura con estos comentarios:

> *Vivo en una buena casa… pero no tengo hipoteca. Las universidades de mis hijos las tenía ya pagadas incluso antes de que empezaran la carrera.*

Lamentablemente, la historia de Johnny, incluida su disculpa, nunca llegará a los medios de comunicación.

## Los escasos Johnny Lucas

¿Por qué hay tan pocos ricos en EE. UU.? Ni siquiera la mayoría de los hogares con unos ingresos anuales de seis cifras son ricos. Esas personas tienen un modo de pensar muy diferente del de Johnny Lucas. Piensan en gastar mañana mismo el dinero que ganan hoy. Son propensas a contraer deudas y están subidas en la noria del ganar y consumir. Para muchas de ellas, quienes no hacen ostentación de abundantes y magníficas posesiones materiales no tienen éxito; y quienes rehúyen toda ostentación, como Johnny Lucas, están por debajo de ellas en la escala social.

No es probable que Johnny Lucas sea muy estimado por muchos de sus vecinos. Está en una escala social media baja. ¿Con qué criterios? A los ojos de sus vecinos, la condición laboral de Johnny no es nada envidiable, pues es un pequeño propietario. ¿Qué sucede cuando llega a casa alguna vez en una de sus furgonetas de limpieza? La camioneta se queda a la puerta de su casa hasta que Johnny vuelve a irse a trabajar por la mañana. ¿Qué van a pensar los vecinos? Ellos no saben que Johnny es un trabajador autónomo y económicamente independiente. Ellos no le puntúan por estar casado y no haberse divorciado nunca, por tener totalmente pagadas las carreras universitarias de sus hijos, por dar empleo a varias docenas de personas, por ser íntegro, ahorrador, tener pagada su hipoteca, y así sucesivamente. No, muchos de sus vecinos preferirían que Johnny se fuera del barrio. ¿Por qué? Pues tal vez porque ni él ni su familia tienen aspecto de ricos, no se visten como ricos, ni conducen coches de ricos, ni tienen un trabajo prestigioso.

## JUGAR A LA DEFENSIVA

Los ricos, en general, contestaron «sí» a estas tres preguntas que les planteamos en nuestras encuestas:

1. ¿Eran sus padres ahorradores?
2. ¿Es usted ahorrador?
3. ¿Es su esposa más ahorradora que usted?

Esta última respuesta es muy significativa. No son solamente ahorradores los más grandes amasadores de riquezas, sino que sus esposas suelen serlo todavía más. Pongamos por caso el típico hogar de familia acaudalada. Cerca del 96 % de esos hogares están formados por matrimonios. En un 70 % de ellos, el hombre aporta al menos el 80 % de los ingresos. La mayoría de ellos juega en la línea de ataque de ese juego llamado *generar ingresos.* Atacar bien en términos económicos significa que un hogar genera unos ingresos significativamente más altos que la media, que en EE. UU ronda los 330.000 dólares. En la mayoría de esos hogares se juega también muy bien a la defensiva, es decir, sus miembros son ahorradores en lo que respecta al consumo de bienes y servicios. Sin embargo, ser una persona con unos ingresos altos, dentro de la categoría de las parejas casadas, no significa automáticamente contar con un gran patrimonio neto. Tienen que darse otros elementos. Un millonario hecho a sí mismo lo definió muy bien cuando nos dijo:

*«¡No consigo que mi mujer gaste nada de dinero!».*

La mayoría de la gente nunca llegará a ser rica en una sola generación si está casada con personas derrochadoras. Una pareja no puede acumular riqueza si uno de sus miembros es un consumista nato. Y eso es especialmente cierto cuando uno de los dos está intentando crear un negocio próspero. Pocas personas pueden mantener hábitos despilfarradores y a la vez crear riqueza.

## Oda a la esposa ahorradora

¿Qué respondió la mujer de un millonario cuando el marido le dio acciones por valor de 8 millones de dólares de la empresa que acababa de convertir en sociedad anónima? Según el marido, de treinta y un años, ella le dijo: «Te lo agradezco mucho, de verdad», y dicho eso, sonrió sin cambiar de postura; estaba sentada junto a la mesa de la cocina y siguió recortando los cupones del suplemento de fin de semana del periódico con

ofertas de descuento de cincuenta centavos de dólar. Nada es tan importante como para que tenga que dejar sus quehaceres del sábado por la mañana. «Ella sigue haciendo lo mismo de siempre, lo mismo que cuando lo único que teníamos era esa mesa de cocina…, así es como hemos llegado a tener lo que tenemos hoy en día. Lo que tenemos ahora viene de los sacrificios que hicimos desde que nos casamos».

¿Por qué no eres rico, preguntas? Bueno, vamos a echar un vistazo al estilo de vida que llevas. ¿Eres un buen delantero? ¿Estás en la categoría de los que ingresan 70.000, 100.000 o 200.000 dólares al año? ¡Felicidades, ocupas una magnífica posición de ataque! Pero, ¿cómo es que pierdes en ese juego llamado «acumular patrimonio»?

Sé sincero, ¿no será que juegas muy mal como defensa? A la mayoría de los que generan ingresos elevados les sucede lo mismo, pero no a la mayoría de los millonarios. Éstos juegan tan bien de delanteros como de defensas. Y harto a menudo su magnífica labor defensiva les ayuda a apuntarse más tantos (más dinero) que aquellos que saben atacar magníficamente (ganan más).

La clave de acumular patrimonio está en la defensa, y esa defensa debe basarse en administrarse y planificar bien.

## Subastadores acaudalados

Nuestro último sondeo entre subastadores reflejó que más del 35 % de ellos eran millonarios. Este porcentaje es ligeramente mayor que la proporción de familias millonarias que viven en los barrios urbanos y suburbanos más prestigiosos de Norteamérica.

Los subastadores han estado en nuestra lista de personas más productivas desde que realizamos nuestro primer estudio de profesiones, en 1983, fecha en que ocupaban el sexto lugar entre quienes tenían ingresos anuales de más de 100.00 dólares. Pero sus ingresos en sí no fueron lo que nos llamó la atención. Con un mismo nivel de ingresos ¿quién acumula más riqueza, un subastador que reside en una pequeña población norteamericana

o alguien que vive en un barrio urbano o suburbano de alto *standing*? Como puedes imaginar, el típico subastador.

Los subastadores son más ahorradores que sus congéneres (en términos de ingresos) que viven en barrios prestigiosos; tienen unos gastos estructurales inferiores, tanto en sus hogares como en sus negocios. En cierto modo, esos datos son atribuibles al menor coste que representa vivir y montar un negocio en una población pequeña. Sin embargo, incluso descontando el efecto del coste de la vida, los subastadores son más propensos a acumular riqueza. Hay que tener en cuenta los datos siguientes:

- En promedio, los subastadores millonarios tienen unos 50 años, es decir, son de 6 a 8 años más jóvenes que sus homólogos urbanos.
- El subastador millonario medio gasta en vivienda tan sólo un 61 % de lo que gasta un millonario urbano.
- Los millonarios urbanos son más de tres veces más proclives a poseer automóviles de importación de lujo.
- Los subastadores tienen una mayor proporción de su patrimonio invertido en activos que otros productores de riqueza e invierten en productos en los que son expertos.
- Los subastadores tienen experiencia en quiebras. Son conscientes de que los bienes de consumo generan unos cuantos centavos de dólar. Una subastadora nos explicó por qué era tan ahorradora:

  *Cuando era muy joven, vi a una mujer que lloraba sentada frente a la puerta de su casa. Mientras, los compradores iban saliendo de la casa con todos los bienes que una vez habían sido suyos. Nunca olvidaré a aquella mujer.*

Vamos a preguntar por su sistema defensivo a una típica millonaria norteamericana hecha a sí misma, a la que llamaremos Jane Norma. La señora Norma y su esposo son propietarios de un pequeño negocio, una empresa de subastas públicas y tasaciones. También invierten en diversos tipos de artículos que suelen tasar. El señor Norma es la cabeza visible de la empresa, el que se lleva el mérito de su éxito, no en vano habla muy bien y muy rápidamente. Sin embargo, en realidad el verdadero motor y quien dirige esa empresa es la señora Norma. Su labor de planificación, de

previsión, de cobro de facturas y de *marketing* es la que ha hecho que ese negocio de subastas sea un éxito.

¿Por qué el señor y la señora Norma han llegado a ser millonarios? Pues porque la señora Norma juega extraordinariamente bien de defensa. Ella es la responsable de la administración y de los gastos tanto del hogar como de la empresa. ¿En tu casa hay alguien responsable de la administración? Por lo general, la respuesta es «no, en realidad, no». Con demasiada frecuencia, la gente fija su presupuesto en función de sus ingresos. Cuando preguntamos al público en general sobre los presupuestos y planes de la gente acaudalada, siempre hay alguien que nos contesta: ¿para qué necesita un millonario marcarse un presupuesto? Y nuestra respuesta siempre es la misma:

**Llegaron a ser millonarios porque se marcan un presupuesto y controlan sus gastos, y con ese mismo método mantienen su estatus.**

A veces nos ayudamos con alguna analogía. Preguntamos, por ejemplo:

> *¿Te has fijado en esa gente que vemos corriendo y entrenándose cada día? Son los únicos tipos que no parecen necesitar correr. Pero están en plena forma gracias a que corren. Quienes tienen mucho dinero trabajan para mantenerse económicamente en forma, pero quienes no están económicamente en forma hacen muy poco por cambiar su condición.*

La mayoría de la gente quiere estar físicamente en plena forma, y casi todo el mundo sabe lo que eso requiere. Pero a pesar de saberlo, la mayoría de la gente nunca llega a estar en buenas condiciones físicas. ¿Por qué no? Pues porque no es suficientemente disciplinada, no administra su tiempo libre para hacerlo. Es como llegar a ser millonario en Norteamérica. Sí, lo deseas, pero juegas muy mal la defensa financiera. No tienes la disciplina necesaria para controlar tus gastos. No empleas tiempo en planear o administrar. Observa que los malos amasadores de riqueza gastan tres veces más tiempo al mes en hacer ejercicio que en planear sus estrategias de inversión.

La señora Norma es diferente, es como la mayoría de los millonarios. Es disciplinada, dedica tiempo a planear y administrarse, y eso se traduce en patrimonio. En la casa de la señora Norma los ingresos varían de año en año (es típico en los subastadores tener ingresos variables, a veces más, a veces menos. Muy a menudo cuando desciende la economía del país hay una gran demanda de servicios de subastas). Durante los últimos cinco años, los ingresos anuales de esta pareja fueron de unos 90.000 dólares en promedio, pero su patrimonio neto sigue creciendo. En la actualidad, la señora Norma cuenta con un patrimonio neto de más de 2 millones de dólares. En nuestra encuesta, contestó «sí» a las cuatro preguntas que le planteamos sobre planificación y presupuesto.

¿Quieres hacerte rico y seguir siéndolo? ¿Podrías contestar sincera y honestamente «sí» a esas sencillas cuatro preguntas?

## Pregunta n.º 1. ¿Existe un presupuesto anual en tu hogar?

¿Planificas tu consumo anual atendiendo a las diversas categorías de alimentos, ropa y alojamiento que utilizarás? La señora Norma lo hace, y también muchos millonarios. De hecho, en nuestra última encuesta a los millonarios, descubrimos que por cada 100 millonarios que no planifican su presupuesto, hay 120 que sí lo hacen.

Nos anticiparemos a la pregunta que nos harías sobre esos millonarios que no se administran. ¿Cómo llegaron a ser millonarios? ¿Cómo controlan sus gastos? Crean un entorno económico artificial de carestía para ellos mismos y los demás miembros de su familia. Más de la mitad de los no administradores invierten primero y después se gastan el saldo de sus ingresos. Muchos llaman a eso la estrategia «págate a ti mismo antes». Esas personas invierten un mínimo de un 15 % de sus ingresos anuales antes de pagar sus alimentos, ropas, casas, préstamos, y demás. ¿Y qué hay de aquellos millonarios que no administran o crean un entorno de relativa carestía? Algunos han heredado todo su patrimonio o gran parte de él. Otra minoría, que representa menos del 20 % de los millonarios, suele percibir

unas rentas tan altas que puede comerse sus ingresos y aun así seguir teniendo un patrimonio neto de más de 1 millón de dólares. En otras palabras, su extraordinaria línea de ataque compensa su falta de defensa. Pero ¿y si ganas 2 millones de dólares al año y tienes un patrimonio neto de 1 millón de dólares? Técnicamente eres un millonario, pero espiritualmente eres un mal atesorador de riqueza. Y es probable que tu condición de millonario sea temporal. Ése es el tipo de gente que sale en la prensa. A los medios les encanta hablar de bichos raros, tanto del mundo de la naturaleza como del de la economía.

¿Publicará alguna vez la prensa popular un reportaje sobre la señora Norma? Es poco probable. ¿A quién le interesa la casa de 140.000 dólares de la señora Norma o de su sedán de fabricación nacional de cuatro años de antigüedad? ¿Quién ansía verla sentada a la mesa de la cocina tres noches seguidas haciendo cuadrar el presupuesto anual de su familia? ¿Hay algo insólito en el hecho de contar y contabilizar cada dólar gastado el año pasado? ¿Te haría ilusión ver cómo la señora Norma calcula y asigna sus futuros ingresos a los diversos gastos que tendrá? ¿Cuánto tiempo podrías soportar viéndola completar cuidadosamente las asignaciones anuales previstas? Bueno, tampoco es divertido para la señora Norma, pero para ella hay cosas peores, como imaginarse que nunca podría jubilarse o ser económicamente independiente. Es mucho más fácil hacer presupuestos y visualizar los beneficios que a largo plazo le reportará esta labor.

## Pregunta n.º 2. ¿Sabes cuánto gastáis en tu familia anualmente en comida, ropa y vivienda?

Casi dos terceras parte de los millonarios encuestados (un 62,4 %) respondieron «sí» a esta pregunta. Lo mismo hizo la señora Norma. Sin embargo, tan sólo alrededor de un 35 % de las personas no millonarias con un alto nivel de ingresos contestó que «sí».

Muchas de las personas con altos ingresos pero patrimonios bajos no tienen ni idea de cuánto gastan cada año en cosas como la compra de alimentos, las comidas fuera de casa, las bebidas, los cumpleaños y regalos,

la ropa de cada miembro de la familia, las cuidadoras para los niños, las guarderías, el uso de líneas de crédito, las aportaciones monetarias a organizaciones sociales, el asesoramiento financiero, las cuotas de clubes, coches y gastos asociados, clases particulares, matrículas de colegios, vacaciones, calefacción y luz y seguros.

Fíjate que no hemos incluido en la lista los pagos de cuotas de hipoteca. A menudo, los encuestados con ingresos altos y patrimonios bajos se jactan de la cantidad de dinero que se ahorran en impuestos con las deducciones hipotecarias. Ciertamente, la mayoría de los millonarios que tiene hipotecas pendientes aprovecha esas deducciones, pero también la mayoría tiene en cuenta otras categorías de gastos domésticos. Pregúntale a los que tienen elevados ingresos y escaso patrimonio acerca de sus objetivos. ¿Qué te dirán? Uno de los objetivos del que suelen hablar es el de minimizar su carga tributaria; acostumbran a utilizar la desgravación de impuestos que les supone la hipoteca para lograrlo. Entonces ¿por qué esas mismas personas no contabilizan sus demás gastos domésticos? Simplemente porque no perciben nada a cambio por hacerlo. Tal como ellas lo ven, la mayoría de sus gastos domésticos no les sirven para desgravar impuestos.

Pero la señora Norma ve las cosas de otro modo. Su objetivo es llegar a ser económicamente independiente, tener 5 millones de dólares para el momento de su jubilación y la de su marido. Considera que planear y contabilizar sus gastos domésticos está relacionado con la consecución de ese objetivo. Desde su punto de vista, hacer números ayuda a controlar el consumo, además de evitar dedicar demasiado dinero a cosas y servicios que no son verdaderamente importantes. La señora Norma siempre ha llevado las cuentas de su negocio y utiliza el mismo método para llevar las cuentas domésticas. Ésta es una de las ventajas de ser el propietario de tu propia empresa.

La señora Norma quiere verse libre de preocupaciones financieras antes de llegar a los 65 años. Cada vez que se pone a hacer cuentas se dice que está librándose del miedo de no poder jubilarse con toda tranquilidad. ¿A quién le preocupa su economía futura? A la señora Norma, no. A pesar de que tiene un ingreso anual de 90.000 dólares, su patrimonio es 20 veces esa cantidad. Y controla totalmente los gastos de su casa.

Por otro lado, Robert y Judy tienen miedo. Y no es para menos. Esta pareja gana 200.000 dólares al año, más del doble de lo que gana la señora Norma. Sin embargo, como muchas de las parejas con elevados ingresos, el patrimonio de Robert y Judy no equivale más que a una mínima parte del de la señora Norma. La pareja siente que el consumo los controla, y no al revés. Incluso la señora Norma encontraría desalentador tener que repasar los gastos de 200.000 dólares al año. Robert y Judy tienen catorce tarjetas de crédito, la familia Norma tiene dos (una para la empresa y la otra para las cuentas de la casa).

Hablemos un momento de las tarjetas de crédito. Formúlale a un buen número de millonarios una simple pregunta sobre sus tarjetas de crédito. Los resultados de sus respuestas te darán una buena aproximación de quiénes son esos millonarios.

> Señor o señora Millonario/a:
>
> > Indique, por favor, marcando el número correcto, cuántas tarjetas de crédito tiene usted o cualquier miembro de su familia. Indique asimismo cuántas utiliza.

Ahora, cierra los ojos e imagina que eres un millonario con un patrimonio neto de cerca de 4 millones de dólares. ¿Cuántas tarjetas de crédito tendrías de conformidad con tu estatus social? Puede que encabezaran la lista la American Express Platino, la Diner’s Club, o la Carte Blanche. Tal vez te consideras un millonario moderno y tendrías tarjetas de crédito de Brooks Brothers, Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue, Lord & Taylor, o incluso Eddie Bauer. Si las tuvieras, estarías entre la minoría de millonarios. Los resultados de nuestra encuesta nacional de millonarios revelan algunas preferencias en materia de tarjetas de crédito (*véase* la tabla 2-2).

Algunos detalles significativos:

- Como la mayoría de los hogares norteamericanos, las familias acaudaladas tienen una MasterCard y una Visa.
- Los hogares millonarios son cuatro veces más proclives a poseer una Searscard (43 %) que una Brooks Brothers (10 %).

- Las tarjetas de crédito de Sears y Penney's son más populares entre la gente acaudalada que las de las tiendas de lujo.
- Tan sólo un 21 % de los hogares acaudalados norteamericanos tienen una tarjeta Neiman Marcus; un 25 % la Lord & Taylor; y sólo un 8,1 % tienen la tarjeta Eddie Bauer.
- Un 6,2 % de los millonarios dicen tener la American Express Platino y menos de un 1 %, la Carte Blanche.

TABLA 2-2
TARJETAS DE CRÉDITO DE LOS MIEMBROS DE HOGARES MILLONARIOS
N=385

| TARJETA DE CRÉDITO | PORCENTAJE DE POSEEDORES |
|---|---|
| Visa | 59,0 |
| MasterCard | 56,0 |
| Sears | 43,0 |
| Penney's | 30,4 |
| American Express Gold | 28,6 |
| American Express Green | 26,2 |
| Lord &Taylor | 25,0 |
| Saks Fifth Avenue | 25,0 |
| Neiman Marcus | 21,0 |
| Brooks Brothers | 10,0 |
| Eddie Bauer | 8,1 |
| American Express Platinum | 6,2 |
| Diners Club | 3,4 |
| Carte Blanche | 0,9 |

## Pregunta n.º 3. ¿Tienes objetivos claramente definidos por días, semanas, meses o años?

El origen de esta pregunta fue la intervención de un multimillonario al que entrevistamos hace doce de años. Nos contó que él puso en marcha un negocio mayorista en el sector de la alimentación cuando tenía diecinueve años. Nunca terminó la escuela secundaria, pero finalmente consiguió un título equivalente. Le preguntamos que cómo explicaba el hecho de que a pesar de haber sido un fracasado escolar hubiera llegado a acumular una fortuna de más de 10 millones de dólares. Su respuesta fue la siguiente:

> *«Siempre he tenido claros los objetivos. Me he marcado unos objetivos bien definidos para cada día, por semanas, meses, años y para toda la vida. Incluso para ir al cuarto de baño. Siempre digo a nuestros jóvenes ejecutivos que deben marcarse objetivos».*

La señora Norma también se marca objetivos. Y la mayoría de los demás millonarios. Por cada 100 millonarios que contestaron «no» a esta pregunta, 180 contestaron «sí». ¿De quiénes son los «noes»? Pues muchos de los tipos con ingresos altos y patrimonio heredado. También contestaron que no los millonarios ancianos y retirados que ya habían conseguido la mayoría de sus objetivos. Quizá te guste saber lo que nos comentó un multimillonario de ochenta años de edad:

> ***Autores:*** *La primera pregunta que siempre hacemos es sobre los objetivos. ¿Cuál es su objetivo actual?*
>
> ***Señor Clark:*** *Pues ayer en Londres estaba a 438 dólares la onza.*

Después de ajustarse el aparato auditivo, le repetimos la pregunta.

> ***Señor Clark:*** *¡Ah, objetivo, había entendido oro!… Veamos, mis objetivos. He cumplido lo que me había propuesto hacer… Mi objetivo a largo plazo ha sido, claro está, acumular el dinero suficiente para dejar de trabajar y disfrutar de la vida. Lo he*

*conseguido…, tengo una buena reputación internacional. Mi empresa es una de las más importantes empresas de soldaduras de todo el mundo. No quiero retirarme. Pero ahora mi objetivo es mi familia y me siento satisfecho por lo que he conseguido.*

El señor Clark es el típico individuo de edad avanzada que ha atesorado un patrimonio importante. Por cierto, sólo dos de todos los millonarios a los que hemos entrevistado nos han respondido que su objetivo era «¡Quiero gastarme mi último dólar el día que me muera!».

Ni el señor Clark ni la señora Norma tienen ese objetivo. La señora Norma planea dejar un fondo para la educación de todos sus nietos. También quiere disfrutar de la vida ahora y cuando se retire. Ella quiere tener seguridad económica, su objetivo es acumular unos 5 millones de dólares. La señora Norma sabe lo mucho que ahorra cada año para poder conseguir su objetivo.

Pero, ¿es feliz? Ésta es una pregunta que nos hacemos con frecuencia respecto a los millonarios ahorradores. Sí, la señora Norma es feliz. Su economía es segura. Disfruta con el hecho de formar parte de una familia muy unida que es todo para ella. Su vida y sus objetivos son muy sencillos. Ella no necesita un contable titulado que le planifique sus objetivos, aunque sí le pide consejo cuando lo necesita tanto para la empresa como para el hogar. Pero Robert y Judy, nuestra pareja con altos ingresos y bajo patrimonio, necesitan urgentemente una mano inteligente que los guíe, un contable con gran experiencia en reorientar a sus clientes, que les ayude a cambiar su entorno doméstico de caos económico y despilfarro por una planificación orientada a fijar unos objetivos y alcanzarlos, a hacer un presupuesto y a controlarlo. ¿Serán así felices? No lo sabemos, pero podemos decir que:

**Las personas que son independientes económicamente son más felices que aquellas que teniendo la misma edad y los mismos ingresos no lo son.**

Las personas económicamente independientes parecen visualizar mejor los futuros beneficios derivados del hecho de definir sus objetivos. La

señora Norma, por ejemplo, visualiza cómo todos sus nietos acceden a la universidad sin problemas, así como sus éxitos después de acabar sus estudios. Nunca se ve a sí misma dependiendo económicamente de los demás, aunque en el futuro quedara discapacitada. En ese aspecto, sus objetivos concuerdan con los de la mayoría de los millonarios.

## Pregunta n.º 4. ¿Pasas mucho tiempo planeando tu futuro económico?

Por cada 100 millonarios que contestaron «no», 192 contestaron «sí». Una vez más, muchos de los que contestaron «no» fueron personas con ingresos altos y un patrimonio relativamente bajo, personas que habían heredado una parte o la totalidad de su patrimonio, o personas mayores o jubiladas.

Las personas como la señora Norma se consideran a sí mismas planificadoras. De hecho, las respuestas a esta pregunta están muy relacionadas con las horas reales que los encuestados dedican a planificar su futuro financiero. En general, los millonarios gastan significativamente más horas al mes planificando y estudiando sus planes de inversión, así como la gestión de sus inversiones actuales, que los que sin ser millonarios tienen elevados ingresos. En el capítulo 3 se detallan las horas destinadas a la planificación y gestión de las finanzas.

Los millonarios como la señora Norma no sólo dedican más tiempo a planificar sus finanzas que los que no lo son sino que además parecen sacar más provecho a esas horas de dedicación. Recuerda que la señora Norma no se dedica tan sólo a su empresa de subastas, también trabaja haciendo una estimación de las subastas de la empresa. A menudo, invierte en las mismas cosas en la que tiene una considerable experiencia. En este sentido, ella es como muchos otros millonarios, que con astucia destinan a planificar al mismo tiempo su actividad empresarial y su inversión personal. Con frecuencia nos encontramos con que los grandes subastadores son también excelentes inversores. Tomemos, por ejemplo, un subastador especializado en subastar bienes raíces comerciales. ¿Sobre qué tipo de inversiones tiene

el máximo conocimiento? Evidentemente sobre bienes raíces comerciales. Él es su propio analista de inversiones. ¿Qué sucede si estás especializado en muebles antiguos y armas de fuego estadounidenses? ¿Invertirás en alta tecnología? Lo más probable es que no sea así. Serás suficientemente hábil para utilizar tu experiencia a la hora de invertir. Si eres muy versado en antigüedades, ¿por qué no aprovechar esos conocimientos?

Pero no tienes que ser un subastador para sacar provecho de tus conocimientos. Uno de nuestros compañeros fue anteriormente director de planificación estratégica de una gran empresa. Hace años que descubrió que la demanda de grado de inversión de cartas de béisbol probablemente explotaría algún día. Eso fue mucho antes de que el mercado reflejara esa tendencia. Él invirtió mucho cuando el mercado estaba según sus palabras «dormido», vendiendo todas sus posesiones, incluidas sus tarjetas de atletas de Mickey Mantle, en lo más alto del mercado. Otro conocido, el gerente de unos grandes almacenes, siempre estaba estudiando las publicaciones especializadas para aprender cómo hacer más productivo su establecimiento. Posteriormente, sacó provecho de sus lecturas invirtiendo en acciones de crecimiento en el sector del comercio minorista.

¿Cuánto tiempo dedican los no millonarios a planificar y administrar sus bienes? ¡No el suficiente! Como hemos comentado anteriormente, mucho menos que los millonarios. Si bien estos últimos tienen mucha más experiencia en la toma de decisiones de inversión, destinan muchas más horas y esfuerzos para llegar a ser mejores inversores. Ésa es una de las principales razones por las que los millonarios siguen siendo millonarios.

Los dueños de empresas, como la señora Norma, tienen más libertad que las personas que trabajan por cuenta ajena. La señora Norma puede aprovechar sus conocimientos empresariales para sus inversiones personales. Puede elegir el negocio y lo que quiere estudiar. Los empleados no suelen tener esa oportunidad. Pero incluso los que tienen un buen conocimiento sobre buenas oportunidades de inversión, pueden no saber sacar provecho de ellas. Veamos los siguientes ejemplos:

- Un gran profesional de ventas (al que llamaremos señor Willis) tenía de cliente a Wal-Mart desde hacía más de diez años. Durante todo este tiempo, Wal-Mart iba progresando en crecimiento y valores.

¿Cuántas acciones de Wal-Mart llegó a comprar el señor Willis, el profesional de ventas con unos ingresos de seis cifras? Cero. Sí, cero, a pesar de que tenía una extraordinaria información de primera mano acerca de los éxitos de su cliente y unos ingresos anuales de seis cifras. Pero lo que hizo durante ese tiempo fue comprarse un coche de lujo de importación cada dos años.

- Un director de *marketing* y producción de alto nivel, el señor Petersen, trabajaba en el campo de la alta tecnología. Pero nunca llegó a invertir ni uno solo dólar en Microsoft o en cualquier otra empresa que crecía. Nunca, a pesar de tener grandes conocimientos sobre muchas de las empresas de la industria tecnológica.
- El propietario de una imprenta tenía como cliente a una de las empresas de refrescos más importantes de EE. UU. Le facturaba anualmente millones de dólares en trabajos de impresión. Pero, ¿cuánto dinero invirtió el impresor en ofertas de acciones de su cliente? Cero dólares.

En estos casos, los tres protagonistas tienen ingresos más altos que los de la señora Norma, pero aun así ninguno de ellos es millonario. De hecho, el señor Petersen, el director de *marketing*, no tiene ninguna acción, nunca invierte nada de lo que gana. Sin embargo, vive en una casa de 400.000 dólares rodeado por otras personas del campo de la industria tecnológica que tienen grandes sombreros y más grandes hipotecas, pero ninguna res. Son muchos los tipos con altos ingresos y escaso patrimonio que viven de nómina a nómina, temiendo una desaceleración brusca de nuestra economía.

## NUESTRO AMIGO EL MAR
## (mal atesorador de riqueza)

¿Qué es lo que motiva a Theodore «Teddy» J. Friend? ¿Por qué trabaja tanto? ¿Por qué se ve impulsado a ganar tanto dinero? ¿Por qué gasta tanto? Teddy te diría que porque él es competitivo. Pero también lo son casi todos

los profesionales de alto nivel. Su competitividad no es la principal razón de su comportamiento.

Cuando Teddy era pequeño, su familia era una de las más pobres de un barrio de clase trabajadora. La pequeña casa familiar era de madera reciclada y materiales de desecho. Hasta que Teddy no fue al instituto, su padre era quien le cortaba el pelo, lo cual ahorraba dinero en casa, pero, al decir de Teddy, la gente podía afirmar que «su cabeza llevaba escrito el trabajo de un aficionado».

En el instituto de enseñanza pública al que asistía había estudiantes de diferentes niveles socioeconómicos. Muchos vivían en casas de lujo, «niños ricos» que llenaban el aparcamiento del instituto con sus coches caros. Estos coches siempre dejaban a Teddy con la boca abierta. Durante sus estudios en el instituto su familia sólo tenía un coche. Era un Ford viejo que su padre había comprado cuando él tenía diez años.

Durante sus últimos años escolares, el señor Friend se prometió a sí mismo que algún día sería más que sus padres. «Ser más» significaba para él tener una casa bonita en un barrio residencial, buena ropa para toda la familia, coches con clase, tarjetas de clubes privados y muchas cosas compradas en las mejores tiendas de la ciudad. El señor Friend se dio cuenta de que «llegar a ser más» podía lograrse con una buena colocación y trabajando mucho.

El señor Friend nunca equiparó «ser más» con acumular riqueza. Para él significaba mostrar un nivel social alto exhibiendo objetos de «alto *standing*». Teddy nunca dio demasiada importancia a los beneficios derivados de una buena cartera de inversiones. Para él, contar con una renta alta era la manera de superar su sentimiento de inferioridad social. Una renta alta era el resultado de trabajar mucho. «Tener ingresos en forma de ganancias de capital» era algo que a él le sonaba a chino.

Los padres del señor Friend no servían para guardar dinero para los malos tiempos. Sus planes financieros eran muy simples: gastar cuando había dinero. Cuando andaban cortos de dinero, dejaban de gastar. Si necesitaban algo, como una lavadora o un nuevo techo, ahorraban para poder adquirirlo. También compraban muchas cosas a plazos. Nunca tuvieron bonos o acciones. Nunca reservaron dinero para invertir, Ellos no

entendían ni confiaban en el mercado de valores. El único patrimonio que tenían era una pequeña pensión y su modesta casa en propiedad.

Hoy día, su hijo siente la necesidad de compensar su pasado de clase trabajadora y una formación educativa deficiente. Teddy Friend nunca terminó los estudios universitarios. Incluso se siente obligado a superar a todos los universitarios con los que compite. Te dirá que disfruta vistiendo mejor, conduciendo mejores coches, teniendo una vivienda mejor, y, en general, gozando de un nivel de vida superior al de todos los «chicos universitarios» que se mueven en su entorno.

El señor Friend es un consumidor a lo grande. Tiene dos barcos, una moto acuática y seis coches (dos con contrato de arrendamiento financiero y los otros comprados con tarjeta de crédito). Curiosamente, en la casa sólo hay tres conductores. Es miembro de dos clubes de campo y lleva un reloj que cuesta más de 5000 dólares. Se compra la ropa en las mejores tiendas. Y también tiene en propiedad un apartamento para pasar las vacaciones.

El año pasado los ingresos del señor Friend fueron de 221.000 dólares. Dada su edad, 48 años, ¿a cuánto ascendería su patrimonio neto? Según la ecuación que vimos anteriormente, debería tener un patrimonio neto de 1.060.800 dólares. ¿Cuál es su patrimonio neto real? Menos de una cuarta parte de esa cifra.

¿Cómo es posible que el señor Friend tenga un patrimonio neto de menos de una cuarta parte del valor esperado? La respuesta la tenemos en la manera de pensar del señor Friend. A él no le motiva atesorar riqueza. Curiosamente, el señor Friend cree firmemente que si fuera realmente rico no ganaría tanto dinero. Con frecuencia declara que las personas que vienen de familias acomodadas tienen poca motivación para destacar en su puesto de trabajo.

El señor Friend ha encontrado un método para mantener e incluso elevar su patrimonio neto. Ha descubierto que el miedo es un gran motivador. Así que compra más y más cosas a crédito. Al aumentar la cantidad de dinero que debe, en consecuencia aumenta el temor del contable. A su vez, el miedo, basado en el aumento de las deudas, le anima a que cada vez trabaje más duramente y de un modo más agresivo. Para él, tener una gran casa es

un recordatorio de la gran hipoteca que paga y de la necesidad de rendir a un alto nivel.

El señor Friend no es un gran derrochador en todas las categorías, productos y servicios. Pregúntale cuánto dinero dedica al asesoramiento financiero. A ese nivel es muy sensible a los precios. Así, por ejemplo, elige un contable basándose exclusivamente en sus honorarios, no en su categoría profesional. Siempre ha creído que la calidad del servicio que ofrecen los contables es parecida y que son sus honorarios los que cambian, por ello contrató a un contable barato. En claro contraste con ello, la mayoría de los ricos creen que en el ámbito del asesoramiento financiero obtienes provecho de lo que pagas.

El señor Friend emplea una cantidad extraordinaria de tiempo en trabajar, y aun así le preocupa constantemente perder la llamada ventaja competitiva. Le inquieta que su necesidad de superar a los chicos ricos, a los universitarios, decaiga. El señor Friend se recuerda sin cesar su pasado humilde y su falta de preparación universitaria, y no deja de castigarse psicológicamente. A sus ojos, él tiene un historial inferior al de los graduados con los que compite. Con frecuencia se asombra al verlos tan contentos, dados sus escasos rendimientos del trabajo.

El señor Friend no disfruta realmente con su vida. Posee un montón de artículos de lujo, pero trabaja tan duramente y durante tantas horas cada día que nunca tiene tiempo de disfrutar de ella. Tampoco tiene tiempo para su familia. Sale cada día de casa antes del amanecer y rara vez regresa a tiempo para la hora de la cena.

¿Te gustaría ser el señor Friend? Su estilo de vida es atractivo para muchas personas. Pero si esas personas comprendieran realmente a su yo interior, lo evaluarían de manera diferente. El señor Friend está poseído por sus posesiones. Trabaja para ellas. Su motivación y sus pensamientos se centran en los símbolos del éxito económico. Necesita constantemente convencer a los demás de ese éxito. Por desgracia, nunca se ha convencido a sí mismo. Fundamentalmente, trabaja, gana dinero y se sacrifica para impresionar a los demás.

Esos factores son los que subyacen en la mentalidad de muchos infraamasadores de riqueza. En la mayoría de los casos, los MAR dejan que

sean «otros factores determinantes» los que marquen su estilo de vida financiero. Curiosamente, esos «otros factores determinantes», o grupos de referencia, suelen ser más imaginarios que reales. ¿Te motivan a ti los «otros factores determinantes»? Tal vez deberías darle a tu vida un enfoque diferente. Tal vez deberías reorientarte.

¿Están todas las personas con ingresos altos y orígenes humildes destinadas a convertirse en MAR? ¿Tomarán todas ellas la senda del señor Friend? No, en absoluto. Más allá de las carencias sociales y educativas percibidas por el señor Friend, hay una razón fundamental que explica cómo llegó a convertirse en un MAR: las enseñanzas que recibió de sus padres. A pesar de sus modestos ingresos, sus padres no eran nada ahorradores, se gastaban prácticamente todo lo que ganaban. Eran unos profesionales en gastar sus recursos. Destinaban cualquier aumento o cualquier devolución de impuestos al consumo inmediato. Incluso el reembolso de impuestos anticipados los asignaban al consumo mucho antes de recibir los cheques. Ese comportamiento consumista influyó mucho en su hijo.

Le transmitían siempre este mensaje:

**Se gana para gastar, cuando uno necesita gastar tiene que ganar más.**

## La vida entre amigos

¿Cómo gastaban el dinero los padres del señor Friend? Nos dijo que, durante toda su vida matrimonial, comieron mucho, fumaron mucho, bebieron mucho y compraron mucho. En su hogar siempre había exceso de comida. Hacían acopio de aperitivos, carne de primera calidad, fiambres, helados y otros postres. Incluso el desayuno era una fiesta: tocino, salchichas, patatas fritas caseras, huevos, panecillos ingleses y galletas danesas eran básicos para desayunar. Para cenar, lo típico eran los filetes y los asados. Los Friend nunca se saltaban una comida. En el «Restaurante Friend», como llamaban a su casa, nunca faltaban parientes y amigos. Los padres del señor Friend se fumaban a diario, entre ambos, tres paquetes de tabaco al día, y a la semana consumían dos cajas de cerveza. En los días

festivos, el consumo de comida, tabaco y alcohol aumentaba considerablemente.

Ir de compras y consumir eran los principales pasatiempos de los Friend. La mayoría de las veces compraban más por diversión que por necesidad. Casi todos los sábados se pasaban el día comprando, desde la mañana hasta media tarde, aunque paraban para comer. Se pasaban horas y horas en las tiendas de gangas. El señor Friend nos contó que la mayoría de cosas que compraban eran trastos innecesarios.

Su madre era especialmente compulsiva comprando en las tiendas de ofertas. Tenía especial predilección por comprar grandes cantidades de alfombras, ceniceros, dulce de leche, palomitas de maíz caramelizadas, toallas de todos los colores y estilos, zapatos deportivos, cuencos de madera y utensilios de cocina. La mayoría de esos objetos se quedaban almacenados, a veces durante años, antes de ser utilizados. Su padre era también un comprador compulsivo. Los sábados se pasaba las horas comprando herramientas y cosas de ferretería. En la mayoría de los casos, eran cosas que raramente, por no decir nunca, llegaba a utilizar.

Está bien claro que los padres del señor Friend eran MAR. Así que él estaba bien entrenado. Pero hoy día él tiene unos ingresos mucho más altos que los de sus padres. ¿Por qué sigue siendo un MAR? Esos ingresos, de por sí, son el resultado de la enseñanza parental. Su padre le decía con frecuencia que se buscara un trabajo donde pudiera ganar mucho dinero, pues eso le permitiría comprar las mejores cosas. El mensaje de su padre era claro: para comprar una buena casa, coches de lujo y ropa cara, uno tiene que ganar mucho dinero. El señor Friend descubrió que algunos aspectos de la profesión de vendedor ofrecían estupendas oportunidades para ganar mucho dinero. Tendría que ganar mucho para poder gastar mucho. Nunca se habló de la posibilidad de guardar dinero para invertir. Los ingresos estaban pensados para ser gastados. Para las compras importantes estaban los créditos.

Ni el señor Friend ni sus padres apreciaron nunca las bondades de amasar una fortuna a través de la inversión. El señor Friend nos repitió en varias ocasiones que «es inútil». Sencillamente él no tiene dinero para invertir. ¿Cómo es que alguien con un ingreso seis veces mayor que el

promedio de los hogares estadounidenses no tiene dinero para invertir? El señor Friend gasta más anualmente en la escuela y la universidad privada de sus hijos de lo que una familia media gana en un año. Los coches que tiene están valorados en más de 130.000 dólares. Paga cada año unos 12.000 dólares en impuestos patrimoniales. El total de sus pagos hipotecarios anuales asciende a más de 30.000 dólares. Tiene varios trajes que valen unos 1200 dólares cada uno.

Pero su desprecio de los beneficios de la inversión es superior a su necesidad de consumir. Sus padres no valoraban ni comprendían lo de invertir dólares –él tampoco–, y le transmitieron esa falta de prudencia.

El señor Friend sostiene que sus padres eran personas de escasos recursos, que no tenían dinero para invertir. Vamos a comprobar esa percepción que él tenía. Sus padres fumaban tres paquetes de cigarrillos al día. ¿Cuántos paquetes llegaron a consumir durante toda su vida? El año tiene 365 días, de modo que consumieron aproximadamente 1095 paquetes al año. Fumaron durante, aproximadamente, 46 años. Así que en esos 46 años, se fumaron un total de 50.370 paquetes de tabaco. ¿Cuánto dinero pagó la pareja por todo ese tabaco? Aproximadamente 33.190 dólares, ¡más que el valor de su casa! Nunca tuvieron en cuenta cuánto les costaba comprar tabaco. Esas compras para ellos eran pequeños gastos. Pero los pequeños gastos llegan a ser grandes con el tiempo. Las pequeñas inversiones de capital también se vuelven grandes con el tiempo.

¿Y si los Friend hubieran invertido en el mercado de valores el dinero que gastaron en tabaco durante toda la vida? ¿Cuánto habría generado? Cerca de 100.000 dólares. ¿Y si hubieran utilizado el dinero de los cigarrillos para comprar acciones de una compañía tabaquera? ¿Y si hubieran comprado acciones de Philip Morris, reinvirtiendo todos los dividendos, y nunca las hubieran vendido, en vez de fumar tabaco Philip Morris durante 46 años? *Al cabo de 46, la pareja tendría una cartera de valores de 2 millones de dólares.* Pero esta pareja, al igual que su hijo, nunca imaginó que ese «pequeño cambio» pudiera transformarse en un significativo capital.

Sólo ese pequeño cambio de comportamiento habría colocado a los Friend en la categoría de millonarios. Habrían formado parte del grupo

BAR, a pesar de sus modestos ingresos. Tal vez ellos habrían vivido de otro modo si alguien les hubiera enseñado matemáticas relacionadas con la acumulación de un patrimonio. Nadie les habló de ello nunca. Así que no es sorprendente que no enseñaran a su hijo los beneficios de la inversión. Pero le dijeron que no fumara. Su padre le dijo: «No llegues a ponerte nunca un cigarrillo en la boca. Yo estoy enganchado, y no hay manera de dejarlo». Su hijo siguió este consejo.

## Desengancharse del hábito de consumo

¿Durante cuánto tiempo podrá el señor Friend mantener su estilo de vida? ¿Y si tuviera que dejar de trabajar hoy mismo? ¿Cuánto tiempo podría mantener el dinero que tiene actualmente? ¡Tan sólo un año aproximadamente! No es de extrañar que trabaje tan duro. Dadas sus actuales circunstancias, el señor Friend nunca podrá jubilarse cómodamente. A pesar de estar a punto de cumplir 50 años, todavía no tiene resuelta la cuestión. Pero no todo es imposible: el señor Friend está a tiempo de atesorar riqueza.

Sabemos que a menudo es útil para un MAR decirle la verdad pura y dura: «Amigo, vales menos de la mitad de la cantidad que se espera que valgan las personas con tu mismo nivel de ingresos». Es posible que esta noticia estimule a un MAR competitivo. ¿Cómo suelen responder esos tipos cuando se les dice que su patrimonio neto los sitúa en el cuartil inferior de todas aquellas personas con ingresos y edades similares a los suyos? Algunos se muestran incrédulos. Muchos quieren cambiar, pero no están seguros de cómo hacerlo. ¿Cómo puede cambiar alguien que lleva más de veinte años actuando como un MAR?

En primer lugar, deben realmente querer cambiar. En segundo lugar, es probable que necesiten la ayuda de un profesional. Lo ideal es que recurran a un asesor experto en asuntos financieros que les diseñe un plan económico. Un profesional de este tipo debe tener una amplia experiencia y éxito en la tarea de transformar a un MAR; es decir, debe tener un buen historial en ayudar a los señores Friend del mundo a ser un poco más BAR.

En casos extremos, un buen asesor puede tomar el control del comportamiento consumista de su cliente. En primer lugar realiza una audición de los hábitos de consumo del cliente durante los dos últimos dos años. Él clasifica y ordena cada elemento, y después habla con el cliente. Éste es sometido a un programa de «parada en seco», lo que significa reducir todo el consumo un mínimo de un 15 % durante los dos años siguientes. A eso le siguen unos recortes adicionales. En algunas situaciones, el asesor/planificador financiero guarda incluso las chequeras de su cliente, escribe todos los talones y paga todas las facturas. Esta «parada en seco» no es fácil para la mayoría de los MAR, pero a veces es la única manera de resolver el problema.

## CATEGORÍA DE CONSUMO EXTREMA

El millonario típico de nuestras encuestas tiene unos ingresos anuales de menos del 7 % de su capital. Esto significa que menos del 7 % de su riqueza está sujeta a los impuestos sobre la renta.[6] En nuestro último estudio sobre millonarios, el porcentaje era de un 6,7 %. Los millonarios saben que cuanto más gastan, más dinero tienen que producir. Cuanta más cuenta se dan, más tienen que dedicar a los impuestos sobre la renta. De modo que los millonarios y los que se lleguen a convertir en millonarios en el futuro deben observar esta importante regla:

**Para crear riqueza, hay que reducir al mínimo la base imponible y maximizar los beneficios riqueza/capital sin flujo de gastos.**

El impuesto sobre la renta es el mayor gasto anual de la mayoría de los hogares. Es un impuesto sobre la renta, no sobre el patrimonio ni sobre el aumento del patrimonio si este aumento no se realiza, es decir, si no genera un flujo de caja.

¿Cuál es el mensaje? Muchos de los hogares con grandes ingresos tienen pocos activos. Una de las razones es que maximizan los ingresos realizados, a menudo para sustentar un estilo de vida de gran consumo. Esas

personas deberían hacerse una sencilla pregunta: ¿podría vivir yo con el equivalente a un 6,7 % de mi dinero? Se necesita mucha disciplina para llegar a ser rico. Hemos entrevistado a muchas personas con patrimonios de 2 o 3 millones de dólares que tenían unos ingresos familiares anuales netos de menos de 80.000 dólares.

¿Cuánto cotiza una típica familia estadounidense al año? Alrededor de 35.000 a 40.000 dólares, casi el equivalente al 90 % de su patrimonio neto. El resultado es que ese hogar típico paga en impuestos cada año el equivalente a más de un 10 % de su patrimonio. ¿Y qué hay de los millonarios a quienes encuestamos? En promedio, el total anual de impuestos que pagan representa tan sólo un poco más de un 2 % de su patrimonio. Ésa es una de las razones por las que siguen siendo financieramente independientes.

## Un caso de estudio: Sharon y Barbara

Sharon es una médica especialista con unos ingresos elevados. Recientemente nos preguntó: «¿Cómo es que tengo tantos ingresos y genero tan pocas ganancias?».

El año pasado en el hogar de Sharon los ingresos netos anuales fueron de unos 220.000 dólares (*véase* la tabla 2-3), lo que lo sitúa por encima del 1 por 100 de todos los hogares de Estados Unidos. El hogar de Sharon tiene un valor neto de unos 370.000 dólares. Si bien los ingresos de Sharon son más altos que el 99 % de los otros hogares, su patrimonio neto está bastante por debajo de donde debería estar. Teniendo en cuenta su edad, 51 años, y sus ingresos, 220.000 dólares, Sharon debería –de acuerdo con la ecuación de riqueza (patrimonio neto = edad multiplicada por la renta familiar y dividido entre diez)–, tener un patrimonio aproximado de un 1.122.000 dólares.

¿Por qué el valor del patrimonio de Sharon está por debajo de la media? Pues porque su base imponible es demasiado alta. El año pasado pagó 69.440 dólares en impuestos sobre la renta, que fue de 220.000 dólares. Eso

es el equivalente a un 18,8 % de su patrimonio total. Yogi Berra le diría: «Sharon, tú no puedes ser rica, tus ingresos son demasiado altos».

Creemos que una persona con el nivel de ingresos y la edad de Sharon paga en promedio el equivalente a sólo el 6,2 % de su patrimonio en impuestos federales anuales, unos 69.440 dólares divididos entre 1122 millones de dólares. Por lo tanto, el equivalente tributario de Sharon, el 18,8 % de su patrimonio, es tres veces mayor que el equivalente tributario de un ciudadano medio con su mismo nivel de ingresos y edad.

Veamos esto de otra manera, Sharon tiene unos ingresos anuales netos equivalentes al 59,5 % de su patrimonio neto total, que es de 370.000 dólares. ¿Cómo puede alguien esperar a ser verdaderamente rico cuando cerca de un 60 % de su patrimonio anual está sujeto a impuesto sobre la renta? El individuo medio con el mismo nivel de ingresos y la misma edad de Sharon paga de impuestos un 19,6 % de su patrimonio neto anual. Por lo tanto, sólo 1 de cada 5 dólares aproximadamente de su patrimonio neto está sujeto al impuesto sobre la renta.

TABLA 2-3

DATOS FISCALES COMPARATIVOS EN EE. UU

| TIPO DE HOGAR | RENTA TOTAL ANUAL DEL HOGAR ANTES DE IMPUESTOS | VALOR NETO (ACTIVOS MENOS PASIVOS) DEL HOGAR | RENTA EN PORCENTAJE DEL PATRIMONIO NETO | IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA RENTA | IMPUESTO EN PORCENTAJE DE LA RENTA | IMPUESTO EN PORCENTAJE DEL PATRIMONIO NETO | CATEGORÍA DE ACUMULACIÓN DE RIQUEZA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Típico hogar de renta alta | 220.000 dólares | 1.122.000 dólares | 19,6 | 69.440 dólares | 31,6 | 6,2 | Atesoradores de riqueza medios (AVM) |
| Sharon | 220.000 dólares | 370.000 dólares | 59,5 | 69.440 dólares | 31,6 | 18,8 | Atesoradores de riqueza inferiores a la media (AVIM) |
| Barbara | 220.000 dólares | 3.550.000 dólares | 6,2 | 69.440 dólares | 31,6 | 2,0 | Grandes atesoradores de riqueza prodigiosos (AVP) |
| Ross Perot | 231 millones de dólares | 2.400 millones de dólares | 9,6 | 19,5 millones de dólares | 8,5 | 0,8 | Atesoradores de riqueza prodigiosos (AVP) |
| Hogar típico de EE. UU. | 32.323 dólares (promedio) | 36.623 dólares (mediana) | 89,6 (promedio) | 4.248 dólares (promedio) | 12,9 (promedio) | 11,6 (promedio) | Atesoradores de inferiores a la media (AVIM) |

¿Qué pasa con las personas que tienen un patrimonio superior a la media? ¿Qué parte de su patrimonio neto está sujeto a impuestos? Barbara está dentro de la categoría BAR. Su ingreso anual realizado es aproximadamente el mismo que el de Sharon: 220.000 dólares al año. Pero el patrimonio neto de Barbara es aproximadamente de 3.550.000 dólares. Por lo tanto, sólo el 6,2 % de su patrimonio está sujeto al impuesto federal sobre la renta. ¿Qué porcentaje paga Barbara en impuestos federales? Aproximadamente un 2 %. En claro contraste, Sharon pagó el equivalente a 18,8 % de su patrimonio impuestos federales sobre la renta, un porcentaje nueve veces mayor que el de Barbara.

El millonario medio norteamericano concreta o realiza bastante menos de un 10 % de su patrimonio neto anual. A pesar de contar con un patrimonio considerable y un incremento anual de su riqueza sustancial (de manera no realizada), el típico norteamericano millonario puede ser pobre en términos de liquidez. Barbara tiene más del 20 % de su patrimonio no realizado anual invertido en unos activos financieros que suelen ganar valor sin generar un patrimonio realizado. Por otro lado, Sharon invierte menos de un 3 % en su patrimonio realizado, la mayoría de sus activos financieros en forma líquida.

La situación económica de Sharon es bastante arriesgada. Ella es el principal sostén familiar de un hogar con poco capital invertido. Si se queda sin trabajo, ¿entonces qué? No existen hoy día demasiados puestos de trabajo en los que se cobre 200.000 dólares o más al año. Barbara, comparándola de nuevo con Sharon, tiene una empresa con más de 1600 clientes representan 1600 fuentes de ingresos. Es una posición mucho menos arriesgada que la de Sharon, la cual, si perdiera su fuente de ingresos, no podría sobrevivir durante 6 meses. Pero Barbara podría sobrevivir fácilmente durante 20 años o más. En realidad, ella podría retirarse en este mismo momento con sus activos financieros.

Barbara, una extraordinaria atesoradora de riqueza, es sólo una más de los 3,5 millones de millonarios actuales en Estados Unidos. Más del 90 % tiene un patrimonio neto de entre 1 millón y 10 millones de dólares. ¿Cómo se comparan estas personas adineradas con las archimillonarias? Hay indicios de que cuanto mayor es el patrimonio neto de una persona, tanto

mejor sabe cómo minimizar su renta realizada. El hecho es que los archimillonarios llegaron a serlo minimizando sus ingresos realizados.

Ross Perot es el ejemplo perfecto de cómo los archimillonarios conservan su estatus e incluso aumentan su patrimonio año tras año. Según ha calculado recientemente *Forbes*, el patrimonio neto del señor Perot era de 2400 millones de dólares (véase Forbes, «What's Ross Perot ReallyWorth» (¿Cuál es realmente el patrimonio de Ross Perot?) 19 de octubre de 1992, p. 72). *Citizens for Tax Justice*, un grupo de reforma fiscal con sede en Washington D. C., estima que los rendimientos anuales obtenidos por Perot en 1995 sumaron aproximadamente 230 millones de dólares. Es decir, el equivalente a un 9,6 % de su patrimonio, pero tan sólo pagó 19,5 millones de dólares en impuestos, o un 8,5 % de sus ingresos (véase en la publicación *Money*, «How Perot Caps His Rising Taxes at Only 8.5%» [Cómo Perot finaliza la subida de impuestos con sólo el 8,5 %] pág. 18 de enero de 1994). Compara esa cifra con el 31,6 % pagado en impuestos por Barbara, Shanon y otros muchos en su nivel de ingresos (*véase* la tabla 2-3).

¿Cómo hace el señor Perot para terminar pagando un porcentaje tan pequeño de impuestos sobre su patrimonio? Según un reciente informe periodístico:

> «*Perot… minimiza sus impuestos invirtiendo mucho en bonos municipales libres de impuestos, bienes inmuebles con descuentos fiscales y acciones con ganancias no realizadas*». (Tom Walker, «Perot's Tax Rate Is Lower Than Most, Magazine Says», [El tipo fiscal de Perot es más bajo que el de la mayoría, dice la revista], *Atlanta Journal-Constitution*, 30 de diciembre de 1993, pág. 1).

Es interesante destacar que el tipo fiscal de Perot en proporción a sus ingresos –o sea, el 8,5 %– es inferior al del hogar estadounidense medio, el cual paga al año 4248 dólares en impuestos federales, o el equivalente a un 12,9 % de sus ingresos anuales realizados, 32.823 dólares. Perot es archimillonario en términos de riqueza acumulada, pero tiene menos deuda fiscal marginal que un sujeto común.

Y aún más interesante que el porcentaje de ingresos pagado en impuestos es el porcentaje de patrimonio pagado en impuestos. La familia típica estadounidense tiene un patrimonio total neto, incluido el patrimonio doméstico, de 36.623 dólares, pagan el equivalente a un 11,6 % de su patrimonio en impuestos sobre la renta.

¿Qué pasa con el señor Perot, el multimillonario? Se estima que en un año pagó el equivalente a tan sólo un 0,8 % de su riqueza en impuestos. El hogar norteamericano medio paga en impuestos sobre la renta 14,5 veces más.

La mayoría de los millonarios miden su éxito por su patrimonio neto, no por sus ingresos realizados. A efectos de creación de riqueza, los ingresos no son lo más importante. Una vez situado en la escala de ingresos altos, digamos de 100.000, 200.000 dólares o más, es menos importante cuánto más ingresas que aquello que haces con lo que ya tienes.

## Trabajar para pagar impuestos

Imagina por un momento que eres el señor Bob Stern, un especialista que trabaja para el IRS (Agencia Tributaria de EE. UU.). Una mañana, el director, el señor John Young, te llama a su despacho para darte un cometido: ayudarle a comprender la relación entre ingresos y riqueza.

**Señor Young:** Bob, estoy leyendo muchos informes sobre el crecimiento de la población millonaria.

**Señor Stern:** Sí. Yo tengo sobre mi escritorio un montón de artículos y recortes de prensa sobre ese mismo tema.

**Señor Young:** Pues ahí está el problema. El número de individuos ricos sigue aumentando con rapidez, pero el dinero que estamos ingresando por el impuesto sobre la renta de muchos de ellos no sigue el mismo ritmo.

**Señor Stern:** He leído en algún sitio que el 3,5 % de los hogares más ricos representan más de la mitad de la riqueza personal. Sin embargo, esos mismos individuos tienen menos del 30 % de los ingresos.

**Señor Young:** Me gustaría que el Congreso se despertara. Lo que este país necesita es un impuesto sobre la riqueza. Incluso en tiempos bíblicos, los ricos tenían que pagar anualmente en impuestos el 10 % de su riqueza. Yo llamaría ahora a eso una reforma tributaria extrema.

**Señor Stern:** Sé lo que quieres decir. Pero tarde o temprano lo conseguiremos. Recuerda que hay dos cosas inevitables: la muerte y los impuestos.

**Señor Young:** Los impuestos al patrimonio no son tu especialidad, Bob. Eres un poco ingenuo en este tema. Crees que finalmente meteremos mano en los bolsillos de todos los millonarios de este país gravando sus patrimonios.

**Señor Stern**: La Parca está de nuestra parte.

**Señor Young:** No tan rápido, Bob. Piensa en todos los millonarios de este país. La mayoría de ellos poseen algún tipo de negocio, y un montón de ellos son propietarios de las acciones de esas empresas. ¿Qué hacen esos tipos con su dinero? Se sientan encima de él o reinvierten en sus negocios. Se aferran a todas esas acciones que siguen dando ganancias.

**Señor Stern:** ¿Pero qué pasa con la Parca?

**Señor Young**: Míralo de este modo, Bob: a menudo hemos visto como el Estado devuelve 1 millón de dólares y más aún. El año pasado fueron sólo unos 25.000. Pero, Bob, al mismo tiempo, había 3,5 millones de millonarios vivitos y coleando. Eso significa que al 0,7 % les visitó la Parca. Ese número debería ser el doble. ¿Pero sabes lo que hacen muchos de millonarios? Antes de que aparezca la Parca se transforman a sí mismos. Es cosa de magia.

**Señor Stern:** ¿Cómo lo hacen? No pueden desaparecer. ¿Se volatilizan antes de que ella aparezca?

**Señor Young**: La deslocalización no es un factor significativo. Pero no nos sorprendería saber que la mitad de los millonarios se convierten en no millonarios AP.

**Señor Stern:** ¿Qué significa AP?

**Señor Young:** AP significa «Antes de la P» o antes de la muerte, lo contrario de DP, que significa «Después de la P»: Fíjate en este caso, la señora Lucy L. tenía 7 millones de dólares justo un año antes de morir. Vivía de lo que le rentaba su dinero. Nunca en su vida vendió ni una sola de sus acciones. Dobló su patrimonio en sólo seis años: de los setenta a los setenta y seis años de edad. ¿Y cómo lo hizo? Casi no pagaba ni un dólar en impuestos sobre la renta. Fundamentalmente no obtenía ingresos realizados de su cartera de valores. Odio los ingresos no realizados.

**Señor Stern:** Tienes razón, es un enemigo muy listo. Pero la Parca pilló a la señora Lucy, ¿verdad? Muerte e impuestos.

**Señor Young:** Te equivocas, Bob. Murió el año pasado. Y ¿sabes cuánto dinero tenía cuando finalmente apareció la Parca? Menos de 200.000 dólares. Ninguna propiedad imponible. Otro exmillonario que se fue sin pagar impuestos. Hay días en que pienso que me gustaría trabajar en otra cosa. El enemigo nos está ganando la partida.

**Señor Stern:** Pero, ¿a dónde fue a parar todo su dinero?

**Señor Young:** Lo dio a la Iglesia, a dos universidades, y a una docena o más de instituciones de caridad. También dejó 10.000 dólares a cada uno de sus hijos, nietos y sobrinos. Era muy de campo, tenía un montón de parientes, como mucha gente de pueblo.

**Señor Stern:** ¿Y a qué conclusión llegamos finalmente?

**Señor Young:** No me estás escuchando, Bob. Nosotros, el Gobierno, ¡cero patatero! ¿Puedes creerlo? Su propio Gobierno. No hay justicia en este país, necesitamos un impuesto sobre el patrimonio.

**Señor Stern:** Bueno, parece que era una muy buena persona, dando tanto dinero a la Iglesia, a las universidades y a obras de caridad.

**Señor Young:** Bob, me avergüenzo de ti. Ella y los tipos como ella son el enemigo. Estados Unidos necesita esos patrimonios para que nuestro Gobierno siga funcionando. Necesitamos su dinero para pagar la deuda federal. Necesitamos financiar todos nuestros programas sociales.

**Señor Stern:** Quizá ella pensaba que su Iglesia, las universidades y las instituciones a las que dejó ese dinero también lo necesitaban.

**Señor Young:** Bob, eres muy ingenuo. Esa mujer era una aficionada. ¿Qué experiencia tenía en distribuir su patrimonio? Nosotros somos el Gobierno, somos expertos en redistribuir la riqueza. Nosotros decidiríamos dónde y cómo repartir dinero. Somos los profesionales. Tenemos que empezar a gravar la riqueza antes de que todos los millonarios se conviertan en no millonarios por voluntad propia.

**Señor Stern:** ¿Y qué hay de toda esa gente famosa de la que leemos en la prensa, esos que tienen unos patrimonios enormes?

**Señor Young:** Dios los bendiga, Bob. Ellos son nuestros mejores clientes. Me encanta la gente que gana fortunas. Los impuestos fiscales son nuestra salvación. Quiero que estudies a esa gente, pero también quiero que estudies cómo pueden existir esos otros tipos sin pagar muchos impuestos. Algunos de ellos deben vivir como monjes de clausura. ¿Qué pasa con ellos? ¿Por qué no venden un puñado de acciones por valor de unos cuantos millones de dólares y se compran una mansión?

**Señor Stern:** ¿Por eso tienes en las paredes de tu estudio todas esas fotos de celebridades que pagan grandes sumas de impuestos?

**Señor Young:** Por supuesto, me encanta esa gente. Son el típico caso de «consumidores». Y para consumir tienen que pagar impuestos. Míralo de este modo: cuando un futbolista se compra un barco de 2 millones de dólares, nos convertimos en sus socios. Necesitará 4 millones de dólares para pagarse el barco de 2 millones. Somos socios.

**Señor Stern:** ¿Futbolistas? ¿Son un buen ejemplo para nuestros jóvenes?

**Señor Young:** Claro que sí. Gastan muchísimo dinero, le dicen a nuestros jóvenes que ganen dinero y lo gasten. Nuestros jóvenes tienen que aprender lo que son los impuestos. Esos tipos superderrochadores son unos auténticos patriotas. Por eso tengo

también en la pared la definición de patriota del diccionario Webster. ¿Me la lees, Bob?

**Señor Stern:** Patriota: dícese de aquel que ama a su país y apoya afanosamente su autoridad y sus intereses.

**Señor Young:** Sí, Bob, apoyar celosamente su autoridad y sus intereses. Los auténticos patriotas son los que ganan anualmente 100.000, 200.000 y hasta 1 millón de dólares o más y se gastan hasta el último céntimo. El Congreso debería acuñar una nueva medalla para ese tipo de patriotas. Bob. Se llamaría Medalla del Congreso a los Impuestos y Consumo. Y mientras esos patriotas sigan enseñando a sus hijos a ganarse esa medalla, estaremos en el buen camino. ¿No crees, Bob, que deberíamos empezar a enviar tarjetas de felicitación a todas esas empresas que anuncian coches de lujo, yates, mansiones de millones de dólares, ropa y accesorios de lujo? Ésos son en su línea auténticos patriotas también, fomentan el consumo. Nos aseguran el trabajo. Bueno, Bob, se está haciendo tarde. Tienes tarea, quiero saber más acerca de los ganadores de medallas. Pero también quiero que estudies qué hacen aquellos que no gastan dinero.

¿Hay evidencias de que el Gobierno conozca la fórmula de llegar a ser financieramente independiente en Estados Unidos? Lee algunas de las cosas que sus empleados han escrito recientemente. Muchos economistas especializados y otros expertos que trabajan para nuestro Gobierno llevan a cabo frecuentemente estudios sobre los ricos (o, como ellos refieren, «máximos poseedores de riqueza»). Estamos especialmente interesados en los artículos publicados en un informe trimestral publicado por la Agencia Tributaria sobre *Estadísticas de ingresos*. Es un paraíso para cualquier becario que estudie sobre el tema, pues proporciona montañas de estadísticas sobre las ganancias. Pero el Gobierno no estudia tan sólo la riqueza, también estudia a los grandes poseedores de riqueza. Nosotros somos unos envidiosos, queremos hacer nuestros propios estudios sobre los ricos. Ellos son nuestra principal fuente para comprender la fórmula de «Cómo hacerse rico».

C. Eugene Steuerle es subdirector de la Oficina de Análisis Fiscal del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Es además un erudito y un talentoso investigador, y se hace la misma pregunta que nos hacemos nosotros: ¿cuál es la «relación entre renta líquida gravable y patrimonio»? (SOI Boletín del Departamento del Tesoro, Servicio de Impuestos de la renta, vol. 2, n.º 4, Primavera 1985) ¿Y que ha descubierto al respecto? Pues que las personas acumulan un patrimonio significativo reduciendo al mínimo su renta imponible y maximizando su renta no imponible.

En el estudio que el señor Steuerle llevó a cabo, comparaba los impuestos sobre la renta que declaraban los individuos con rentas más altas mientras estaban vivos con los impuestos sucesorios que sus testamentarios declaraban tras la muerte del millonario. Realizó un estudio de las declaraciones de los impuestos sucesorios a nivel nacional. Luego, comparó cada una de ellas con las respectivas declaraciones de la renta de años anteriores. ¿Por qué todas esas comparaciones? Pues porque el señor Steuerle quería estudiar la correlación entre los rendimientos obtenidos tal y como estaban documentados en las declaraciones de impuestos y el patrimonio neto real de cada sujeto de la muestra. Fue especialmente interesante comprobar la relación entre los rendimientos obtenidos generados por las inversiones y su valor real de mercado.

¿Por qué un especialista que trabaja para nuestro departamento de tesorería pasaría tanto tiempo realizando un estudio como éste? Consideramos que el personal del IRS (Agencia Tributaria norteamericana) es muy inteligente. Estudian el mercado y codician su riqueza. Quieren saber cómo es que tantas personas pudientes generan tan poca renta imponible. Dado que los dueños de empresas familiares son especialmente adeptos a esta estrategia, el señor Steuerle seleccionó para su estudio aquellos patrimonios en los que el valor de las empresas superaba en un 65 % al respectivo patrimonio.

He aquí algunos de los descubrimientos del estudio del señor Steuerle:

— La renta líquida gravable de los activos de los negocios familiares correspondía tan sólo a un 1,15 % del valor de tasación de los activos. Hay que tener en cuenta que es probable que incluso ese pequeño porcentaje esté calculado a la alza, ya que existen ventajas

fiscales para los herederos y albaceas que proporcionan tasaciones conservadoras.

— El patrimonio total, suma de todos los activos y todos los ingresos, salarios y demás, era tan sólo un 3,66 % del valor de todos los activos.

¿Qué nos dicen de los millonarios esos resultados? Nos sugieren que el propietario de un negocio con unas ganancias anuales de, pongamos por caso, 2 millones, tiene una renta líquida gravable de sólo 73.200 dólares, o sea un 3,66 % de los 2 millones. ¿Podrías vivir hoy con 73.200 dólares y aun así invertir un mínimo de un 15 % al año? No, no es fácil. Pero tampoco es fácil ser económicamente dependiente.

## Independencia financiera

Una vez le hicimos a un director de empresa (a quien llamaremos señor Rodney) con altos ingresos y bajo patrimonio esta sencilla pregunta:

> *¿Por qué nunca participó en el plan de compra de acciones con descuentos fiscales de su empresa?*

Su jefe le ofreció comprar un paquete de acciones de la empresa. Cada año, el director podría comprar el equivalente a un 6 % de sus ingresos en acciones de la sociedad, las cuales reducirían su renta líquida imponible. Además, la empresa equipararía esa compra de acciones con un cierto porcentaje de sus ingresos.

El señor Rodney respondió que, lamentablemente, no podía permitírselo. Destinaba todos sus ingresos a pagar 4200 dólares mensuales de hipoteca, el alquiler con opción a compra de dos coches, las facturas de matrículas, cuotas del club, una segunda residencia que necesitaba arreglos y los impuestos.

Es irónico que el señor Rodney desee «llegar a ser financieramente independiente con el tiempo», pero como la mayoría de MAR, no es nada realista en ese sentido. Ha vendido su independencia financiera. ¿Y si

hubiera sacado provecho de las ventajas fiscales desde el momento en que tuvo su primer empleo? Hoy sería millonario. En cambio, se encuentra inmerso en la rueda trabajo-consumo.

Hemos hecho incontables entrevistas a personas con ingresos muy altos y bajos patrimonios. A veces resulta deprimente, sobre todo cuando los encuestados son personas de edad. ¿Quién querría ser un cardiólogo de 67 años **sin plan de pensiones, que nunca tuvo un plan de pensiones,** a pesar de haber estado toda su vida ganando muchos millones? Su patrimonio neto es de menos de 300.000 dólares. No es de extrañar que nos preguntara cosas como:

## ¿Podré retirarme algún día?

Aún más reveladoras son las entrevistas que hicimos a las viudas de los MAR. En muchos casos, la viuda había sido ama de casa toda su vida. Con frecuencia, su pareja, un tipo con grandes ingresos y poco patrimonio, estaba asegurado por debajo del valor real o no tenía ningún seguro de vida.

> *«Mi marido siempre me decía que no me preocupara por el dinero… "Yo siempre estaré aquí", decía. ¿Pueden ayudarme? ¿Qué debo hacer?».*

No es una situación fácil. ¿Cómo pueden unas personas con una buena formación y grandes ingresos ser tan ingenuos acerca del dinero? Pues porque tener una buena formación y generar unos buenos ingresos no se traduce en tener una independencia financiera. Eso requiere planificación y sacrificio.

¿Y si tu objetivo es llegar a ser financieramente independiente? Tu plan debe sacrificar el gran consumo de hoy día en aras de la independencia financiera de mañana. Cada dólar que ganas para gastarlo después pasa primero por la Agencia Tributaria. Ganar unos 100.000 dólares al año puede pasar por tener que comprarse por ejemplo un barco de 68.000 dólares. Los millonarios suelen pensar de esa manera. Por eso sólo una

minoría tiene barcos en propiedad. ¿Tu plan es vivir en un barco cuando te jubiles? ¿O preferirías vivir con un plan de pensiones de 3 millones de dólares? ¿Puedes hacer las dos cosas?

## Barrios de alto standing

Si lees el último apartado del estudio de la Agencia Tributaria norteamericana (IRS según sus siglas en inglés) sobre los millonarios, quizás te preguntes una cosa. ¿Son los resultados de las encuestas que realizamos nosotros diferentes a los realizados sobre los impuestos sobre la renta y las declaraciones de bienes raíces? Recordarás que de promedio los millonarios de nuestra última encuesta el 6,7 % de su patrimonio estaba sujeto a los impuestos sobre la renta. Sin embargo, los resultados de los datos sobre el impuesto sobre la renta y el impuesto sobre bienes indicaron que los mayores atesoradores de riqueza sólo tributaron un 3,66 % de su riqueza. ¿Cómo se explica esta diferencia? ¿Y qué significa?

Nosotros empleamos un método de muestreo diferente al utilizado por el IRS en el estudio sobre impuestos sobre la renta y declaraciones de impuestos raíces. Nuestro estudio se basa en un muestreo de los hogares de barrios de alto estatus, mientras que en el del IRS se tomaron muestras de todas las declaraciones de impuestos. Dado que aproximadamente la mitad de los millonarios estadounidenses de hoy día no viven en los llamados barrios altos, encuestamos también a agricultores pudientes, subastadores, y otras personas millonarias que no viven en tales ambientes. ¿Por qué los millonarios de las zonas de alto nivel pagan más impuestos (el 6,7 %) que el total de grandes millonarios difuntos seleccionados en todo país (el 3,66 %)? Pues porque los millonarios de los barrios de alto estatus tienen que pagar más impuestos por vivir en esas zonas de la ciudad. ¿Qué se deduce de nuestros hallazgos? Pues que *es más fácil acumular riqueza si no se vive en un barrio de alto* standing. Pero incluso los millonarios que no viven en esas zonas pagan tan sólo un 6,7 % anual de su patrimonio riqueza. Piensa en sus vecinos, los no acaudalados, que de promedio tienen que pagar

constantemente más de un 40 % de su patrimonio sólo por vivir en un barrio de un estatus social alto.

Es posible que no tengas tanto dinero como deberías porque empleaste parte de tus ingresos actuales y futuros en tener el privilegio de vivir en una casa de un barrio de alto estatus. Así que aunque estés ganando 100.000 dólares al año no te harás rico. Lo que probablemente no sepas es que tu vecino de al lado se compró la casa de 300.000 dólares sólo *después* de haberse hecho rico. Tú te compraste la tuya con la expectativa de llegar a ser millonario. Es posible que ese día nunca llegue.

Año tras año te ves obligado a maximizar los rendimientos obtenidos sólo para poder llegar a fin de mes. No puedes permitirte invertir ningún dinero. Estás, primordialmente, en un punto muerto. Tu presupuesto doméstico general compromete todos tus ingresos. Nunca llegarás a ser financieramente independiente si no realizas inversiones que revaloricen tu patrimonio. Entonces, ¿qué vas a hacer? ¿Optarás por una vida con muchos impuestos y un estatus social alto o cambiarás de rumbo? Permítenos ayudarte a tomar una decisión. Aquí te presentamos otra de nuestras reglas.

**Si todavía no eres rico, pero quiere serlo algún día, nunca te compres una casa con una hipoteca que sea más del doble de los ingresos anuales de tu familia.**

Vivir en una zona menos costosa te permitirá gastar menos e invertir más de tus ingresos. Pagarás menos por tu casa y en consecuencia menos impuestos de propiedad. Probablemente tus vecinos no conducirán coches caros. Verás que es más fácil mantenerte al día, incluso más que la familia de los Jones y además acumular patrimonio.

Es tu elección. Quizás elegirás mejor que el joven corredor de bolsa, Bob, al que recientemente aconsejamos. Le dimos el mismo consejo acerca de la proporción ideal de inversión en una casa. Este corredor de 37 años de edad tenía unos ingresos netos de 84.000 dólares. Quería que le aconsejáramos sobre la opción de comprar una casa de 310.000 dólares. Pensaba realizar un pago inicial de 60.000 dólares. También planeaba llegar

a ser rico. Pero pensamos que cargar con una hipoteca de 250.000 dólares sería un impedimento para su objetivo.

Le sugerimos que comprara una casa algo más barata, una casa de unos 200.00 dólares con una hipoteca de 140.000. Eso estaría dentro de los parámetros de nuestra regla. Bob rechazó el consejo. No quería vivir en un barrio lleno de «camioneros y albañiles». Después de todo, él es un asesor financiero con carrera universitaria.

Pero de lo que Bob no se da cuenta es de que muchos trabajadores de la construcción y sus cónyuges tienen unos ingresos conjuntos de más de 84.000 dólares. En el banco, por supuesto, su agente hipotecario le dijo que podía optar a una hipoteca de 250.000 dólares. Pero eso es como pedirle a un zorro que contabilice cuántas gallinas tienes en tu gallinero.

# TIEMPO, ENERGÍA Y DINERO

LOS MILLONARIOS INVIERTEN SU TIEMPO, SU ENERGÍA Y SU DINERO EN MEDIOS Y MANERAS DE PROPICIAR LA RIQUEZA.

La eficiencia es uno de los componentes más importantes de la acumulación de riqueza. Es sencillo: las personas que se convierten en millonarias destinan su tiempo, su energía y su dinero en maneras de mejorar su patrimonio neto. Si bien tanto los atesoradores de riqueza extraordinarios como los de bajo nivel manifiestan el mismo objetivo de acumular riqueza, los dos grupos tienen orientaciones completamente diferentes en cuanto a la cantidad de tiempo empleada en actividades dedicadas a crear riqueza.

**Los BAR dedican al mes casi el doble de horas que los MAR en planificar sus inversiones.**

Existe una fuerte y positiva correlación entre la planificación de las inversiones y la acumulación de capital. Los MAR dedican menos tiempo que los BAR en consultar planes de inversión con profesionales del sector, en buscar buenos contables, abogados y asesores; y en asistir a seminarios sobre inversión. Los BAR, en promedio, pasan menos tiempo preocupados por su bienestar económico. Hemos podido determinar que los MAR están mucho más preocupados en cosas como:

- No contar con un buen patrimonio que les permita jubilarse cómodamente.
- No acumular un buen capital.

¿Son unas preocupaciones reales? Sí. Aunque los MAR pasan más tiempo pensando en esos temas que en dar pasos determinantes hacia cambiar su tendencia al hiperconsumo y a la falta de inversión.

¿Qué tipo de persona indicó recientemente que tenía miedo y preocupación acerca de los temas siguientes?

1. Experimentar una gran reducción en su nivel de vida.
2. No tener un ingreso lo suficientemente alto como para satisfacer los hábitos de consumo de su familia.

¿Quién es esta persona? Tal vez sea un transportista con dos hijos en la universidad. O tal vez una persona soltera, con bajos ingresos que tiene que criar a tres hijos. ¿Te imaginas al gerente de una empresa que recientemente ha sabido que su puesto de trabajo será eliminado? Son unos supuestos bastante lógicos. La gente de esas diferentes categorías sociales puede muy bien expresar sus temores de tener que reducir su nivel de vida y de no tener suficientes ingresos para satisfacer sus hábitos de consumo. Pero ninguna de esas personas corresponde al perfil de la que estamos a punto de presentar.

La persona encuestada que manifestó esos miedos y preocupaciones es un cirujano de unos cincuenta años al que llamaremos doctor South (*véase* la tabla 3-1). Está casado y tiene cuatro niños. ¿Por qué debería preocuparse por su nivel de vida y su patrimonio? ¿Es que ha tenido mala suerte? ¿Es que está inhabilitado para practicar la medicina? No, en realidad es un médico estupendo que el año antes de nuestra entrevista ganó más de 700.000 dólares. Pero, a pesar de esos extraordinarios ingresos, su patrimonio en términos reales está disminuyendo. Tiene razones para sentir miedo y preocupación.

El doctor North tiene la misma edad que el doctor South, y un patrimonio y una familia similares. Pero el doctor North es un BAR. Su perfil también queda detallado más adelante, en este capítulo. Tiene bastantes menos preocupaciones que el doctor South, no teme ver reducido su estándar de vida. Al contrario que al doctor South, a él no le preocupa que su patrimonio no sea suficiente para satisfacer las necesidades de su familia. Esto es especialmente interesante teniendo en cuenta que ambos, el

doctor South y el doctor North tienen ingresos similares. Los datos que siguen te darán una idea de esos dos médicos y sus familias. Sabrás muchas cosas acerca de cómo cada uno de ellos usa su tiempo, su energía y su dinero, pero antes de estudiar sus perfiles detalladamente, hablaremos de los ingresos y de los hábitos de consumo de los médicos en general.

TABLA 3-1
INQUIETUDES, TEMORES Y PREOCUPACIONES:
DR. NORTH VERSUS DR. SOUTH

| Tipo de atesorador de riqueza: | BAR Dr. North | MAR Dr. South |
|---|---|---|
| **I. TU BIENESTAR ECONÓMICO** | | |
| No tener dinero suficiente para jubilarse tranquilamente | baja | moderada |
| No tener patrimonio suficiente para satisfacer los hábitos de consumo familiares | baja | moderada |
| Tener que jubilarse | baja | baja |
| Ver suprimido el puesto de trabajo | ninguna | ninguna |
| Experimentar una reducción significativa del nivel de vida | baja | alta |
| No acumular nunca un buen patrimonio | baja | moderada |
| Fracaso de la propia empresa | moderada | baja |
| No dejar las necesidades familiares cubiertas en caso de muerte prematura | alta | baja |
| **II. TUS HIJOS** | | |
| Tener que mantener a hijos adultos | baja | moderada |
| Tener en casa hijos adultos que gastan más que ganan | baja | moderada |
| Tener hijos con un bajo rendimiento escolar | moderada | baja |
| Encontrarse con que los hijos adultos vuelven a casa | baja | moderada |
| Descubrir que tu hijo o hija ha hecho un mal matrimonio | moderada | moderada |
| Tener hijos que piensan que tu patrimonio es su renta | baja | moderada |
| **III. TU BIENESTAR FÍSICO** | | |
| Tener cáncer o una enfermedad cardiaca | moderada | baja |
| Problemas de vista o de oído | moderada | ninguna |
| Ser asaltado, violado, robado o atracado | baja | moderada |
| Contraer el sida | ninguna | baja |

| Tipo de atesorador de riqueza: | BAR Dr. North | MAR Dr. South |
|---|---|---|
| **IV. TU GOBIERNO** | | |
| Aumento del gasto público/déficit federal | baja | alta |
| Mayor regulación oficial de la actividad económica/industria | baja | alta |
| Aumento del impuesto federal sobre la renta | baja | alta |
| Una elevada tasa de inflación | ninguna | moderada |
| Elevado impuesto sobre el patrimonio | baja | baja |
| **V. TU TRANQUILIDAD FAMILIAR** | | |
| Que tus hijos se peleen por tu patrimonio | baja | moderada |
| Que tu familia se enemiste a causa de tu herencia | baja | moderada |
| Que te acusen favorecer económicamente a algún hijo adulto | baja | moderada |
| **VI. TU ASESOR FINANCIERO** | | |
| Que te engañe tu asesor fiscal | baja | moderada |
| Que no te asesore bien | ninguna | moderada |
| **VII. TUS PADRES, HIJOS Y NIETOS** | | |
| Que tus hijos caigan en el mundo de la droga | ninguna | baja |
| Que tus suegros vayan a vivir a tu casa | moderada | baja |
| Tener poco tiempo para tus hijos o tus nietos | baja | baja |

# MÉDICOS BARS y MARS

En promedio, los médicos ganan cuatro veces más que lo que ingresa un hogar medio norteamericano: 140.000 dólares frente a 33.000 dólares. Pero el doctor South y el doctor North no son médicos corrientes, sino excelentes especialistas, altamente cualificados. De hecho, el ingreso anual medio de alguien de su especialidad es de más de 300.000 dólares. Sin embargo, ellos son extraordinarios, incluso entre sus colegas. El año pasado cada uno de ellos ganó más de 700.000 dólares. A pesar de sus ingresos, el doctor South tiene acumulado un patrimonio relativamente pequeño. Gasta mucho e invierte poco. En nuestras pesquisas hemos averiguado que los médicos en general no suelen ser atesoradores de riqueza. De hecho, entre todas las profesiones con elevados ingresos, la profesión médica es la más propensa a tener patrimonios bastante bajos. Por cada médico de la categoría BAR, hay dos de la categoría MAR.

¿Por qué los médicos van a la zaga en la carrera por la riqueza? Existen varias razones. La más importante de ellas es la correlación entre la riqueza

y la educación. Esta relación puede sorprender a algunas personas, pues en todos aquellos que cuentan con grandes ingresos (los que ganan por lo menos 100.000 dólares al año), la relación entre la educación y acumulación de riqueza es negativa. Hay bastantes menos BAR que MAR que son licenciados, abogados o médicos. Los millonarios suelen indicar en nuestras encuestas «propietario de una empresa» con «estudios medios», «graduado» o «sin estudios universitarios».

*Advertencia a los padres: no aconsejen a sus hijos que dejen los estudios y emprendan un negocio.* La mayoría de las empresas fracasan al cabo de pocos años de haber sido creadas, sólo una minoría de dueños de negocios tienen unos ingresos de 100.000 dólares o más. Pero los que lo hacen suelen acumular más riqueza que otros con los mismos ingresos.

Los tipos de «estudios medios», «graduados» o «sin estudios universitarios» que tienen grandes ingresos con frecuencia aventajan a los trabajadores con formación académica. Los médicos y otros profesionales con estudios empiezan más tarde la carrera de las ganancias. Es difícil acumular riqueza mientras se está en la universidad. Cuanto más tiempo permanece uno en la universidad, más tarde empieza a ganar dinero y a crear un patrimonio.

La mayoría de los expertos en acumular riqueza manifiestan que cuanto más pronto se empieza a invertir, más posibilidades hay de generar un buen patrimonio. El señor Denzi, por ejemplo, es un empresario que cursó 2 años de formación en una escuela técnica de procesado de datos. Empezó a trabajar y a generar riqueza a los 22 años de edad. Hoy día, 30 años después, se ha beneficiado enormemente del meteórico incremento de su plan de pensiones.

En claro contraste con esto vemos el caso del doctor Dokes, el cual se graduó en la escuela secundaria el mismo año que el señor Denzi. Al acabar sus estudios universitarios, abrió una consulta médica privada, 12 años más tarde que el señor Denzi abriera su empresa. Durante esos 12 años, el doctor Dokes pasó su tiempo estudiando y gastando sus ahorros, el dinero de sus padres, y el dinero que pidió prestado para los gastos de matrícula y de manutención. Durante el mismo tiempo, el señor Denzi, que se calificaba a

sí mismo de «material no universitario», concentró sus recursos en construir su empresa y en llegar a ser económicamente independiente.

¿Quién pertenece hoy día a la categoría MAR? ¿El propietario «material no universitario», el señor Denzi, o el mejor estudiante de su clase, el doctor Dokes? La respuesta es obvia: el señor Denzi es un BAR prototípico mientras que el doctor Dokes es un MAR. Curiosamente, ambos ganaron aproximadamente lo mismo el año pasado (casi 160.000 dólares). Pero el señor Denzi tiene de 5 a 6 veces más patrimonio acumulado que su compañero de secundaria. Y no tiene deudas.

El señor Denzi puede enseñarnos algo sobre el arte de acumular riqueza: empezar a ganar e invertir temprano, en la vida adulta. Eso te permitirá superar el nivel de riqueza de incluso los llamados niños dotados de tu clase de secundaria. Recuerda, la riqueza es ciega, no le importa si sus clientes están bien formados o no. Así que los autores de este libro tienen una excusa. ¿Cómo explicar si no que dos especialistas en temas de riqueza no sean ricos? Pues en parte porque emplearon un total de ¡casi veinte años en finalizar sus estudios superiores!

Otra razón por la que la gente muy bien formada suele quedarse atrás en la escala de riqueza tiene que ver con el estatus que les adjudica la sociedad. De los médicos, así como de otras profesiones de estudios superiores, se espera que desempeñen su función social. El señor Denzi es propietario de una pequeña empresa. A pesar de ser rico, la sociedad no espera de él que viva en un barrio exclusivo. No está fuera de lugar que viva en una casa modesta o que conduzca un coche del montón. Sus gastos domésticos son significativamente menores que los del doctor Dokes.

Muchas personas nos dicen que sí se puede juzgar un libro por su cubierta, lo que significa que se espera que médicos, abogados, contables y demás vivan en casas caras. También se espera de ellos que vistan y lleven un estilo de vida en consonancia con su capacidad de desarrollar sus profesiones. ¿Qué piensas tú de los profesionales a los que recurres? Hay demasiadas personas que los juzgan exclusivamente por lo que exteriorizan. Se valoran más aquellos que usan ropa cara, conducen automóviles lujosos y viven en barrios exclusivos. Creen que un profesional es probablemente mediocre, incluso incompetente, si vive en una casa modesta y conduce un

Ford Crown Victoria de tres años de antigüedad. Muy muy pocas personas juzgan la calidad de los profesionales que tratan atendiendo a su patrimonio neto. Muchos profesionales nos han dicho que deben tener una imagen exitosa para convencer a sus clientes de lo que son.

Hay, por supuesto, excepciones. Pero las personas que pasan muchos años en la universidad, en colegios profesionales o en escuelas de posgrado son más propensas a tener unos gastos domésticos más elevados que las personas de menor nivel educativo.

Por regla general, los médicos tienen niveles excepcionalmente altos de sobrecargas domésticas. La preocupación en muchos de estos hogares es consumir, no invertir.

Los médicos consideran a menudo que vivir en barrios ricos tiene sus desventajas. Las personas que viven en zonas caras suelen ser bombardeadas con llamadas de expertos en inversiones. Muchas de estas personas que llaman suponen que la gente de barrios prestigiosos tiene dinero para invertir, pero en realidad a muchas de las personas que viven con grandes lujos les sobra poco dinero porque han de financiar un estilo de vida consumista.

Algunos ingenuos expertos en inversiones cuentan para sus llamadas a potenciales clientes con unas listas que atienden a dos criterios. En primer lugar, los candidatos deben ser médicos. En segundo lugar, tienen que vivir en barrios exclusivos. No es de extrañar que los médicos sean el blanco favorito de algunos de los vendedores de ideas inversionistas más agresivos de los Estados Unidos. Con demasiada frecuencia, los médicos que reciben esas ofertas suponen que las personas que llaman son «tan profesionales como los médicos». Muchos nos han dicho que han tenido malas experiencias al realizar inversiones atendiendo a los consejos de esos vendedores. De hecho, muchos han salido tan chamuscados que no han vuelto a invertir en el mercado de valores. Algo lamentable, habida cuenta del crecimiento global del mercado de valores. Y al rechazar ese mercado, imaginaron que tendrían más dinero para gastar. Esta actitud no es tan extraña como uno podría pensar:

*Un cirujano plástico nos dijo que tenía tres barcos y cinco coches, pero que no había llegado a reunir un plan de pensiones. ¿Inversiones financieras? No, tampoco. Hablando de sus colegas, el cirujano dijo, «No conocen ni a un solo tipo que no haya fracasado en los mercados financieros, así que no tienen nada. Al menos yo disfrutaré de mi dinero gastándolo».*
*Después, resumió su filosofía financiera diciendo: «El dinero –dijo haciendo un movimiento con la mano– es el recurso más fácilmente renovable».* (Thomas J. Stanley, «Why You're Not As Wealthy As You Should Be» *(Por qué no eres tan rico como deberías), Medical Economics,* julio de 1992).

¿Qué otros factores explican que haya tantos médicos miembros del grupo MAR? Nuestras investigaciones muestran que por lo general son personas desinteresadas. En promedio, contribuyen a causas nobles con un porcentaje mayor que otros profesionales con ingresos también altos. Además, los médicos se encuentran entre las personas que reciben menos herencias de sus padres. Sus hermanos y hermanas menos formados tienen muchas más probabilidades de heredar dinero. En algunos casos, los padres de los médicos les piden que ayuden a sus hermanos menos afortunados en el caso de que no puedan pagar sus cuentas. Estos hallazgos se detallan en el capítulo 6.

Los médicos suelen dedicar mucho tiempo a sus pacientes. Rara vez trabajan menos de 10 horas al día, gastando así la mayor parte de su tiempo, energía e intelecto en sus pacientes. De este modo, tienden a descuidar su bienestar económico. Algunos consideran que trabajar mucho supone grandes ingresos y que, por lo tanto, no hay necesidad de diseñar un presupuesto familiar. Algunos preguntan por qué deberían perder el tiempo planificando un presupuesto doméstico e invirtiendo cuando hay tanto dinero por ganar. Muchos individuos del grupo MAR piensan de este modo.

En cambio, los BAR suelen pensar totalmente diferente. Para ellos, el dinero es un recurso que nunca debe ser desperdiciado. Saben que planificar, presupuestar y ahorrar son elementos esenciales para atesorar riqueza, incluso para quien tiene muchos ingresos. Éstos deben vivir por

debajo de sus posibilidades si tienen la intención de llegar a ser financieramente independientes. Y si no eres financieramente independiente, gastarás cada vez más tiempo y energía en preocuparte por tu futuro socioeconómico.

## PLANEAR Y CONTROLAR

Planear y controlar son factores clave para acumular riqueza. Por lo tanto, cabría esperar que los BAR como el doctor North dediquen tiempo a planificar sus presupuestos. Pues sí, lo hacen. El doctor South, por el contrario, no tiene más control sobre su consumo familiar que el límite que le marcan sus ingresos. Preguntemos a los doctores North y South por sus respectivos sistemas de control y planificación.

> *Pregunta: ¿Funciona su hogar atendiendo a un presupuesto anual bien organizado?*
> *Doctor South: No.*
> *Doctor North: Sí…, ¡por supuesto!*

Llevar una casa sin un presupuesto familiar es como dirigir una empresa sin un plan, sin objetivos y sin dirección. Los North tienen un presupuesto que les exige invertir anualmente al menos una tercera parte de sus ingresos antes de impuestos. De hecho, el año en el que entrevistamos al doctor North, él y su esposa habían invertido casi el 40 % de sus ingresos. ¿Cómo pudieron hacerlo? Resumiendo: consumieron al mismo nivel que una familia media con unos ingresos de aproximadamente un tercio de los suyos.

¿Y los South? Pues ellos consumen al mismo nivel que la familia media que gana casi dos veces más que ellos. De hecho, sus tarjetas de crédito están más en línea con las de las familias que ganan varios millones de dólares al año. Los South suelen gastarse anualmente todos sus ingresos, o incluso algo más.

Les hacemos a ambos médicos otra serie de preguntas:

1. ¿Sabe usted lo que gasta anualmente su familia en alimentación, ropa y vivienda?
2. ¿Dedica mucho tiempo a planificar su futuro financiero?
3. ¿Es usted ahorrador?

Es probable que conozcas las respuestas. El doctor South contestó negativamente a las tres preguntas, mientras que el doctor North respondió, como corresponde a un BAR, afirmativamente a todas ellas. Fíjate en el sentido del ahorro del doctor North: nos contó orgulloso que, por ejemplo, nunca se había comprado un traje que no estuviera de rebajas o se vendiera con algún descuento. Eso no significa que fuera mal vestido, ni que llevara trajes baratos, al contrario, compraba prendas de calidad, pero no a precios astronómicos, y nunca impulsivamente. Su comportamiento forma parte de su proceso de socialización cuando era joven:

> *Cuando iba a la universidad aprendí de mi mujer. Ganábamos poco… pero aun así teníamos una regla… ahorrar incluso después de haber ahorrado. No puedes invertir sin nada… lo primero es ahorrar.*
>
> *Cuando tenía sólo 11 años ahorré 50 dólares trabajando en una tienda de comestibles. Como hoy día, aunque ahora hay más ceros en la cifra… Más ceros, pero la misma regla, la misma disciplina.*
>
> *Tienes que aprovechar las oportunidades de inversión… Has de tener algo para sacar provecho de las buenas oportunidades… eso forma parte de mi formación.*

El doctor South nos mostró la cara opuesta. ¿Cuánto gastaron él y su familia en ropa el año anterior a la entrevista? Cerca de 30.000 dólares (*véase* la tabla 3-2). Por lo tanto, los South gastan al año en ropa casi tanto como el hogar medio estadounidense gana en total, es decir, 33.000 dólares.

TABLA 3-2
HÁBITOS DE CONSUMO: FAMILIA NORTH VERSUS FAMILIA SOUTH

| TIPO DE CONSUMO | GASTOS ANUALES | |
|---|---|---|
| Tipo de atesorador de riqueza: | FAMILIA NORTH BAR | FAMILIA SOUTH MAR |
| Ropa | 8.700 dólares | 30.000 dólares |
| Coches | 12.000 dólares | 72.200 dólares |
| Pago de hipotecas | 4.600 dólares | 107.000 dólares |
| Clubes privados/Cuotas/Gastos | 8.000 dólares | 47.900 dólares |

## El equipo familiar

La mayoría de los hogares con rentas altas están compuestos por matrimonios tradicionales con hijos. Tanto los hogares de los South como el de los North son tradicionales. Habíamos determinado mucho tiempo atrás que los hábitos de ambos cónyuges presentan variaciones respecto a la acumulación de riqueza. Las ideas del cónyuge sobre el ahorro, el consumo y la inversión son factores significativos para comprender la posición de un hogar en la escala de riqueza.

¿Quién es el tacaño de la familia? En el caso de la familia North, tanto el marido como la mujer dan el perfil. Ambos viven muy por debajo de sus posibilidades. Ambos contribuyen a planificar un presupuesto anual bien estructurado. A ninguno de los dos les importa conducir coches usados. Ambos pueden decir cuánto gasta la familia anualmente en diversos productos y servicios. A ninguno de ellos les importa enviar a sus hijos a colegios públicos. Ambos priorizan el poder ser financieramente independientes. Sin embargo, esos objetivos no se traducen nunca en privar a sus tres hijos de lo que es justo. Pagan a sus hijos los estudios universitarios, así como las matrículas y cuotas de los posgrados. También les proporcionaron fondos para que se compraran sus viviendas y los gastos asociados. Los North pagan fondos de inversión que reservan para sus hijos. Los South, por el contrario, no son inversores. Casi todo lo que se gastan para la familia proviene de los ingresos que obtienen, es decir, que viven al día.

¿Qué pasa cuando tu familia genera unos ingresos moderadamente altos y tanto tú como tu pareja sois ahorradores? Pues que cuentas con una buena

base para alcanzar y mantener la condición de un BAR. Por otra parte, es muy difícil que una pareja llegue a acumular un buen patrimonio si uno de sus miembros es un derrochador. En un hogar con una orientación financiera dividida es poco probable que se llegue a acumular una renta significativa.

Peor aún es cuando tanto el hombre como la mujer son derrochadores. Ésa es la situación doméstica en la que se encuentran hoy en día los South. Curiosamente, en la casa de los South el tacaño es él. Él es quien controla las compras y el consumo de su mujer. Pero gastar todo lo que entra en la casa, o incluso algo más, es cosa de dos. Ambos son hiperconsumistas, ambos contribuyen a tener un nivel de riqueza inferior a lo que sería de esperar.

Vamos a evaluar el rendimiento del doctor South con respecto a la acumulación de patrimonio. Él es el encargado de llevar el dinero a casa. Y no hay duda de que en ese sentido lo hace extraordinariamente bien. Su actuación le sitúa en el percentil 99,5 de los individuos con grandes ingresos en EE. UU. Pero él también es el encargado, en parte, de tomar otras decisiones domésticas. Él es quien compra los coches y se encarga del asesoramiento financiero. También es quien realiza las inversiones. Pero ni él ni su esposa realizan ningún presupuesto familiar.

La señora South se encarga de comprar la ropa de toda la familia. Al año gasta unos 30.000 dólares para ella y su familia. También pesa significativamente el hecho de gastar más de 40.000 dólares en cuotas de clubes y gastos relacionados. Ambos decidieron embarcarse en una hipoteca de 107.000 dólares al año. La mayoría de los MAR cuentan que las grandes hipotecas les ayudan a deducir impuestos. Claro que si los South siguen ahorrando dinero de ese modo, nunca podrán jubilarse.

A menudo se critica a las personas que compran casas y automóviles caros por su estilo de vida extravagante. Pero al menos las casas, en la mayoría de los casos, mantienen su valor, aunque sólo sea en un sentido nominal. Incluso los automóviles siguen teniendo algún valor pocos años después de su compra. Los grandes gastos en viviendas y automóviles pueden tener un efecto demoledor en lo que respecta a la acumulación de

patrimonio, pero al menos se puede negociar con ellos, al alza o a la baja. Existen peores culpables.

¿Cuánto vale hoy en día la ropa por valor de 30.000 dólares que compraron los South el año pasado? ¿Cuánto valdrán mañana las vacaciones de 7000 dólares que disfrutaron hace poco? ¿Cuánto valor remanente queda de los más de 40.000 dólares que emplearon el año pasado en gastos relacionados con clubes privados y con sus caprichos personales? Añade a esto los buenos restaurantes, servicios de limpieza, clases particulares, jardinería, asesores de decoración, seguros y demás.

Los hábitos de consumo de los South están relacionados con el hecho de no tener ningún control global de sus gastos. Gran parte de su consumo es una función independiente en este drama doméstico. Éste no es el caso de la familia North. El doctor North y su esposa se dedican activamente a elaborar presupuestos y controlar los gastos del hogar. Juntos planean y se consultan sus respectivos gastos. Describiremos en detalle su sistema, pero examinemos antes la situación de los South.

La señora South es la responsable de la compra de una gran variedad de productos y servicios de su hogar. Ella no consultó con nadie el gasto de 30.000 dólares en ropa del año pasado. Ella hace sus cosas, y su marido, las suyas. Ella tiene sus tarjetas de crédito, y él, las suyas.

La señora South es una mecenas de las tiendas de lujo, entre otras Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue y Lord & Taylor. Tiene las tarjetas de crédito de cada una de estas tiendas, y además ella y su marido tienen una Master Card (oro) y una tarjeta Visa (preferente). El doctor South tiene además la tarjeta platino de American Express.

¿Cuál es el problema? A menudo, el señor y la señora South no tienen ni idea de lo que el otro está comprando o cuánto está gastando. Eso es especialmente cierto en cuanto a los bienes tangibles se refiere, tales como ropa, regalos y entretenimiento. Ambos son presa fácil de vendedores profesionales, asesores financieros, concesionarios de automóviles y agentes crediticios de los bancos. Si fueras una de esas personas, ¿a quién llamarías? ¿A quién mantendrías informado sobre nuevas ofertas de productos y servicios? ¿A quién aconsejarías acudir a una presentación especial de la última moda o de nuevos modelos de automóviles?

¿Por qué gasta tanto dinero la señora South? En el más clásico estilo MAR, su marido la anima a hacerlo. Él es el resultado de unos padres indulgentes y con ingresos altos. El doctor South da a su esposa prácticamente un cheque en blanco a la hora de ir de compras. Y, por supuesto, los South se asocian con otros hiperconsumidores. Pero eso es algo que ellos no saben. Son únicos. No son los consumidores típicos. Nadie les ha dicho nunca que la mayoría de la gente con su nivel de ingresos, los North incluidos, nunca gasta tanto dinero como ellos. Lamentablemente, los South nunca han oído hablar de los atesoradores extraordinarios de riqueza.

Los North son muy diferentes de los South en cuanto a sus gastos. Tanto el señor como la señora North provienen de ambientes de austeridad y ahorro. En su matrimonio siempre se han comunicado entre ellos acerca de la asignación de recursos. Su plan presupuestario se basa en un estilo de vida con un nivel de gastos controlado. A diferencia de los South, ellos no tienen tarjetas de crédito de tiendas de lujo. Eso está bien. La familia North, cuyo patrimonio neto es 18 veces mayor que el de los South (7.500.000 frente a 400.000 dólares), no tienen tarjetas de crédito de Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue o Lord & Taylor. Ellos compran en esas tiendas en «ocasiones especiales». Casi todas las compras de la casa las hacen con una tarjeta de crédito «central», una tarjeta Visa (preferente). Cada mes anotan sus gastos en una lista común. Cada mes determinan cuánto dinero asignar a qué gastos, según conceptos, y, al final de cada año, consultan esas anotaciones para calcular cuánto gastan en total por cada concepto. Esas anotaciones les facilitan poder administrarse y realizar asignaciones para el año siguiente. Y lo más importante: la planificación, la administración y el consumo son acciones coordinadas. A diferencia de los South, los North tienen una cuenta corriente común que les permite controlar los gastos que no abonan con tarjeta de crédito.

¿Y si deseas planificarte, pero no te agrada ese procedimiento? Hace poco entrevistamos a un asesor contable que ofrece servicios de elaboración de presupuestos domésticos y planificación del consumo. El señor Arthur Gifford tiene varios cientos de clientes con ingresos muy altos. La mayoría

son profesionales autónomos o empresarios. Algunos son BAR, y algunos, MAR.

Preguntamos al señor Gifford quién utiliza su sistema de planificación de presupuestos y consumo. Su respuesta era previsible, atendiendo a los casos estudiados de los South y los North:

> *Sólo aquellos clientes que tienen un patrimonio considerable desean saber exactamente cuánto gasta su familia en cada uno de los conceptos.*

El señor Gifford tiene razón. Pero ¿no son los BAR por lo general reacios a gastar en servicios? No siempre. *No son reacios a gastar en servicios que les ayuden a controlar el consumo familiar.*

¿Sabes exactamente lo que gastó tu familia el año pasado en cada concepto y servicio? Sin esos datos es difícil controlar los gastos. Si no controlas tus gastos, es muy poco probable que llegues a acumular una gran riqueza. Un buen comienzo es seguir un registro exacto de todos y cada uno de los gastos que tu familia hace mensualmente. O bien pedir a tu contable que te ayude a establecer un sistema para anotar y contabilizar esos gastos. Después trabaja con él para desarrollar un presupuesto. El objetivo es permitirte ahorrar para invertir anualmente al menos un 15 % de tus ingresos antes de impuestos. Por cierto, el «método del 15 %» es una sencilla estrategia del señor Gifford para llegar a ser rico.

## MANERAS DE COMPRAR AUTOMÓVILES

Los South superan a los North en diferentes categorías de consumo. Durante el año anterior a la entrevista, dedicaron 6 veces más dinero a los coches que los North (72.200 frente a 12.000 dólares). El doctor South se compró también un Porsche de 65.000 dólares en el año de nuestra entrevista. En realidad es un gran conocedor de coches de alta gama. Dedica poco tiempo a preparar un presupuesto para su casa, y menos tiempo aún a planificar su futuro financiero. Pero en cuanto a comprar coches se refiere la cosa es bien distinta.

**Existe una relación inversa entre el tiempo que uno dedica a comprar artículos de lujo, como coches y prendas de vestir, y el tiempo que dedica a planear su futuro financiero.**

Los MAR de ingresos elevados como el doctor South gastan gran parte de su renta en lujosos automóviles y prendas de vestir caras. Pero para adquirir y mantener un gran número de bienes de consumo de elevado coste se necesita más que dinero. Esas compras tienen que ser planeadas. Se necesita tiempo para ir de compras, y se necesita tiempo para cuidar grandes cantidades de artefactos caros y de alto *standing*. Tiempo, energía y dinero son recursos finitos, incluso entre quienes tienen elevados ingresos. Nuestras investigaciones demuestran que incluso los individuos que encabezan la lista de las rentas más altas no pueden tener el pastel y comérselo a la vez. Por otro lado, el doctor North, y los BAR en general, dedican su tiempo libre a actividades que creen que pueden aumentar su patrimonio (*véase* la tabla 3-6 de este mismo capítulo). Entre tales actividades se incluyen el estudio y la planificación de sus estrategias de inversión. Más adelante estudiaremos ese tema con más detalle.

Los MAR como el doctor South, por el contrario, trabajan duramente para mantener y mejorar el tren de vida que llevan. A menudo, estos MAR de elevados ingresos, el doctor South incluido, gastan más que sus ingresos de seis cifras. Entonces, ¿cómo equilibran esa necesidad que tienen de mantener un nivel de vida tan alto con unos ingresos que son finitos? Muchos compran gangas compulsivamente.

## El método South

Fíjate en lo que hace el doctor South antes de comprarse un automóvil. Quizás saques la conclusión de que es un tacaño. La mayoría de los MAR como el doctor South reafirman su comportamiento de hiperconsumidores diciendo a los que pudieran criticarlos que todo lo que compran les sale prácticamente a precio de coste, al coste, por debajo del coste o cosas por el estilo. Es cierto que el doctor South es un activo comprador de gangas. Pero acaba de pagar más de 65.00 dólares por un extravagante coche deportivo.

¿Es eso realmente una ganga? El doctor South hizo esa compra «casi a precio de distribuidor». Pero ¿cuáles fueron los costos reales en tiempo y esfuerzo de esa llamémosle ganga? La mayoría de los individuos que ganan grandes sumas de dinero, ya sean BAR o MAR, trabajan más de 40 horas a la semana. Por lo general, la cantidad de tiempo que les sobra cada semana se asigna de manera coherente con sus objetivos.

Los MAR, con extraordinaria frecuencia, dedican horas incontables a estudiar el mercado, pero no el mercado de valores. Conocen los nombres de los concesionarios de los coches más lujosos, pero no los de los asesores de las mejores inversiones. Saben cómo hacer compras y gastar, pero no saben cómo invertir. Conocen los estilos, precios y disponibilidad de varios concesionarios de automóviles, pero saben muy poco o nada de las diferentes tasaciones de las ofertas del mercado de valores.

A modo de ejemplo, compara las más recientes compras de automóviles del doctor South con las de los millonarios típicos. En promedio, el millonario estadounidense emplea de cuatro a cinco técnicas para comprar gangas cuando se compra un automóvil. El doctor South lo hace de manera bastante diferente, utiliza al menos unas nueve tácticas y estrategias con los vendedores a la hora de negociar el precio de un coche.

Contempla los conocimientos en materia de compra de automóviles que ha adquirido el doctor South recientemente y que nunca le servirán para mejorar sus ingresos, percibir dividendos reales o incrementar la productividad de su negocio. Claro que sabe todo sobre cada uno de los concesionarios Porsche que hay en un radio de seiscientos kilómetros alrededor de su casa. El doctor South podría decirte también cuánto cuesta, a precio de concesionario, casi cada modelo Porsche; el coste de las diversas opciones y accesorios, y las características técnicas de la mayoría de los modelos. Se necesita mucho tiempo y esfuerzo para reunir toda esa información…

El doctor South tiene un estilo característico en lo que respecta a la compra de automóviles. Primero decide la marca y modelo del coche que quiere y los equipamientos correspondientes. Después, con toda esa información empieza a buscar y a negociar. Por costumbre, pasa todo un mes dando vueltas por los concesionarios buscando «la mejor oferta». En

ese proceso suele descubrir el precio de coste del distribuidor. Esto lo hace antes de entrar en negociaciones serias con un concesionario. A continuación, llama por teléfono a todos los concesionarios (tiene una larga lista) y les invita a que compitan entre ellos. Él no tiene ningún problema en comprar un Porsche de un concesionario de las afueras de la ciudad conocido por sus bajos precios. Aquellos distribuidores que dicen que ajustan los precios pasan a la lista de preselección del doctor South. Los demás quedan fuera de toda consideración.

Después, el doctor South vuelve a ponerse en contacto con los vendedores de la lista de preselección. En esa fase del proceso, interroga a los distribuidores sobre la posibilidad de que le vendan el automóvil a buen precio, recordándoles los precios que le ofrecen otros concesionarios. También les pregunta por los coches de kilómetro cero o de demostración, aunque su corazón siempre se inclina por un modelo completamente nuevo.

A final del mes, el doctor South vuelve a contactar con los concesionarios de bajo precio, y lo hace porque cree que en esos momentos tienen que cumplir sus «cupos de venta» y atender los pagarés. Invita a todos a que le hagan su «oferta definitiva». En su última compra, el último día del mes y después de un aluvión de llamadas telefónicas, aceptó finalmente la oferta de un concesionario de las afueras de la ciudad.

El doctor South es el típico hombre que mira tanto el dinero que acaba gastándose un dineral cuando compra un coche. Pero él está convencido de que es un comprador muy sensato. Después de todo, dedica un montón de tiempo y de energía a comprar coches a precio casi de coste. Pero puede que un precio de coste de un distribuidor sea un precio demasiado alto a pagar. Es difícil acumular riqueza si dedicas gran parte de tu tiempo, tu energía y tu dinero a obtener un supuesto precio de coste de distribuidor de un coche extremadamente caro.

Ten en cuenta esto: la mayoría de los millonarios que hemos entrevistado nunca en su vida han gastado 65.000 dólares, ni mucho menos, en un coche. En realidad, tal como comentamos en el capítulo 4, más de la mitad de los millonarios entrevistados nunca han pagado más de 30.000 dólares por un coche. Recuerda, sin embargo, que el doctor South no es millonario. Lo cierto es que, en términos de patrimonio neto, los

millonarios pueden permitirse de sobra comprar un coche de 65.000 dólares, pero pasan de esas oportunidades. Como se suele decir, «¡por eso son millonarios!».

Lo cierto es que consumir coches carísimos da al traste con la posibilidad de llegar algún día a acumular una riqueza significativa. El año en que le entrevistamos, el doctor South gastó más de 70.000 dólares en la compra de su último coche, los impuestos que conlleva y los seguros. Sin embargo, durante ese mismo período de tiempo, ¿cuánto dinero colocó en su plan de pensiones? ¡Unos 5700 dólares! En otras palabras, tan sólo dedicó 1 de cada 125 dólares de sus ingresos a financiar su jubilación. La cantidad de tiempo que el doctor South dedicó a buscar la mejor oferta para la compra del coche también fue contraproducente. Estimamos que dedicó más de 60 horas a estudiar, negociar y comprar su Porsche. ¿Cuánto tiempo y esfuerzo necesita alguien para colocar dinero en un plan de pensiones? Una pequeñísima fracción de ese tiempo y esa energía. Es fácil para el doctor South decir que quiere hacerse con un patrimonio, pero sus acciones dicen más que sus palabras. Tal vez eso explique por qué ha perdido una cantidad considerable de dinero en inversiones imprudentes. Invertir cuando se tiene poca o ninguna base intelectual para tomar decisiones se traduce con frecuencia en grandes pérdidas de dinero.

## El método North

El doctor North no es un experto en coches, pero cuando decide comprar uno se fija mucho en los precios. Le preguntamos al doctor North acerca del último coche que se había comprado. Recordemos que la compra más reciente del doctor South fue la del último modelo de coche, y tengamos en cuenta que menos del 25 % de los millonarios de Estados Unidos conducen coches de último modelo. Y que, por supuesto, el doctor South no es millonario. El doctor North nos informó con orgullo de que su coche más reciente lo había comprado hacía seis años. Anticipamos tu pregunta: ¿quiere decir que durante seis años no se ha comprado un automóvil nuevo? No sólo el doctor North no se ha comprado un coche

nuevo durante los últimos seis años, sino que el que se compró fue uno de segunda mano: un Mercedes-Benz 300, de tres años, que le costó 35.000 dólares.

Al doctor North le encanta el coche: un precio estupendo, y económico, «Es un diésel», nos dijo. Y por supuesto antes de que un Mercedes diésel necesite una puesta a punto tiene que haber recorrido bastantes miles de kilómetros. Además tiene un diseño clásico.

¿Cuánto tiempo y energía dedicó el doctor North a la compra de su Mercedes? Vamos a ver el proceso de elección que siguió. En primer lugar, pensó que necesitaba cambiar su «viejo coche», después de todo tenía ya veinte años. Sabía que muchos coches europeos de gama alta se devalúan a los tres años de salir al mercado, de modo que imaginó que posiblemente podría ahorrar una cantidad considerable de dinero y comprarse un Mercedes Benz de tres años.

Confirmó su idea averiguando el precio de venta al público del modelo que estaba interesado en comprar. Una visita rápida a un concesionario local le bastó para saberlo. Después, el doctor North decidió que su mejor opción sería comprarse un modelo de tres años, así que llamó por teléfono a un par de distribuidores y les informó de lo que le interesaba. También echó un vistazo a varios anuncios clasificados del periódico. Finalmente, se decidió por un modelo con pocos kilómetros recorridos que le había ofrecido un concesionario local. Tal como nos explicó:

> *¿Coches? Siempre he considerado la calidad en primer lugar. Pero nunca he alquilado uno con opción a compra y tampoco he financiado la compra. Tengo un Mercedes-Benz. Desde que tengo el carnet de conducir sólo he tenido dos coches. El primero, un Mercedes, lo compré justo después de sacarme el carnet… me duró veinte años. Después, me compré el segundo coche: un Mercedes de segunda mano con tres años de antigüedad. Fui al concesionario… el vendedor quería venderme uno nuevo, pero costaba 20.000 dólares más que el usado.*

*Después me hice una sencilla pregunta: ¿El «orgullo de tener un coche nuevo» –porque sólo es eso: orgullo– vale 20.000 dólares? Los coches son los mismos, y la respuesta es no. El «orgullo de tener un coche nuevo» no vale 20.000 dólares.*

El método del doctor North sólo le llevó unas cuantas horas. Compáralo con la cruzada del doctor South, un proceso que le supuso al menos 60 horas de dedicación. Y, por supuesto, al doctor North le gusta que sus coches le duren, así que el tiempo que dedicó a la compra se extiende durante muchos años. En promedio, dedica menos de 1 hora al año en comprarse un coche, mientras que al doctor South le gusta comprarse un coche nuevo cada año. Por lo tanto, sus 60 horas se refieren a tan sólo 1 año.

## TEMORES Y PREOCUPACIONES

¿En qué gastas tiempo preocupándote? ¿Están tus preocupaciones relacionadas con acumular patrimonio? ¿O gastas el tiempo pensando en cuestiones que sólo son impedimentos para convertirte en rico? ¿Qué diferencia a los BAR de los MAR en cuanto a temores y preocupaciones? En términos simples, los MAR se preocupan más que los BAR. Estos dos tipos se preocupan por temas diferentes. Los BAR en general tienen menos temores y preocupaciones que los MAR.

¿Y si pasas mucho tiempo pensando en montones de cuestiones que te preocupan? Gastarías menos tiempo tomando medidas para resolver esos problemas. ¿Y si tus miedos te incitan a que gastes más? Es probable que pertenezcas al grupo de los MAR.

Temores y preocupaciones pueden ser la causa de que uno aterrice en el grupo de los MAR, y también el resultado de ello. ¿Puede llegar a ser rica una persona que constantemente se preocupa por ganar más dinero para mejorar su estilo de vida? Probablemente no. El doctor South no es rico en parte porque él se preocupa por ese tipo de cuestiones. El doctor North es

rico hoy día porque da mucha menos prioridad al estilo de vida que el doctor South.

El doctor South nos dijo que le preocupaban, entre mucho y moderadamente, diecinueve temas (*véase* la tabla 3-1). Al doctor North le preocupaban sólo unos siete temas. Por lo tanto, es lógico concluir que los North de este país dedican más tiempo y energía a las actividades relacionadas con la mejora de su patrimonio. Vamos a examinar cómo los temores y preocupaciones de ambos médicos –o la falta de ellos– han afectado a sus vidas.

## Los hijos de los mar y los bar

La familia South tiene cuatro hijos, dos de ellos ya son adultos. El doctor South tiene serias y bien fundadas preocupaciones sobre su futuro. Los MAR suelen criar hijos que finalmente se convierten ellos mismos en MAR. ¿Qué se espera de unos chicos que crecen en un ambiente en el que prima el gran consumo, pocas –o ningunas– restricciones económicas, poca planificación, nada de presupuestos y ninguna disciplina, y la satisfacción de todos los deseos materiales? Al igual que sus padres MAR, cuando llegan a adultos, esos chicos son propensos a un estilo de vida de consumo excesivo y compulsivo. Es más, esos chicos nunca ganarán lo suficiente para mantener el estilo de vida al que se han acostumbrado.

Ciertamente, la indulgencia de los padres del doctor South contribuyó a que él se convirtiera en un MAR. Y aprendió muy bien. Su vida está todavía más orientada hacia el consumo que la de sus padres. Su estilo de vida de clase media-alta nunca se vio interrumpida, ni siquiera cuando estaba en el instituto y después en la facultad de medicina. Sus padres le pagaron la casa y todos los demás gastos. Le proporcionaron cada año elevadas sumas de dinero y de hecho nunca tuvo que cambiar radicalmente sus hábitos de consumo o su nivel de vida después de dejar la casa de sus padres. Afortunadamente para él, tiene unos ingresos que le permiten mantener su adicción al consumo. Pero ¿qué pasa con sus hijos? Ellos han vivido en un ambiente de gran consumo que les sería extremadamente

difícil de reproducir por sus propios medios. En esta tercera generación el listón está bajando. El doctor South nos manifestó en la entrevista que creía que sus hijos nunca generarían ni siquiera una pequeña fracción de su patrimonio actual.

En comparación con ellos, los hijos adultos del doctor North demuestran tener una mayor independencia y disciplina, en parte por el hecho de que han llevado un estilo de vida mucho más espartano, mejor planificado y más disciplinado. Como hemos señalado, la familia North consume de acuerdo con el nivel de una familia que gana menos de una tercera parte de sus ingresos. Este vivir por debajo de sus posibilidades es precisamente la razón por la que los BAR suelen criar unos hijos que son económicamente disciplinados y autosuficientes al llegar a la edad adulta. Los BAR suelen tener hijos que llegan a ser BAR.

El doctor South, como hemos indicado anteriormente, ha acumulado mucha menos riqueza que el doctor North. Tiene muchas menos posibilidades que el doctor North de seguir manteniendo a sus hijos adultos. Pero, irónicamente, es el doctor South el que se agobia por tener hijos adultos económicamente dependientes.

Preguntamos a ambos médicos acerca de los temores y preocupaciones que tenían con respecto a sus hijos. Como seguramente has deducido, el doctor South es quien está más preocupado por este tema. Expresó los siguientes temores concretos:

1. Que sus hijos mayores crean que su patrimonio constituye la renta de ellos.
2. Que tenga que mantener a sus hijos adultos.

Imagínate lo desconcertante que es para alguien como el doctor South el panorama de tener que mantener a sus hijos adultos. En los capítulos 5 y 6 se tratan en detalle las implicaciones de la necesidad de «asistir económicamente a los hijos». Sin embargo, en este momento hay un punto importante a destacar: *Tener hijos adultos que son MAR reduce en gran medida la posibilidad de llegar a ser rico alguna vez.*

El doctor South se pregunta de dónde han sacado sus hijos la idea de que sus padres les proporcionarán siempre apoyo económico. Le preocupa

no tener suficientes recursos económicos para proporcionar a sus hijos todo lo que sus padres le dieron a él. Y aún hay otro temor que el doctor South debe afrontar: cada vez le preocupa más la idea de que sus hijos se enfrenten entre sí. Gran parte de esa preocupación se basa en que necesitan el apoyo económico de los padres. Al doctor North no le preocupan esas cuestiones.

Les preguntamos a ambos sobre esos temas. Al señor South le preocupaba:

3. Que su familia o sus hijos se pelearan por su patrimonio.
4. Que le acusaran de favorecer más a unos hijos que a otros.

¿Están justificados los temores del doctor South? Hazte esta pregunta: ¿cuál es el mayor temor de los hijos e hijas treintañeros de los South estadounidenses? Que sus padres dejen de mantenerlos económicamente. Muchos MAR treintañeros no pueden ni de lejos mantener el estilo de vida que tenían cuando vivían con papá y mamá. De hecho, muchos son incapaces de adquirir siquiera una modesta casa sin la ayuda económica de sus padres. No es raro que esos «niños ricos» sigan recibiendo una ayuda económica sustancial y regalos financieros hasta que están en la cuarentena, o incluso en la cincuentena. A menudo, estos MAR adultos compiten entre sí por el patrimonio paterno. ¿Qué harías tú si vieras amenazado tu subsidio?

Al doctor South no le preocupan tan sólo *sus* problemas, también le preocupan los problemas de sus hijos. Pensemos un momento en el legado que les deja. ¿Cuáles son las consecuencias de ser un adulto económicamente dependiente? ¿Con cuanta inseguridad y miedo tendrán que lidiar en el futuro? ¿Podrán tener entre ellos unas relaciones armoniosas y fraternales? Ésas son las cosas en las que el doctor South piensa cada vez más.

Al doctor North le preocupan mucho menos esos temas. Sus hijos están acostumbrados a vivir en un ambiente mucho más espartano y disciplinado. Son menos propensos a pensar que necesitan más ayudas económicas de sus padres.

## Impuestos, gobierno y gobierno

En Estados Unidos, muchas personas de renta elevada, tanto de la categoría BAR como de la MAR, están muy preocupadas por las medidas del Gobierno federal. Estas medidas son fuerzas externas, aquéllas sobre las cuales un individuo no tiene control alguno. El doctor South manifestó que temía cuatro fuerzas externas relacionadas con el Gobierno. Curiosamente, estos temas no preocupan sobremanera al doctor North. Echemos un vistazo a esas cuatro preocupaciones:

**1. Pagar impuestos federales sobre la renta cada vez más altos**

Ambos médicos piensan que es probable que el Gobierno federal reclame más impuestos a quienes tienen mayores ingresos. Pero la subida de impuestos preocupa más al doctor South que al doctor North. ¿Por qué le preocupa este tema al doctor South? Pues porque necesita tener más ingresos para poder mantener su estilo de vida de gran consumo. Si el Gobierno exige al doctor South que pague una proporción mayor de sus ingresos, su tren de vida peligrará.

¿Y el doctor North? Él nos dijo que le preocupaban relativamente poco las perspectivas de que el Gobierno federal aumentara el tipo del impuesto sobre la renta que debía pagar por sus ingresos. El año pasado el doctor North pagó aproximadamente 277.000 dólares en impuestos (*véase* la tabla 3-3). Esto puede parecer una cantidad enorme, pero a ojos del doctor North el impuesto sobre la renta es más una porción de su patrimonio total que una porción de sus ingresos netos.

¿Qué pasaría si el Gobierno duplicara el tipo impositivo a las rentas más altas? Esto es muy poco probable, pero sólo a modo de ejemplo, el doctor North tendría que pagar anualmente el equivalente a un 8 % de su riqueza. En comparación, el doctor South tendría que pagar un ¡150 %! ¿Te extraña ahora que el doctor North esté mucho menos preocupado que el doctor South por pagar más impuestos sobre la renta?

TABLA 3-3
CONTRASTE ENTRE INGRESOS Y PATRIMONIO

| Familias | Ingresos anuales realizados totales | Impuesto sobre los ingresos totales | Impuesto en porcentaje de los ingresos realizados | Patrimonio neto | Impuesto en porcentaje del patrimonio |
|---|---|---|---|---|---|
| FAMILIA NORTH | 730.000 $ | 277.000 $ | 38 | 7.500.000 $ | 4 |
| FAMILIA SOUTH | 715.000 $ | 300.000 $ | 42 | 400.000 $ | 75 |

**2. El aumento del gasto público y el déficit federal**

El doctor South está muy preocupado por este tema. Cree que el aumento del gasto público se traducirá en mayores impuestos sobre sus ingresos. Al doctor North no le preocupa excesivamente debido a las razones expuestas anteriormente.

**3. Una mayor tasa de inflación**

Al doctor South le preocupa también que si el Gobierno aumenta el gasto público y aumenta el déficit, eso conlleve un significativo aumento de la tasa de inflación. Al doctor South le preocupa algo este tema porque, al igual que muchos MAR, sigue comerciando cada vez más con viviendas caras, coches, ropa, etc. Por otro lado, el doctor North cree que la inflación aumentará significativamente el valor de al menos una parte de su cartera de valores.

**4. Una mayor regulación estatal de empresas e industrias**

La mayoría de los médicos consideran que este tipo de medida gubernamental los afecta negativamente. Creen que una mayor regulación estatal llevará a una medicina socializada. Ambos médicos creen que eso tendría un efecto devastador sobre los honorarios que cobran por sus servicios profesionales. El doctor South nos dijo que ese tema le preocupaba mucho, mientras que el doctor North lo consideraba una preocupación menor.

¿Por qué estos dos encuestados perciben las cosas de un modo tan diferente?

Las medidas gubernamentales son a menudo una amenaza para quienes tienen ingresos altos y utilizan la mayoría de ellos para mantener su estilo de vida. Esto es especialmente cierto cuando quienes están en el poder

sacan provecho político de tratar con los «ricos». En realidad, los políticos tratan con quienes tienen elevados ingresos. La mayoría de los políticos no conocen la diferencia entre tener elevados ingresos y tener grandes patrimonios. Les es más difícil abordar a quienes tienen un mayor patrimonio neto.

La mayoría de los millonarios BAR son trabajadores por cuenta propia. Ser autónomo significa poder controlar más el propio futuro económico que no si se trabaja por cuenta ajena. Por el contrario, hoy día los empleados, incluidos los grandes ejecutivos, tienen menos control sobre sus medios de vida que nunca antes. La reducción de personal, por ejemplo, está pasando factura incluso entre los empleados más productivos. Por lo general, incluso los empleados con ingresos muy altos no tienen posibilidades de llegar a ser millonarios.

Los MAR que trabajan como empleados (no autónomos) son especialmente vulnerables a fuerzas externas que amenazan su capacidad de ganarse la vida. Vimos que tan sólo a un 19 % de los BAR, frente a un 36 % de las personas con ingresos elevados, pero no millonarias (MAR), les preocupaba perder su puesto de trabajo (*véase* la tabla 3-4). Pero a pesar de esta espada de Damocles que pende sobre ellos, los empleados con ingresos elevados llevan una vida orientada al consumo.

## OBJETIVOS FINANCIEROS: PALABRAS FRENTE A HECHOS

Muchos BAR y MAR con rentas elevadas comparten los mismos objetivos en cuanto a la acumulación de un buen patrimonio. Más de tres cuartas partes de ambos grupos indicaron que tenían los siguientes objetivos:

- Llegar a ser rico en el momento de su jubilación.
- Incrementar su patrimonio.
- Enriquecerse por medio de la revalorización del capital.
- Construir su capital conservando el valor de sus activos.

Pero tener un conjunto de metas establecidas no significa necesariamente comprometerse a alcanzarlas. La mayoría de nosotros queremos ser ricos, pero la mayoría de nosotros no invertimos el tiempo, la energía y el dinero que se requiere para mejorar nuestras posibilidades de conseguir ese objetivo.

## Distribución del tiempo

Gran parte de los BAR está de acuerdo con las siguientes afirmaciones, aunque la mayoría de los MAR no lo está:

- Dedico mucho tiempo a planificar mi futuro económico.
- Generalmente, tengo tiempo suficiente para encargarme debidamente de mis inversiones.
- En cuanto a la distribución de mi tiempo se refiere, antepongo la gestión de mis bienes a cualquier otra actividad.

TABLA 3-4
INQUIETUDES, TEMORES Y PREOCUPACIONES: BAR VERSUS MAR

| Tanto por ciento con inquietud, temor y/o preocupación alta o moderada: | BAR (1) N=155 | MAR (2) N=205 | Diferencia (3) significativa |
|---|---|---|---|
| 1. BIENESTAR ECONÓMICO | | | |
| No tener suficiente dinero para jubilarse cómodamente | 43 | 60 | Sí |
| No tener suficientes ingresos para satisfacer los hábitos de consumo familiares | 31 | 37 | No |
| Tener que jubilarse | 20 | 18 | No |
| Quedarse sin trabajo | 19 | 36 | Sí |
| Experimentar un gran merma del estilo de vida | 44 | 44 | No |
| No llegar a tener nunca un patrimonio elevado | 32 | 42 | Sí |
| Quiebra del propio negocio | 38 | 32 | No |
| No dejar a la familia bien cubierta en caso de muerte prematura | 22 | 32 | Sí |
| 2. HIJOS | | | |
| Tener que mantener económicamente a tus hijos adultos | 23 | 17 | No |
| Tener unos hijos que gastan más que ganan | 39 | 25 | Sí |

| Tanto por ciento con inquietud, temor y/o preocupación alta o moderada: | BAR (1) N=155 | MAR (2) N=205 | Diferencia (3) significativa |
|---|---|---|---|
| Tener hijos con fracaso escolar | 34 | 30 | No |
| Ver que tus hijos tienen que volver al hogar paterno | 13 | 11 | No |
| Ver que tu hijo/hija ha elegido una mala pareja | 36 | 34 | No |
| Tener hijos que creen que tu patrimonio es su renta | 20 | 18 | No |
| **3. BIENESTAR FÍSICO** | | | |
| Contraer cáncer o una enfermedad cardíaca | 61 | 58 | No |
| Tener problemas de la vista o del oído | 47 | 40 | No |
| Ser atracado, violado, asaltado o robado | 38 | 45 | No |
| Contraer el sida | 13 | 11 | No |
| **4. GOBIERNO** | | | |
| Aumento del gasto público/déficit federal | 88 | 78 | Sí |
| Mayor regulación de las empresas/del sector por el Gobierno | 82 | 76 | No |
| Pagar mayores impuestos sobre la renta | 80 | 79 | No |
| Elevada tasa de inflación | 64 | 52 | No |
| Que tu familia pague muchos impuestos por tus bienes | 65 | 41 | Sí |
| **5. TRANQUILIDAD FAMILIAR** | | | |
| Hijos enemistados por tu patrimonio | 10 | 11 | No |
| Que tu familia se pelee por tus bienes | 17 | 11 | No |
| Ser acusado de favorecer más a un hijo adulto que a otro | 7 | 8 | No |
| **6. ASESOR FINANCIERO** | | | |
| Ser estafado por el asesor financiero | 26 | 29 | No |
| No recibir el mejor asesoramiento financiero | 40 | 33 | No |
| **7. PADRES, HIJOS Y NIETOS** | | | |
| Que los hijos se vuelvan drogadictos | 47 | 59 | Sí |
| Que los suegros vayan a vivir a tu casa | 12 | 19 | Sí |
| Tener poco tiempo para tus hijos/nietos | 44 | 56 | Sí |

Por el contrario, los MAR suelen estar de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

- No puedo dedicar tiempo suficiente a mis decisiones en materia de inversión.
- Estoy demasiado ocupado para dedicar mucho tiempo a mis propios asuntos financieros.

Los BAR y los MAR difieren también en la cantidad de tiempo que realmente dedican a planificar sus inversiones.

La planificación se da normalmente como un hábito muy arraigado en las personas que tienen una demostrada propensión a acumular riqueza. *La planificación y la acumulación de riqueza están muy asociadas a los inversores con ingresos modestos.* En nuestra muestra de 854 encuestados con ingresos medios (*véase* la tabla 3-5), por ejemplo, se observa una gran correlación entre la planificación de la inversión y la acumulación de riqueza.

Uno de los hallazgos más interesantes de nuestros estudios sobre los millonarios se refiere a la razón de que muchas personas dediquen tan poco tiempo a planificar sus inversiones. Muchas personas que planifican poco o nada las inversiones suelen pensar lo mismo que nuestros encuestados:

> *No vale la pena…*
> *Nunca tengo tiempo para hacer cuentas.*
> *Nunca tenemos mucho… pero cuanto más ganamos, menos parece que acumulamos.*
> *Dedicamos todo nuestro tiempo a nuestras carreras profesionales.*
> *No dispongo de 20 horas a la semana para liarme a invertir dinero.*

Pero los BAR no dedican 20 horas a la semana a esta actividad, ni mucho menos. Si examinas la tabla 3-5, te darás cuenta de que, en promedio, ni siquiera los grandes acumuladores de riqueza necesitan dedicar gran parte de su tiempo a planear estrategias de inversión.

TABLA 3-5
PLANIFICACIÓN DE INVERSIONES Y CONTRASTES DEMOGRÁFICOS: BAR CON INGRESOS MEDIOS FRENTE A MAR

| Planificación de las decisiones de inversión (promedio de horas dedicadas) | Acumulador de riqueza: BAR N=205 | MAR N=215 |
|---|---|---|
| Al mes | 8,4 | 4,6 |
| Al año | 100,8 | 55,2 |
| **Características demográficas** | | |
| Edad (años en promedio) | 54,4 | 56,0 |
| Renta anual familiar realizada (miles de $ en promedio) | 51,5 | 48,9 |
| Patrimonio neto (miles de $ en promedio) | 629,4 | 105,7 |
| Patrimonio neto de 1 millón de $ o más (%) | 59,6 | 0,0 |
| Patrimonio neto esperado* (miles de $ en promedio) | 280,2 | 273,8 |
| Renta realizada en porcentaje del patrimonio neto | 8,2 | 46,3 |
| Porcentaje de autónomos | 59,1 | 24,7 |

* El patrimonio neto esperado se ha calculado mediante la ecuación de riqueza: patrimonio neto esperado = 1/10 edad x renta familiar anual realizada.

Descubrimos que los BAR con ingresos medios dedican a planificar sus inversiones un promedio de tan sólo 8,4 horas al mes. Esto se traduce en unas 100,8 horas al año. Dado que un año tiene 8.760 horas, dedican a planificar sus inversiones el 1,2 % de su tiempo aproximadamente.

Los MAR, en promedio, dedican a planificar sus inversiones unas 4,6 horas al mes, o alrededor de 55,2 horas al año. En otras palabras, los BAR dedican en promedio a la planificación de sus inversiones un 83 % más horas (100,8 frente a 55,2 horas anuales) que los MAR, y éstos dedican tan sólo 1 de cada 160 horas de su tiempo total disponible a la planificación de sus inversiones. Los BAR dedican 1 de cada 87 horas.

¿Se convertirían los MAR en BAR automáticamente si simplemente duplicaran el número de horas que dedican a la planificación de sus inversiones? Probablemente no. La planificación es sólo uno de los muchos ingredientes clave para crear riqueza. La mayoría de los BAR tiene un calendario de planificaciones reglamentado. Cada semana, cada mes, cada año planean sus inversiones. Y además empiezan a hacerlo a una edad mucho más temprana que los MAR.

Por otro lado, los MAR son muy parecidos a algunas personas con sobrepeso, que de vez en cuando se mueren de hambre para llegar a su peso ideal. Sin embargo, muy a menudo recuperan después todo el peso perdido y más. Los MAR pueden comenzar el nuevo año con un plan que incluye

varios objetivos de inversión. Esos objetivos suelen ser el producto de un par de días de planificación dinámica que especifica el número de dólares asignados a las inversiones. Es posible que también incluyan en el plan una reducción significativa del consumo de bienes y servicios. La mayoría de las veces este «plan de choque» y el correspondiente cambio radical de estilo de vida son tan duros que no funcionan. En este caso, el típico MAR se desencanta rápidamente de su nuevo planteamiento para crear riqueza. Enseguida vuelve a las andadas, rompiendo una vez más su compromiso de planificar, invertir más y consumir menos.

Muchos MAR piensan que un plan profesional y bien preparado les convertirá en BAR de la noche a la mañana, pero incluso los mejores planes financieros son ineficaces si no los sigues al pie de la letra. Con demasiada frecuencia los MAR creen que otros pueden «perder peso» por ellos.

Lo que en tales casos les iría realmente bien a los MAR sería comprender cómo funcionan los BAR. Éstos planifican un poco cada mes, y sólo dedican a ello unas 8 horas mensuales. Los MAR podrían planificar más si supieran que ello no les obligaría a «renunciar a sus quehaceres diarios». Los BAR crean riqueza lentamente. No viven de manera espartana, sino que tienen un régimen determinado que equilibra trabajo, planificación, inversión y consumo.

## Tu tiempo es tuyo

El factor trabajo es importante para comprender las diferencias entre los BAR y los MAR. Observa en nuestro estudio de encuestados con ingresos medios el porcentaje de los BAR frente al de los MAR (59,1 frente a un 24,7) que trabajan por cuenta propia (*véase* la tabla 3-5). En este estudio, los trabajadores autónomos estaban significativamente relacionados con la planificación de inversiones. En general, los autónomos pasan más tiempo planificando sus estrategias de inversión que los que trabajan por cuenta ajena. Los trabajadores por cuenta propia, incluidos aquellos que tienen ingresos medianos, suelen integrar en su vida laboral la planificación de inversiones. En cambio, la mayoría de los empleados por cuenta ajena

abordan una serie de tareas relacionadas con el trabajo que no tienen que ver con planificar estrategias de inversión. ¿Por qué sucede eso?

En la categoría de trabajadores autónomos, aquellos que tienen éxito nunca dan por sentada su posición económica. La mayoría de los individuos de mediana edad que son trabajadores por cuenta propia han pasado por tiempos buenos y por tiempos malos, económicamente hablando. Suelen compensar los inevitables altibajos de sus ingresos planificando e invirtiendo. Tienen que ser ellos mismos quienes creen y gestionen sus planes de pensiones. Deben confiar en sí mismos, tanto en lo relacionado con su situación financiera actual como con sus perspectivas de futuro. Muy a menudo, a la larga sólo sobreviven económicamente los trabajadores autónomos muy disciplinados.

Ahora bien, quizás te preguntes ¿y esa gente no trabaja muchas horas y muy duramente? Sí, quienes tienen más éxito son los autónomos que trabajan de 10 a 14 horas al día. De hecho, por eso hay tantos empleados que ni siquiera consideran lo de «montarse la propia empresa». Quieren algo menos exigente. Quieren ser empleados. Sin embargo, la mayoría de los trabajadores, incluidos los de ingresos medianos, también trabajan muchas horas y muy duramente. En cuanto a aquellos que ganan ingresos con cifras de entre cinco y seis dígitos, dedican la mayoría de su tiempo y su energía a sus trabajos. Por lo general no tienen la ventaja de proyectar sus trabajos, y sus tareas no incluyen reservar unas cuantas horas a la semana para planificar sus inversiones. Los trabajadores autónomos, por el contrario, especialmente los que cuentan con ingresos elevados, tienen objetivos diferentes: uno de ellos es el de llegar a ser económicamente independientes. Los empleados por cuenta ajena, por el contrario, dependen con gran frecuencia de sus jefes, por lo que suelen tener menos independencia a la hora de planificar sus inversiones de manera que les permitan acumular un buen patrimonio.

Hay otra cuestión a tener en cuenta en el tema de la planificación: los MAR dedican menos tiempo a planificar sus inversiones que los BAR, en parte debido a la naturaleza de sus inversiones. Los MAR consideran invertible el dinero en efectivo y las cuentas de ahorro, los fondos de mercado y los bonos del tesoro a corto plazo. Los MAR tienen casi el doble

de probabilidades que los BAR de reservar al menos un 20 % de su patrimonio en efectivo o equivalentes de efectivo. La mayoría de ese tipo de dinero está asegurado por el Gobierno federal, y de la mayoría se puede disponer fácilmente cuando surgen imprevistos de consumo. Y, por supuesto, se necesita menos tiempo para planificar inversiones de dinero en efectivo que para invertir el patrimonio de la manera que suelen hacer los BAR.

Los BAR son más propensos a invertir en planes financieros que por lo general ganan en valor, pero no producen ingresos. Ellos suelen invertir una parte mayor de su patrimonio en capital privado en empresas con pocos accionistas, en bienes raíces, en planes de renta variable que cotizan en bolsa, y en sus planes de pensiones, rentas vitalicias y otro tipo de impuestos diferidos. Este tipo de inversiones requiere planificación, y son la base de la riqueza. Los MAR tienen una parte mayor de su patrimonio invertida en vehículos y otros activos que tienden a depreciarse.

## ¿Un inversor activo o inactivo?

Casi todos los millonarios que encuestamos (un 95 %) tienen acciones propias; la mayoría tiene un 20 % o más de su patrimonio invertido en acciones que cotizan en bolsa. Sin embargo, sería un error suponer que esos millonarios comercian de modo activo con sus acciones. La mayoría no sigue los avatares diarios del mercado bursátil. La mayoría de ellos no llama cada mañana a sus corredores de bolsa para preguntarles qué hizo la Bolsa de Londres. La mayoría no comercia con sus acciones en respuesta a los titulares de la prensa financiera.

¿Definirías a los inversores activos como personas que, en promedio, mantienen una inversión durante días? De los millonarios que entrevistamos, menos de un 1 % de los que poseen valores pertenecen a esa categoría. ¿Y semanas? Otro 1 %. Pasemos a los que, en promedio, mantienen la inversión unos cuantos meses, aunque menos de un año. Menos del 7 % son inversores «mensuales». En general, sólo alrededor de un 9 % de los millonarios entrevistados mantiene sus inversiones durante

menos de un año. En otras palabras, menos de 1 de cada 10 son «inversores activos». 1 de cada 5 (un 20 %) invierten en promedio durante un año o dos; 1 de cada 4 (un 25 %), entre dos y cuatro años. Alrededor del 13 % está en el grupo de los que invierten por un tiempo de cuatro a seis años. Más de 3 de cada 10 (un 32 %) mantienen sus inversiones durante más de seis años. De hecho, *el 42 % de los millonarios que entrevistamos en nuestra última encuesta no había hecho ningún tipo de operación en sus carteras de acciones en el año anterior a la entrevista.*

El llamado inversor activo es uno de los tipos de millonarios más difíciles de encontrar para entrevistar. Es quizás el cliente ideal para los corredores de bolsa. Ciertamente gasta cantidades considerables en honorarios relacionados con la asesoría bursátil, pero representa una minoría entre la población millonaria. De hecho, hemos encontrado más inversores activos no millonarios que millonarios que invierten activamente. ¿Cómo es esto posible? Pues porque es muy caro comprar y vender, comprar y vender, comprar y vender valores en bolsa cada día, cada semana o cada mes.

A menudo, los inversores activos dedican más tiempo a comerciar que a estudiar y planificar sus inversiones. Los millonarios, por el contrario, pasan más tiempo estudiando muchas menos ofertas. Por lo tanto, pueden dedicar su tiempo y su energía principalmente a los recursos necesarios para poder controlar mejor una variedad de ofertas mercantiles mucho más pequeña.

Siempre nos ha interesado estudiar los hábitos de acumulación de riqueza de los corredores de bolsa. En comparación con los empleados de otras empresas, los corredores de bolsa obtienen ingresos elevados. Tienen acceso a gran cantidad de datos de investigación. Además, en el mercado de valores pagan menos que otras personas porque ganan sus propias comisiones. ¿Son todos estos asesores inversionistas con elevados ingresos gente millonaria? No, en absoluto.

Hemos preguntado sobre este tema a muchos corredores de bolsa. Quizás fue un corredor de bolsa independiente el que mejor lo planteó cuando nos dijo:

*Si yo fuera rico mantendría…* [mis acciones, pero…] *no puedo dejar de operar en mi propia cartera. Me paso el día mirando la pantalla.*

Ten en cuenta que los ingresos anuales netos de este corredor superan los 200.00 dólares. Pero debido a que es un inversor muy activo, rara vez deja que crezcan las semillas de inversión que siembra. Realiza cualquier ganancia a corto plazo y por tanto ha de tributar por ella. No es el tipo de corredor que gusta a un millonario. Entonces, ¿qué tipo prefieren? Inversores. Inversores mucho menos activos. Prefieren tratar con aquellos que basan las compras en el estudio y después mantienen la inversión.

Volvamos a nuestros casos de estudio, los señores North y South, para ver en acción los planes de financiación.

## Comparación de tiempos invertidos

El doctor North dedica cerca de 10 horas al mes, o 120 horas al año, a estudiar y planificar sus futuras opciones de inversión (*véase* la Tabla 3-6). El doctor South, por el contrario, dedica a ello 3 horas al mes, o menos de 40 horas al año.

TABLA 3-6
HORAS DEDICADAS:
DR. NORTH Y DR. SOUTH COMPARADOS CON MUESTRAS DE BARS Y MARS

| HORAS DEDICADAS AL MES POR: | doctor North | (BAR) N=155 | doctor South | (MAR) N=205 |
|---|---|---|---|---|
| Estudio y planificación de posibles inversiones | 10,0 | (10,0) | 3,0 | (5,5) |
| Gestión de las inversiones en curso | 20,0 | (8,1) | 1,0 | (4,2) |
| Ejercicios | 30,0 | (16,3) | 10,0 | (16,7) |

¿Quién pasa más tiempo gestionando sus inversiones actuales? Una vez más, la respuesta es predecible: el doctor North, en promedio, dedica cerca de 20 horas al mes, o 240 horas al año, en ese propósito, mientras que su

homólogo afirmó haber dedicado tan sólo 1 hora al mes a la gestión de sus inversiones actuales. Sin duda, éste es un factor que contribuye al bajo patrimonio neto del doctor South.

El doctor North es un inversor bien centrado. Él tiene dos tipos de inversión favoritos: tierras en el medio rural y acciones en la industria médica:

> *Primero fue por un compañero con el que estudié medicina… Salvó la vida a un paciente que creía en la inversión en agricultura. Mi colega invirtió ahí y me habló de ello. Me dijo que era gente muy honesta. Me reuní con ellos y acepté. He estado invirtiendo desde entonces… y lo sigo haciendo regularmente.*
>
> *He invertido más en acciones de compañías farmacéuticas… en la industria médica y en empresas de instrumental médico… conozco ese campo. Realizo investigaciones en el campo de los fármacos… Eso es lo que hace Warren Buffett… Invierte en empresas que conoce y de las que controla el tema. Hay que sembrar semillas (ahorrar para invertir) en áreas que se conozcan. Yo tengo más de 2 millones de dólares en mi plan de participación en los beneficios.*

El doctor South es quien toma las principales decisiones de inversión en su familia. Fue decisión suya la de tener cuentas en cuatro corredurías bursátiles. No obstante, sorprendentemente, tiene menos de 200.000 dólares invertidos en valores. Entonces, ¿por qué tiene cuatro asesores financieros diferentes? Pues porque cree, de manera errónea, que no es necesario que pierda el tiempo tomando sus propias decisiones en materia de inversión. Admitió que sería «realmente» rico si no siguiera los consejos de esos llamados expertos. Pero ni siquiera los malos consejos salen baratos. Estimamos que el doctor South gastó en un año más de 35.000 dólares en asesoramiento financiero y otros servicios relacionados con sus mal invertidos 200.000 dólares.

¿Qué pasa con el doctor North? Durante ese mismo período no gastó ni un dólar en gastos de transacción y asesoramiento financiero. Él es su propio asesor financiero. Raramente vende acciones. Además, como

invierte directamente en tierras de cultivo y sus productos, no tiene que pagar nada por en concepto de transacción.

El doctor South, como es tradicional entre los MAR, salió quemado con los asesores financieros. Muy a menudo, la gente de su posición responde a las llamadas de los corredores de bolsa que andan a la caza de inversores. Demasiado a menudo, el doctor South entra tarde en el mercado de valores y sale demasiado pronto. En claro contraste, la mayor parte de los BAR se encargan ellos mismos de hacer sus inversiones. Se toman el tiempo y la energía necesarios para estudiar las oportunidades de inversión. Realizan consultas con asesores financieros, pero en última instancia las decisiones finales las toman ellos mismos.

El doctor South suele invertir a salto de mata en «lo mejor del mes» que le proponen sus corredores de bolsa. Paga muchos dólares por esas operaciones. Si esos valores suben, generan impuestos sobre los rendimientos del capital mobiliario. En cambio, cuando se negocian acciones de un plan de pensiones, éstas no devengan impuestos sobre los rendimientos del capital. Lamentablemente, el doctor South no es un entusiasta de los planes de pensiones. Calculamos que cuando le entrevistamos tenía menos de 40.000 dólares invertidos en su plan de pensiones.

## ¿Quiénes son tus proveedores?

¿Cómo contrataste al asesor financiero de tu hogar? ¿Calibraste el lugar que ocupaba en la sección de anuncios de tu periódico local? ¿Examinaste todas las ofertas que recibiste en respuesta a tu anuncio? ¿O pediste a tu contable, a tu abogado o a tu secretario que te ayudara a buscar un buen asesor? Muchas personas nos dicen que todo eso representa demasiado trabajo.

Esto es lamentable. Cuanta más inteligencia, tiempo y energía dediques a contratar a un asesor financiero, más probable es que encuentres uno que sea idóneo. Tal vez no estés demasiado convencido de la necesidad de esforzarse en esa tarea. Míralo de otra manera: ¿cuánto tiempo y esfuerzo te

supuso encontrar tu empleo actual? ¿Qué posibilidades hay de llamar a General Motors, IBM o Microsoft y obtener un empleo hoy mismo por teléfono? ¿Cómo lo abordarías?

> *«Hola, soy un trabajador potencial extraordinario. Puedo mejorar enormemente la productividad de cualquier departamento en el que me ponga a trabajar. Soy inteligente, eficiente, positivo, afable, tengo buena presencia, recursos y empatía con las necesidades de los demás. ¿Cuándo quieren que empiece?».*

Las posibilidades de que te contraten con una llamada, sobre todo con una llamada así, son prácticamente nulas. Así pues, ¿por qué tanta gente contrata a un asesor financiero contestando a una llamada de ofrecimiento? Pues porque no tienen experiencia alguna en contratar empleados.

¿Por qué no eres tan rico como podrías ser? Pues puede deberse al modo en que llevas tus asuntos domésticos. ¿Sería un buen negocio, sobre todo uno muy productivo, contratar a un empleado clave sin revisar sus antecedentes ni hacerle una entrevista en profundidad? ¡No! Sin embargo, la mayoría de la gente, incluidos aquellos que tienen ingresos elevados, contrata a asesores financieros sin tener apenas información sobre el perfil del candidato.

Algunas personas con ingresos elevados han respondido a nuestro punto de vista sobre este tema afirmando: «Pero yo no estoy contratando a un empleado, sólo estoy invirtiendo algo de dinero en un tipo que me telefoneó». Nuestra respuesta a eso es simple: gestiona tu hogar como si gestionaras un negocio productivo. Las mejores empresas emplean a los mejores trabajadores. También buscan a los mejores proveedores. Utilizar los mejores recursos humanos y rodearse de los mejores proveedores son dos razones principales por las que las empresas más productivas alcanzan el éxito mientras otras fracasan. Debes contemplar a los asesores financieros que desean que seas su cliente como simples candidatos a un puesto de trabajo. Contémplalos como posibles empleados o proveedores de tu hogar. Después, plantéate algunas preguntas sencillas: ¿qué criterios seguiría un jefe de personal productivo a la hora de evaluar a uno de estos

candidatos? ¿Compraría el jefe de compras o el director financiero de una empresa productos bursátiles a este potencial proveedor? ¿Qué criterios, qué información clave del C. V. de esos potenciales proveedores utilizaría para evaluarlos?

Antes de que una empresa prestigiosa llegara a contratar a un asesor financiero o un especialista en productos bursátiles, insistirían en algunos aspectos clave de la información que presentara, como:

- Varias referencias.
- Título universitario.
- Comprobación de los datos.
- Una serie de entrevistas personales.
- Una solicitud de empleo bien detallada.
- Documentos que acrediten la capacidad del solicitante para llevar a cabo los deberes y tareas requeridas.

Tu habilidad para contratar unos óptimos asesores financieros está directamente relacionada con su propensión a acumular riqueza. Esto, a su vez, se relaciona con una de las razones fundamentales por la que los empresarios superan en materia de acumulación de riqueza a todas las demás ocupaciones. La mayoría de los empresarios con ingresos elevados tienen más experiencia en evaluar a posibles proveedores, empleados y recursos humanos en general que los miembros de otros grupos de actividad. Estar metido en un negocio requiere evaluar constantemente ese tipo de recursos.

## El método Martin

Hace varios años tuvimos el placer de entrevistar al señor Martin, un inversor muy astuto y millonario hecho a sí mismo. El señor Martin participó en una entrevista de grupo que realizamos con 8 multimillonarios. Para ser incluidos en el grupo los encuestados debían tener un patrimonio neto de 5 millones de dólares como mínimo. Reunir un patrimonio neto de 5 millones de dólares o más en una sola generación es todo un logro. Sin

embargo, el señor Martin es raro incluso dentro de esa categoría, ya que él nunca tuvo unos ingresos anuales (como asalariado) que superaran los 75.000 dólares. ¿Qué hizo el señor Martin para llegar a ser tan rico? Él es uno de los mejores inversores que hemos entrevistado. Amasó su fortuna gracias al mercado de valores. Descubrimos que era extremadamente inteligente y que estaba muy bien informado sobre diversas inversiones. Tiene además un buen ojo para evaluar asesores de inversión.

Como era de esperar, el señor Martin está suscrito a una amplia variedad de publicaciones relacionadas con las inversiones. Varias de ellas venden sus listados de direcciones electrónicas a los corredores de bolsa. Son miles los asesores financieros que tienen acceso a la dirección y el número de teléfono del señor Martin. Éste estima que cada semana le llaman al menos tres o cuatro corredores solicitando que invierta con ellos. ¿Cómo trata con ellos el señor Martin? Le dice a su secretaria que siga con ellos el «Método Martin». ¿Qué es el «Método Martin»? Esto fue lo que nos contó durante la entrevista:

> *Yo soy un hombre de negocios que sale y pone a prueba a las personas. Me llaman corredores muy a menudo. Me dicen: «Tengo una gran experiencia en trabajar con las mejores ofertas de Wall Street… Tengo un fantástico historial de ganancias para mis clientes».*
>
> *Y yo siempre les digo: «¿Puede darme algunas ideas de inversión que sean realmente buenas?». Me dicen: «Por supuesto, sobre todo si está usted dispuesto a mover su cartera de valores. Yo sólo manejo cuentas con un mínimo de 200.000 dólares».*
>
> *Entonces le digo: «Entonces es usted realmente bueno. Bien, ya le diré algo. Envíeme una copia de sus declaraciones de renta de los últimos años y una lista de lo que usted ha invertido en su propia cartera de inversiones durante los tres últimos años. Si hizo más dinero invirtiendo que yo, trabajaré con usted. Aquí tiene mi dirección».*

*Cuando me dicen: «No podemos mostrarle esa información», yo les contesto: «Eso son nada más que tonterías». Ésa es mi estrategia para probar a la gente. Me funciona. Ésa es mi manera de comprobar las cosas. Y creo que es muy honesta.*

Tal vez te preguntes cómo encuentra tiempo el señor Martin para evaluar todos esos montones de credenciales que recibe de corredores de bolsa. Durante muchos años, el señor Martin ha sido un inversor activo y ha recibido innumerables ofertas telefónicas. ¿Cuántos de esos solicitantes al puesto de asesor financiero de la familia Martin presentaron referencias? ¡Ninguno! Ni uno solo de esos montones de solicitantes facilitó datos acerca de sus ingresos y su patrimonio.

Según el señor Martin, «Si esos tipos fueran realmente buenos, no perderían el tiempo llamándome». Eso suena razonable, señor Martin. Pero no todo el mundo en Estados Unidos tiene su habilidad para invertir, sus ingresos y su patrimonio. Muchas personas estarían mejor económicamente si utilizaran los servicios de un asesor financiero, incluso alguno de esos que los llaman, por la sencilla razón de que la mayoría de ellos tienen bastantes más conocimientos sobre métodos de inversión que un MAR con ingresos altos.

El modo de contactar con un asesor financiero está relacionado con la valorización de la riqueza. ¿Cómo lo hizo el señor Martin? Como la mayoría de los BAR: utilizó la comunicación interpersonal. Al principio de su carrera profesional, pidió a su contable que le enviara un buen asesor financiero. El contable le proporcionó los nombres de varios de esos asesores. El señor Martin pidió referencias de ellos a clientes cuyas inversiones parecían ir siempre bien. Desde entonces ha recurrido a diversos asesores financieros, y también confía en otros asesoramientos, como el de su abogado y contable profesionales.

El señor Martin siempre ha confiado en los sabios conocimientos bursátiles de sus asesores financieros porque todos ellos fueron aprobados por su contable o por inversores de éxito. Además, el señor Martin comprendió acertadamente que esos asesores financieros le tratarían como a un cliente especial. Y, de hecho, se esforzaron al máximo por

proporcionarle buenos consejos y pronósticos oportunos. ¿Por qué? Pues porque de otro modo pondrían en peligro su prestigio y sus buenas referencias. ¿Qué habría hecho el señor Martin si sus asesores le hubieran proporcionado un mal servicio y un mal asesoramiento? Se habría quejado al contable profesional que había recomendado a esas personas, y a éste no le habría gustado perder al señor Martin como cliente y habría borrado a esos asesores de sus redes de referencia. A ningún asesor financiero le gusta ser despedido de esta manera. Incluso los asesores más prestigiosos se esfuerzan en mejorar la calidad de sus servicios para atender a los buenos contactos.

¿Qué podemos aprender de estos supuestos? Hay que elegir un asesor financiero que esté refrendado por un buen contable o por clientes cuya cartera de valores sobresalga por sus éxitos. Si no dispones de un contable, contrata uno.

Otro aspecto relacionado con la acumulación de riqueza es el empleo de un contable profesional no sólo para los temas de impuestos o asesoría fiscal, sino también para que aporte consejos de inversión. Para encontrar un buen contable, consulta a amigos o compañeros que se ajusten al perfil de un BAR. Puedes recurrir al colegio oficial de contables y administradores de empresas. O hablar con los profesores de alguna escuela de administración de empresas para que te faciliten los nombres de antiguos alumnos que cuenten con una brillante carrera en el campo de las inversiones bursátiles. Otro método consiste en llamar a los despachos de empresas contables, las cuales suelen ser muy selectivas con sus empleados. Incluso las grandes empresas tienen clientes pequeños. Nosotros seleccionamos a nuestros contables siguiendo dos criterios: el primero fue que estuvieran recomendados por profesores universitarios de esa carrera; y el segundo, que fueran contables de grandes empresas que posteriormente se habían montado con gran éxito su propia empresa. Vimos que los mejores contables profesionales y asesores financieros habían seguido este camino.

Hay contables profesionales mejores que otros a la hora de ayudar a sus clientes a acumular riqueza. Habla con varios. Elige al que tenga más

clientes BAR, pero puede que les tengas que explicar qué es el concepto BAR.

# NO ERES LO QUE CONDUCES

Creen que ser económicamente independiente es más importante que hacer gala de un estatus social elevado.

W. W. Allan es un multimillonario que se ha hecho a sí mismo. Él y su esposa han vivido en una casa de tres dormitorios de un barrio de clase media durante casi cuarenta años. El señor Allan posee y gestiona dos empresas industriales del Medio Oeste de EE. UU. Durante toda su vida de casado, sólo ha tenido berlinas de la marca General Motors. Te dirá que nunca se ha entrampado con coches de alta gama o cosas por el estilo. Las empresas del señor Allan, así como su hogar, están muy bien gestionadas. La productividad de sus empresas, junto a los hábitos de consumo moderado que sigue en casa, le produce buenas rentas. Rentas que, a su vez, reinvierte en sus empresas, en bienes raíces y en acciones ordinarias de diversas empresas estadounidenses de gran prestigio. El señor Allan es lo que nosotros llamamos un súper-BAR. ¡Su patrimonio neto es diez veces mayor del que se espera que tengan personas de sus mismos ingresos y su misma edad!

Durante su carrera profesional, el señor Allan ha ayudado a muchos otros empresarios. Ha actuado como mentor de docenas de propietarios y ha salvado a muchas empresas de la quiebra al proporcionar asistencia a empresarios en apuros. Pero nunca ha dado crédito a las personas que exhibían la filosofía de sombrero grande y poca cabeza. De acuerdo con su mentalidad, ese tipo de individuos nunca serían capaces de pagar sus deudas. Estos tipos, según el señor Allan, «gastan, gastan y gastan dinero anticipadamente, antes incluso de haberlo ganado».

El señor Allan, al igual que aquellas personas a las él ha respaldado económicamente, nunca han pensado que su propósito en la vida fuera parecer rico. Según él, «Ésa es la razón por la que soy económicamente independiente».

> *Si tu meta es llegar a tener una economía segura, es probable que lo consigas… Pero si tu principal motivación es hacer dinero para gastártelo dándote una buena vida… nunca llegarás a conseguirlo.*

Muchas de las personas que nunca logran ser económicamente independientes tienen una serie de creencias bastante diferentes. Cuando les preguntamos sobre sus motivos, nos hablan en términos de trabajo y carrera profesional. Pero si les preguntas por qué trabajan tan duro, por qué eligieron las carreras que hicieron, sus respuestas son muy diferentes de las del señor Allan. Son MAR, y los MAR, especialmente los que tienen ingresos altos, trabajan para gastar, no para llegar a ser financieramente independientes. Los MAR ven la vida como una serie de negocios que les permiten pasar de un nivel de lujo al siguiente.

Entonces, ¿quién disfruta trabajando? ¿A quién le satisface realmente su profesión, a los BAR o a los MAR? *Hemos comprobado que, en la mayoría de los casos, a los BAR les encanta trabajar, mientras que los MAR trabajan porque necesitan dinero para poder mantener sus hábitos consumistas*. Esas personas y sus motivaciones ofenden al señor Allan. En muchas ocasiones afirmaron:

> *El dinero no debería cambiar nunca los propios valores…, hacer dinero es tan sólo un saldo de cuentas. Es una manera de saber cómo lo estás haciendo.*

## Rolls-Royce no, por favor

El señor Allan es extremadamente perspicaz a la hora de detectar a los malos atesoradores de riqueza. Cree, principalmente, que los bienes materiales cambian a las personas. Si adquieres un objeto de cierto estatus,

es probable que tengas que comprar para seguir montando el puzle social de la apariencia. Y, en poco tiempo, toda tu vida habrá cambiado. El señor Allan ve con claridad la naturaleza complementaria de las cosas de alto rango y el estilo de vida de gran consumo. Él no tendrá ninguno de esos bienes. Él los ve como una amenaza para su estilo de vida sencillo, pero extraordinariamente eficaz:

> *Atesorar riqueza no es algo que tenga que cambiar tu estilo de vida. Incluso en la etapa de la vida en la que estoy, sigo sin querer cambiar la vida que llevo.*

Recientemente se pusieron a prueba los valores y las prioridades del señor Allan. Un grupo de personas a las que él había ayudado en los negocios decidió comprarle un regalo muy especial para su cumpleaños. «¡Será un bonito gesto!», pensaron. Pero los grandes regalos, ya sea de amigos o de padres ricos, no concuerdan siempre con los valores y el estilo de vida del destinatario. Y a menudo sucede que ese tipo de regalos representa un gran compromiso para quienes los reciben, que se ven obligados a gastar más y más dinero para «estar a la altura» del obsequio.

Algunos padres ricos compran a sus hijos mayores viviendas en barrios de lujo. ¿Es una gran idea? Tal vez deberían darse cuenta de que los «barrios ricos» son barrios de alto consumo. De elevados impuestos sobre el patrimonio a los gastos obligados en decoración; de la necesidad de llevar a los niños a costosos colegios privados a la de comprar un lujoso coche de 40.000 dólares, son cosas que obligan a los hijos a meterse en la rueda giratoria del ganar-para-consumir. ¡Gracias, mamá, gracias, papá!

El señor Allan, atendiendo a su categoría de súper-BAR nos dijo:

> *Recientemente me sucedió algo muy curioso. Me enteré de que me estaban preparando un regalo sorpresa (por parte de varios empresarios asociados). ¡Un Rolls-Royce de regalo! Lo habían encargado especialmente para mí… Un color especial, tapicería especial… Lo habían pedido hacía meses, según averigüé, y faltaban aún unos cinco meses (para la entrega).*

*¿Cómo vas y le dices a alguien que quiere regalarte un Rolls-Royce que tú no lo quieres?*

¿Por qué rechazaría el señor Allan un regalo tan maravilloso?

*Un Rolls-Royce no representa nada para mí en la vida. No quisiera por nada del mundo tener que cambiar mi vida por poseer un Rolls-Royce. No puedo tirar el pescado en el asiento trasero de un Rolls, como hago en mi coche cuando voy de pesca. Os tengo que llevar a todos al lago… Voy a pescar allí cada fin de semana. Tenemos algunos de los mejores lugares de pesca de todo el país. Ahí es donde tengo mi barca de pesca.*

El tipo de pesca que hace el señor Allan incluye tirar el pescado sangriento en el asiento trasero de su berlina, un coche nada lujoso con cuatro años de vida y de fabricación estadounidense. Esa manera de hacer no es coherente con conducir un Rolls-Royce hasta el lago. Estaría fuera de lugar. El señor Allan no se sentiría cómodo con un coche así. Por lo tanto, pensó, tendría que dejar de ir a pescar o rechazar el regalo.

Vamos a considerar el dilema del señor Allan. Su despacho está ubicado en la planta de fabricación de su empresa, que se encuentra en una antigua zona industrial. Un coche como el que le ofrecen estaría fuera de lugar en un entorno así. Y, por supuesto, el señor Allan no quiere tener que funcionar con dos coches, sería poco operativo. Cree además que un coche de lujo le alejaría mucho de sus trabajadores. Podrían tener la sensación de que su jefe los está explotando. ¿Cómo si no podía permitirse un vehículo tan caro? Están además estas otras consideraciones:

*Con un Rolls no puedo ir a algunos de los restaurantes de mala muerte a los que me gusta ir… Me gusta frecuentar esos sitios… y no puedo ir en un Rolls-Royce. Así que no, gracias. De modo que tuve que llamar y decir: «Tengo que decirles algo muy en serio: no quiero ese coche». No me interesa nada… Hay cosas mucho más divertidas… más interesantes que hacer [antes que tener un Rolls].*

El señor Allan reconoce que hay muchos artefactos que pueden ser una verdadera carga, cuando no un impedimento, para llegar a ser económicamente independiente. La vida ya tiene sus propias cargas, ¿por qué añadirle otras?

## COMPRAR COCHES, UNA COSTUMBRE DE MILLONARIOS

¿Cómo hacen los millonarios para adquirir coches?[7] Alrededor de un 81 % lo compran. Los demás lo adquieren mediante alquiler con opción de compra. Sólo el 23,5 % de los millonarios tiene coches nuevos (*véase* la tabla 4-1). La mayoría de ellos no se han comprado un coche en los dos últimos años. De hecho, el 25,2 % no se ha comprado un vehículo desde hace cuatro años o más.

¿Cuánto pagan los millonarios por sus coches? El millonario típico (los que están en el percentil 50) pagaron 24.800 dólares por su adquisición más reciente (*véase* la tabla 4-2). Conviene destacar que un 30 % pagó 19.500 dólares o menos.

Hay que tener en cuenta asimismo que el comprador de coches estadounidense medio ha pagado más de 21.000 dólares por su adquisición más reciente. ¡No es una cantidad muy inferior a la de 24.800 dólares que han pagado los millonarios! Por otra parte, no todos esos millonarios compraron vehículos nuevos. ¿Cuántos nos dijeron que su último coche era de segunda mano? Casi un 37 %. Además, muchos millonarios confesaron que recortaron gastos, es decir, que compraron coches más económicos que la última vez.

¿Cuál es la cantidad más alta que esos millonarios llegaron a pagar por sus coches? El 50 % de los encuestados nunca gastó en toda la vida más de 29.000 dólares en un coche. Aproximadamente 1 de cada 5, o un 20 %, nunca gastaron más de 19.950 dólares. El 80 % pagó como máximo 41.300 dólares por su vehículo más caro.

¿Y si separamos de nuestra muestra a esos millonarios que nos dijeron que habían heredado su patrimonio, cerca de un 14 % del total de los

millonarios del estudio? El típico millonario heredero de su riqueza gastó unos 36.000 dólares por su coche más caro. En claro contraste, el típico millonario hecho a sí mismo pagó mucho menos, aproximadamente unos 27.000 dólares, casi 9000 dólares menos que los millonarios por herencia. En resumen, hoy día el comprador de coches medio estadounidense gasta alrededor de un 78 % más en un coche nuevo de lo que gasta un millonario hecho a sí mismo por su coche más caro.

TABLA 4-1
LOS COCHES DE LOS MILLONARIOS: MODELO-AÑO

| AÑOS DEL COCHE COMPRADO (1) | PORCENTAJE DE MILLONARIOS |
|---|---|
| Año en curso/nuevo | 23,5 |
| Año pasado/un año de antigüedad | 22,8 |
| Dos años de antigüedad | 16,1 |
| Tres años de antigüedad | 12,4 |
| Cuatro años de antigüedad | 6,3 |
| Cinco años de antigüedad | 6,6 |
| Seis o más años de antigüedad | 12,3 |

(1) Un 81 % de la muestra de millonarios compró los coches, y un 19 % optó por el *leasing* (alquiler con opción de compra).

TABLA 4-2
LOS COCHES DE LOS MILLONARIOS: PRECIOS DE VENTA

| Cantidad pagada por último modelo adquirido | Porcentaje de compradores que pagaron esa cantidad | | Máxima cantidad pagada por un vehículo | Porcentaje de compradores que pagaron esa cantidad | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Menos | Más | | Menos | Más |
| 13.500 dólares | 10 | 90 | 17.900 | 10 | 90 |
| 17.500 | 20 | 80 | 19.950 | 20 | 80 |
| 19.500 | 30 | 70 | 23.900 | 30 | 70 |
| 22.300 | 40 | 60 | 26.800 | 40 | 60 |
| 24.800 | 50 | 50 | 29.000 | 50 | 50 |
| 27.500 | 60 | 40 | 31.900 | 60 | 40 |
| 29.200 | 70 | 30 | 35.500 | 70 | 30 |
| 34.200 | 80 | 20 | 41.300 | 80 | 20 |
| 44.900 | 90 | 10 | 54.850 | 90 | 10 |
| 57.500 | 95 | 5 | 69.600 | 95 | 5 |

Puedes mirarlo de este otro modo: el millonario típico de nuestra encuesta (uno de percentil 50) gastó cerca de 29.000 dólares en su coche más caro. Eso equivale a menos del 1 % de su patrimonio neto. En Estados Unidos, el comprador medio de un coche tiene un patrimonio neto que es inferior al 2 % del de esos millonarios. ¿Se compran coches que cuestan un 2 % de lo que pagan los millonarios? Si lo hicieran, pagarían, en promedio, alrededor de 580 dólares (el 2 % de los 29.000 dólares). En lugar de ello, esos compradores gastan el equivalente a un 30 % como mínimo de sus ingresos en la compra de un coche. Fíjate también que, en promedio, los consumidores estadounidenses medios compran vehículos nuevos a un precio que es el 72 % de lo que un millonario típico llega a pagar nunca por un coche. ¿Te da esto una idea de por qué hay tan pocos estadounidenses millonarios?

Los millonarios que alquilan vehículos con derecho a compra son una minoría, menos del 20 %. ¿Cuál fue el «precio» de su más reciente adquisición/alquiler? Estimamos que el 50 % de los coches alquilados tenía un precio de unos 31.680 dólares o menos. Alrededor de un 80 % de los coches alquilados costó 44.500 dólares. La gente nos pregunta a menudo: «¿Debo alquilar?». Nuestra respuesta es siempre la misma:

> *Más del 80 % de los millonarios compran sus coches. Cuando más del 50 % de ellos opten por alquilarlos cambiaremos nuestra recomendación.*

## MARCAS DE COCHES

¿Qué tipo de coches conducen los millonarios? Los fabricantes de coches estadounidenses pueden estar orgullosos de saber que fabrican el 57,7 % de los vehículos que conducen los millonarios. Un 23,5 % son coches de empresas japonesas, mientras que un 18,8 % son vehículos europeos. ¿Cuáles son las marcas de coches más populares entre los millonarios? A continuación, enumeramos las marcas en función de sus respectivas cuotas de mercado:

1. **Ford** (9,4 %). Los modelos más populares son la camioneta F-150 y el utilitario deportivo Explorer. (Los coches utilitarios y deportivos en general son cada vez más populares entre la gente acaudalada). Alrededor de 3 de cada 10 millonarios que conducen un vehículo de la marca Ford tienen una camioneta F-150. Y aproximadamente 1 de cada 4, un Ford Explorer. La camioneta F-150 es el número uno de los vehículos vendidos en Estados Unidos, así que los conductores de ese vehículo tienen algo en común con muchos millonarios.
2. **Cadillac** (8,8 %). Más del 60 % de los conductores que poseen un Cadillac tienen el modelo De Ville/Fleetwood Brougham.
3. **Lincoln** (7,8 %). Alrededor de la mitad de los propietarios tienen un Lincoln Town Car.
4. **Un triple empate: Jeep, Lexus, Mercedes** (6,4 % cada uno). Casi todos los millonarios que tienen un Jeep eligen el modelo Grand Cherokee. De hecho, este modelo encabeza la lista de los modelos elegidos por los millonarios. Casi dos terceras partes de los conductores de Lexus optan por el modelo LS 400. El favorito de los Mercedes-Benz es el Clase S.
5. **Oldsmobile** (5, %). El modelo preferido es el Olds 98.
6. **Chevrolet (**5,6 %). Esta marca está representada por diez modelos. Entre los más populares están los deportivos utilitarios Suburban y Blazer.
7. **Toyota** (5,1 %). El modelo Camry es el que se lleva la palma.
8. **Buick** (4,3 %). Los más populares son los modelos Sabre y Park Avenue.
9. **Empate de dos**: Nissan y Volvo (2,9 % cada uno). El modelo más popular de Nissan es el Pathfinder, y el de Volvo, el de la Serie 200.
10. **Otro empate de dos:** Chrysler y Jaguar (2,7 % cada uno).

Entre otras marcas populares están: Dodge, BMW, Mazda, Saab, Infiniti, Mercurio, Acura, Honda, GMC, Volkswagen, Land Rover, Subaru, Pontiac, Audi, Isuzu, Plymouth y Mitsubishi. Los tres principales fabricantes son General Motors, con aproximadamente el 26,7 % de compradores millonarios; Ford Motor, con un 19,1 %, y Chrysler, con cerca de 11,8 %. Como puedes ver, la mayoría de los millonarios conducen lo que

se llama el metal de Detroit. La mayoría de los estadounidenses que tienen coche también tienen metal de Detroit. Entonces, ¿cómo saber si tu vecino que conduce un Ford, un Cadillac o un Jeep es millonario o no? No puedes. No es fácil juzgar el patrimonio de la gente sólo por el coche que conduce.

Cada vez son más las personas acaudaladas que se compran coches fabricados en EE. UU., especialmente de las marcas Buick, Cadillac, Chevrolet, Chrysler, Ford, Lincoln y Oldsmobile. Esta tendencia está relacionada con la creciente popularidad de los utilitarios deportivos que fabrican Chrysler, Ford y General Motors. ¿Qué hay en Detroit que atrae a los ricos? Podemos responder a esa pregunta con algo que ocurrió hace más de quince años.

Después de entrevistar a un grupo de diez millonarios, fuimos al aparcamiento del centro de investigación. Nos quedamos muy sorprendidos al ver que casi todos los millonarios que acabábamos de entrevistar tenían coches de Detroit: Buick, Ford y Oldsmobile. Nos miramos unos a otros y alguien dijo: «¡Esta gente no pertenece a un estatus, compran los coches al peso!».

Es cierto. Muchos millonarios suelen comprarse coches de gran tamaño que tienen un bajo coste por gramo de peso. El precio medio de todos los vehículos nuevos es de 6,86 dólares por libra (= 450 gramos). El Buick sedán de cuatro puertas se vende en la actualidad a unos 6,00 dólares por libra; el Chevrolet Caprice, a unos 5,27 dólares; el Ford Crown Victoria, a alrededor de 5,50; el Lincoln Town Car, a unos 10,00; y el Cadillac Fleetwood, a 8,26. El Ford Explorer se vende a unos 5,98 dólares. El modelo más popular entre los millonarios es el Jeep Grand Cherokee, que se vende a 7,09 dólares por libra.

¿Cómo son esos precios al peso de los coches extranjeros del mismo tamaño? El sedán BMW 740 cuesta más de 15 dólares por libra; el Mercedes-Benz 500 SL tiene un precio de más de 22 dólares por libra, y el Lexus LS400 sale a la venta por más de 14,00 dólares por libra. ¿Qué pasa con el Ferrari F40? ¡Pues que su costo es de 175 dólares por libra de peso! (El precio estimado por libra lo encontrarás en el apéndice 2 de este libro).

A muchos de los encuestados les complace conducir coches que no reflejen su elevado estatus. Les interesan más las tasaciones de valor

objetivas. Hay millonarios que se gastan sumas considerables en automóviles de lujo, pero son una minoría. El año pasado, por ejemplo, se vendieron en EE. UU. unos 70.000 coches de la marca Mercedes. Esto se traduce en la mitad del 1 % de los más de 14 millones de coches vendidos. Al mismo tiempo, los hogares millonarios eran cerca de 3,5 millones. ¿Qué significa eso? Pues que los miembros de la mayoría de los hogares ricos no conducen lujosos coches de importación. La realidad es que 2 de cada 3 compradores o arrendadores de vehículos extranjeros de lujo no son millonarios.

Durante mucho tiempo han sido los millonarios de más edad los que preferían las marcas nacionales. Creemos que esta actitud se está volviendo más común incluso entre los millonarios más jóvenes. ¿Por qué? Pues porque el crecimiento real en el mercado millonario sigue proviniendo del sector empresarial. Los empresarios, por regla general, son más sensibles a los precios cuando se trata de la adquisición de vehículos. Los empresarios de éxito juzgan cada gasto por su productividad. Suelen plantearse el impacto que el gasto que supone adquirir un coche tendrá sobre la rentabilidad de su negocio y, en última instancia, sobre su patrimonio. Con frecuencia determinan que las inversiones en temas tales como publicidad o nuevos equipamientos son mucho más productivas que la inversión en un coche de lujo.

## MANERAS DE COMPRAR

¿Qué piensan y qué procesos siguen los millonarios antes de comprar un coche? Hemos realizado una amplia investigación sobre los diferentes tipos de compradores de coches que existen en las diferentes categorías de millonarios. Parece ser que la gente rica difieren significativamente incluso entre ella misma. Los estudios realizados revelan una valiosa información sobre las actitudes y los comportamientos necesarios para acumular riqueza.

Entre la población de millonarios hay cuatro tipos distintos de compradores. Y en esos cuatro tipos subyacen dos factores fundamentales. En primer lugar, la lealtad al comprador. Algunos compradores son

proclives a comprar una y otra vez al mismo vendedor. En otras palabras, cuando «los leales a los concesionarios» desean adquirir un vehículo, suelen acudir al mismo distribuidor que les vendió su último coche (y también el anterior). Alrededor de un 45,7 % de la gente adinerada es leal a su concesionario (*véase* la tabla 4-3.)

Todos los otros millonarios son meros compradores. Representan el 54,3 % de la población. Son personas que no tienen ningún interés en ser fieles al mismo distribuidor. Son compradores muy agresivos, muy atentos a los precios. A veces tardan meses en comprar un coche con un precio bien ajustado.

El segundo factor común en los compradores es elegir entre un vehículo nuevo o uno usado. Entre los ricos, el 63,4 % prefiere coches nuevos. Un 36,6 % tiene una clara tendencia a comprar solamente vehículos de segunda mano. Uniendo estos dos factores, tenemos cuatro tipos de compradores de coches millonarios *(* véase la tabla 4-3):

Tipo 1: Comprador leal al mismo concesionario con tendencia a elegir un vehículo nuevo (28,6 %).

Tipo 2: Comprador de cualquier concesionario con tendencia a elegir un vehículo nuevo (34,8 %).

Tipo 3: Comprador leal al mismo concesionario con tendencia a elegir un vehículo usado (17,1 %).

Tipo 4: Comprador de cualquier concesionario con tendencia a elegir un vehículo usado (19,5 %).

## Compradores leales a un mismo concesionario con tendencia a comprar coches nuevos (28,6 %)

Este tipo de comprador sólo elige vehículos nuevos y es leal a un distribuidor o un grupo de distribuidores. La mayoría de las personas acaudaladas suelen tener predilección por unas determinadas marcas de coches. Así que cuando se deciden a comprar una determinada marca, los leales ya tienen en mente un distribuidor.

TABLA 4-3
TENDENCIA DE LOS MILLONARIOS A LA HORA DE ADQUIRIR UN COCHE

| | PREFERENCIAS CON RESPECTO A LOS DISTRIBUIDORES: | | |
|---|---|---|---|
| | **Compradores leales** | **Compradores** | **TOTALES** |
| ORIENTACIÓN TIPO DE VEHÍCULO | **1** | **2** | |
| Probabilidad vehículo nuevo | % de todos los millonarios que: son leales a los mismos distribuidores y prefieren coches nuevos = 28,6<br>% de compradores leales a los mismos distribuidores que prefieren coches usados = 17,1<br>% de todos los que prefieren coches nuevos = 45,1 | % de todos los millonarios que: compran en un concesionario y prefieren coches nuevos = 34,8<br>% de todos los compradores = 64,1<br>% de todos los que prefieren coches nuevos = 54,9 | % de todos los millonarios que: prefieren coches nuevos = 63,4 |
| Probabilidad vehículo usado | **3**<br>% de todos los millonarios que: son leales a los mismos distribuidores y prefieren coches usados = 17,1<br>% de todos los leales a los mismos distribuidores = 36,5<br>% de todos los que prefieren coches usados = 46,8 | **4**<br>% de todos los millonarios que: Prefieren coches usados = 19,5<br>% de todos los compradores = 35,9<br>% de todos los que prefieren coches usados = 53,2 | % de todos los millonarios que: prefieren coches usados = 36,6 |
| TOTALES | % de todos los millonarios que: son leales a los mismos distribuidores = 45,7 | % de todos los millonarios que: compran a distribuidores = 54,3 | |

Ven ciertos beneficios a la hora de comprar coches nuevos a un mismo distribuidor, pero eso no significa que entren en su concesionario favorito, digan amén a todo y compren. Al contrario, para ellos el precio es un tema importante. Tal vez creas que esos tipos leales son unos perezosos. ¿Son tal vez miembros de los llamados «ricos ociosos»? No, ésa no es la razón por

la que acuden siempre al mismo concesionario. Tal vez pienses que simplemente esos compradores sienten afecto por sus distribuidores. Pues no, el cariño tampoco es la respuesta.

Es más sencillo: los compradores leales prefieren ahorrar esfuerzo al tener que elegir tanto un concesionario como un tipo de coche (nuevo o usado, por ejemplo).

Los compradores leales propensos a comprar coches nuevos invierten una enorme cantidad de tiempo y esfuerzo en generar sus altos ingresos. Consideran que ganarán más dinero trabajando que yendo de un concesionario a otro en busca del «chollo del coche usado». Este grupo de compradores acude a unos determinados distribuidores porque creen que les proporcionarán las mejores ofertas. Algunas de esas «ofertas» van más allá de los precios y de las dimensiones físicas de un vehículo.

¿Por qué compran estos millonarios coches nuevos en vez de coches usados? ¿Por qué son menos sensibles a la diferencia de precio que los compradores de coches usados? En primer lugar, a los compradores de los vehículos nuevos les gustan los vehículos nuevos, aunque ésa no es la única razón por la que los compran. Según su mentalidad, comprar algo nuevo en vez de usado es bastante más fácil, requiere menos tiempo y menos esfuerzo. Según ellos, los vehículos nuevos son más fiables y es más fácil que estén disponibles en los modelos, colores y accesorios que ellos prefieren. En resumen, saben que tienen que pagar más para conseguir más.

Sin embargo, también el precio es algo importante para este grupo. Antes de visitar a su distribuidor favorito, casi la mitad (el 46 %) consulta el precio de concesionario del modelo que buscan. Aproximadamente 1 de cada 3 contacta con al menos 2 distribuidores para tener «cierta idea de la inminente compra». Algunos de ellos consultan revistas especializadas y guías de precios que revelan las cifras de los distribuidores. La ubicación es otro factor a tener en cuenta para entender el modo de actuar de este grupo. Muchos se pondrán en contacto con vendedores de fuera de su zona, pero la mayoría se atiene a comprobar las ofertas de su entorno. Tan sólo 1 de cada 10 aproximadamente compra asiduamente a distribuidores de fuera de su ciudad.

Hay otro factor que explica la lealtad de estos compradores hacia un mismo distribuidor:

**1 de cada 5 de ellos compra a distribuidores que son clientes suyos.**

Las redes sociales gozan de muy buena salud entre la gente acaudalada en Norteamérica. Muchos empresarios adinerados creen firmemente en la reciprocidad. Piensa un momento: si fueras un contratista de obras, por ejemplo, ¿dónde te comprarías los coches? ¿Los comprarías a un desconocido con un firme apretón de manos, o al vendedor del concesionario de automóviles que te contrató para pavimentar su aparcamiento? La respuesta es obvia.

Muchos de los compradores leales que son profesionales autónomos, como por ejemplo médicos, abogados, contables, asesores financieros o arquitectos, creen también en ese tipo de reciprocidad. Los más inteligentes suelen comprar a los distribuidores de vehículos que les compran a ellos. No es inusual para el dueño de un concesionario tener más de un centenar de proveedores diferentes que abastecen su negocio con productos y servicios. En consecuencia, tienen cierta expectativa de que esos proveedores le devuelvan alguna vez el favor. Muchos de los compradores leales acaudalados reciben ofertas de los concesionarios de automóviles a los que compran. A su vez, el 25,5 % de ellos indica que envía a sus socios y amigos a los concesionarios que conocen bien. Éstos les corresponden con unos significativos descuentos en sus compras.

Hay muchos millonarios que son compradores leales por otras razones. Alrededor del 20 % compra en concesionarios que son propiedad de un pariente o de un amigo personal. Otros lo hacen porque prefieren tratar directamente con el propietario del concesionario que frecuentan; el 37 % trata exclusivamente con los propietarios. ¿Por qué? Porque creen que eso les asegurará una compra excelente.

## Compradores de concesionarios que prefieren vehículos nuevos (34,8 %)

La persona acaudalada que prefiere vehículos nuevos cree que los descuentos que obtiene mediante compras agresivas y arduas negociaciones con diversos distribuidores merecen el tiempo y la energía gastados en ello. De promedio, han gastado en el coche más caro que han comprado un 9 % menos que los partidarios de coches nuevos que son leales a un concesionario concreto.

En su última adquisición, pagaron alrededor de un 14 % menos que los compradores leales. Éstos suelen comprar los coches un poco más caros, lo que representa cerca de la mitad de la variación de precios medios pagados por los miembros de los dos grupos. Por el contrario, los compradores de vehículos nuevos son más sensibles a las variaciones de precios de los distribuidores de la competencia. Estos compradores suelen ser expertos negociadores; muchos disfrutan de las compras y del regateo.

Por el contrario, a los leales, los que compran a los comerciantes son muchísimo menos propensos a recurrir a distribuidores que están en manos de parientes o amigos personales, a dirigirse a proveedores que les corresponden con descuentos significativos, o a comprar a distribuidores con los que hacen negocios. Con mucho prefieren emplear semanas, incluso meses, a «ir de tiendas buscando la mejor oferta», exigir un «precio de consignatario» o «comprar un nuevo modelo que tenga un descuento muy importante y luego revenderlo al cabo de uno o dos años casi al mismo precio o incluso algo más».

## Apostar por tu negocio

Si te horroriza la idea de comprar en persona tu próximo vehículo, puedes considerar un método alternativo. El señor Mark R. Stuart es un amigo nuestro que ha comprado muchos coches visitando los concesionarios de la competencia, pero nunca antes se había comprado un deportivo hasta este año. A pesar de que carecía de experiencia en la compra de ese tipo de coches, pensó en una manera de evitar perder incontables horas visitando concesionarios. A continuación, te mostramos

qué envió el señor Stuart a los jefes de venta de seis concesionarios locales de la casa Ford.

Tres jefes de ventas respondieron inmediatamente por fax enviando sus ofertas más competitivas al señor Stuart, el cual aceptó una de ellas. Según parece, su experiencia como oficial de compras del Ejército norteamericano le fue útil en la vida civil. ¿Tienes un fax y necesitas un utilitario deportivo?

A: .....
Jefe de ventas de coches nuevos

DE: Mark R. Stuart
Fax: (404)XXX-XXXX
RE: Solicitud de precios

Si está interesado en mi propuesta, por favor, respóndame por fax al (404) XXX-XXXX. Se trata de una compra en efectivo sujeta al impuesto correspondiente en el condado de ..... Si usted no tiene este vehículo en stock o pedido, dado que no tengo ninguna prisa, puedo esperar para la entrega. Las especificaciones que solicito son las siguientes:

Ford Explorer Limited 4×4, último modelo
Marfil Perla, tapicería de cuero
Opciones: techo solar
Lector de CD
Licencias pertinentes

Su presupuesto debe detallar el precio de partida, incluyendo impuestos, título y demás cargos. Espero con interés recibir su respuesta por fax. Por favor, no me llame por teléfono, si tiene alguna pregunta, inclúyala en el fax. Si necesito alguna aclaración, le llamaré yo. Gracias.

## Compradores de coche usado leales a un concesionario (17,1 %)

¿Por qué los millonarios de este grupo con ingresos anuales superiores a los 300.000 dólares anuales y un patrimonio neto de cerca de 4 millones de dólares tienen que comprar coches de segunda mano? No lo hacen.

Generalmente, a estos millonarios les gusta más adquirir coches usados que nuevos. Al comprar coches con dos o tres años de antigüedad, piensan, el propietario original ha pagado mientras el vehículo iba perdiendo valor. A menudo planean revender el coche usado al cabo de dos o tres años y recuperar gran parte de su desembolso inicial. También hay muchos que creen que comprar coches nuevos buscando gangas por medio de compras agresivas es una pérdida de tiempo y de energía. Consideran que los coches nuevos tienen un precio excesivo, sobrecargado, a nivel de fabricante o mayorista; no les cabe en la cabeza que uno pueda comprarse un coche nuevo por mucho menos de lo que el concesionario ha pagado por él. La mayoría considera que el auténtico descuento está en el mercado de coches usados.

Los compradores de coches usados leales a un concesionario son empresarios en su mayoría. Los empresarios son extraordinariamente sensibles a los precios a la hora de adquirir un coche. Prefieren invertir sus ingresos en activos que ganen valor, sin embargo, muchos empresarios de éxito necesitan conducir vehículos de calidad. Para este grupo, la adquisición de vehículos de segunda mano de calidad y último modelo es la solución. Entre sus marcas favoritas están los Jeep Cherokees, Cadillac De Villes, camionetas Ford F-150 y Explorers, Lincoln Town Cars, Chevrolet Suburban y Q4S Infiniti.

Los miembros de este grupo gastan menos dinero en este tipo de adquisiciones que los miembros de cualquiera de los grupos de coches nuevos. El porcentaje de sus ingresos que destinan a la compra de coches es también el más bajo de todos los grupos. En promedio, en su última adquisición gastaron sólo el 7,6 % de sus ingresos, y tan sólo el 9,9 % en su compra más cara. En cuanto al porcentaje de su patrimonio neto, esas

compras representan sólo el 0,68 y el 0,89 % de su patrimonio neto, para cada concepto.

¿Cómo deciden la compra y eligen vendedor los miembros de este grupo? En primer lugar, la mayor parte determina el precio de distribuidor del modelo nuevo de su vehículo preferido. Después, calculan la depreciación del vehículo. Esta información la utilizan para afianzarse en su decisión de comprar la versión usada del modelo elegido. La información del valor actual de venta al por menor y al por mayor de los coches usados está disponible en muchos lugares. A menudo, los contables espabilados proporcionan esta información a sus clientes.

A continuación, estos compradores leales estudian las ofertas de varios distribuidores. Esto se hace para juzgar la voluntad de los comerciantes de la zona de «ganarse el negocio» de los miembros de este grupo. Algunos comprueban los precios con los de los vehículos que ofrecen los particulares en los anuncios clasificados. A menudo, les llaman por teléfono y les preguntan si estarían dispuestos a reducir el precio de venta. En la mayoría de los casos, las llamadas sólo van encaminadas a averiguar precios. Este tipo de comprador utiliza toda esa información como moneda de cambio en la negociación con su concesionario. En la mayoría de los casos, el distribuidor elegido cumple o supera los precios que ofrece la competencia.

Los millonarios de este grupo de compradores son clientes de un mismo concesionario. Los compradores consideran que el ser clientes les facilita conseguir mejores precios, e incluso servicios extras, pero ésa no es la única razón de su lealtad. Al igual que muchos de los clientes leales que compran coches nuevos, el 36 % de los leales a un mismo concesionario que compran vehículos usados nos dijo que ellos compran los coches a los distribuidores que hacen negocios con ellos. Muchos también les compran a los distribuidores que les consiguen clientes en sus negocios. Recuerda que en este grupo hay muchos empresarios, profesionales autónomos y expertos en ventas y *marketing*. Obviamente, creen en la reciprocidad. Aproximadamente 1 de cada 4 compra sus coches a familiares o amigos cercanos que están en la industria del automóvil. 1 de cada 3 negocia con el dueño del concesionario una oferta exclusiva. 1 de cada 5 trata

exclusivamente con el mejor vendedor del concesionario elegido previamente, estos compradores consideran que los mejores vendedores tienen más mano a la hora de persuadir a los gerentes de un precio especialmente extraordinario.

## Compradores de coches de segunda mano (19,5 %)

Los compradores de este grupo son los cazadores de gangas más activos de todos los que hemos detallado. Son los que, en promedio, gastan menos de todos los grupos. Por su adquisición más reciente pagaron una media de 22.500 dólares, y menos de 30.000 dólares por la adquisición más cara. Su última compra representa menos del 0,7 % de su patrimonio; y la más cara, menos de 0,9 %. Este grupo es el que en proporción tiene menos clientes, amigos o familiares en la industria automovilística. Teniendo en cuenta que no tienen amigos en el mundillo de los coches, ¿cómo lo hacen para conseguir una buena oferta? En primer lugar, no compran coches nuevos. Además, te habrás fijado que el enunciado de este grupo no incluye la palabra *distribuidor.* Estas personas compran sus vehículos usados a cualquier tipo de vendedor. La mayoría de las veces compran a particulares, pero también suelen comprar a tiendas de automóviles, empresas especialistas en *leasing* (alquiler con derecho a compra), instituciones financieras, empresas de transporte, empresas de subastas y agentes comerciales.

Estos compradores son extremadamente pacientes. De todos los millonarios son los que emplean más meses en encontrar la mejor oferta. No parecen tener nunca prisa por comprar. De algún modo, siempre están buscando un buen negocio. Siempre están en un proceso de medio-búsqueda.

Por citar un ejemplo, en este grupo había un miembro que casualmente llevaba más de siete meses buscando un Chevrolet del último modelo a buen precio. Pero, a diferencia del doctor South del capítulo 3, este comprador no dedicaba nunca demasiado tiempo a esta adquisición. Parece ser que, camino de su trabajo, pasaba rutinariamente por tres distribuidores

de coches. Si se fijaba en algún coche que le llamara la atención, llamaba por teléfono al distribuidor. Al mismo tiempo iba llamando a vendedores particulares que se anunciaban en prensa. Con el tiempo, consiguió comprarle un coche a un particular a un precio mucho más bajo que el de cualquier concesionario. Le dijo al vendedor:

> *No tengo ninguna prisa. Llámeme dentro de un mes y le haré una oferta. Pero le diré que en estos momentos usted está pidiendo casi tanto como todos los distribuidores que he estado viendo durante las últimas semanas.*

Dice lo mismo a todas las personas con las que contacta. Además, tiene una época favorita para negociar: afirma que el mejor momento está entre las dos últimas semanas de diciembre hasta febrero. En invierno, añade, los vendedores no encuentran demasiados compradores disponibles. Los gastos navideños y las actividades invernales desalientan a los potenciales compradores. Pero no desalientan a muchos de los compradores de vehículos usados. En esas fechas no es inusual que un comprador tenga a cuatro o más vendedores compitiendo en torno a él por hacer un buen negocio.

Por lo general, los miembros de este grupo adquieren coches de bajo kilometraje, que tienen de dos a cuatro años de antigüedad. Sus marcas favoritas son Ford, Mercedes, Cadillac, Lexus, Chevrolet, Nissan y Acura.

## LO QUE REVELAN LOS HÁBITOS DE COMPRA

Se puede aprender mucho sobre la gente rica analizando sus hábitos de compra de vehículos. Por ejemplo, tengamos en cuenta que muchos millonarios compran en cualquier distribuidor frente a aquellos que son leales a un mismo concesionario. No por un amplio margen (54,3 frente a 45,7 %), dirás. Pero este margen es un tanto engañoso. Deja de lado el porcentaje de los leales a los concesionarios porque tienen estrechas relaciones de reciprocidad con su distribuidor favorito. No cuentes tampoco los leales a los concesionarios propiedad de familiares o amigos cercanos.

A continuación, pregunta el porcentaje de los leales frente a los compradores normales. Cuando lo hagas, verás que entre las filas de los millonarios hay al menos dos compradores normales por cada uno leal.

¿Qué pasa con los compradores de vehículos en general? La mayoría de ellos no son ricos, por lo tanto, cabría esperar que emplearan mucho más tiempo y energía en buscar la mejor oferta. Pero nuestra investigación demuestra lo contrario. Los que no son ricos son menos propensos a comprar, regatear y negociar que los millonarios. La manera de comprar ayuda sin duda a explicar por qué algunas personas son ricas mientras que otras no lo son y no los serán nunca.

Los compradores de gangas más agresivos en cuanto a vehículos se refiere lo son también a la hora de negociar la compra de otros productos de consumo. Estas personas suelen también planificar sus gastos. Teniendo en cuenta estos perfiles, ¿cuál de los cuatro tipos de comprador reseñados crees que será en general el más ahorrativo?

¿Has adivinado que se trata del de los compradores de coches usados? Cuando se trata adquirir un coche, ellos son los más agresivos y más atentos a los precios. Compran utilizando mucha información, y, de promedio, pagan mucho menos por sus coches que los otros grupos.

De todos los tipos que hemos estudiado, los compradores de vehículos usados son los que aportan más luz a quienes se interesan en estudiar el camino hacia la riqueza. ¿Por qué? Pues porque de todos los grupos estudiados, son los que cuentan con más patrimonio neto en relación a sus ingresos. Por cada dólar que producen consiguen 17,2 dólares de patrimonio neto. Tienen el ingreso promedio más bajo de todos los grupos, sin embargo, de media, tienen un patrimonio de más de 3 millones de dólares. ¿Cómo lo han conseguido? Su estrategia para desarrollar riqueza merece la pena ser detallada.

## Los millonarios compradores de coches de segunda mano

¿Qué factores explican las variaciones en la acumulación de la riqueza? Los ingresos son un factor. Es de esperar que las personas con los ingresos más altos tengan niveles más altos de riqueza. Pero hay que advertir una vez más el hecho de que los miembros de este grupo de compradores de vehículos usados tienen un ingreso significativamente más bajo que el promedio de los otros grupos de millonarios. Cerca de dos tercios de ellos tienen unos ingresos de cinco o seis cifras.

La ocupación es otro factor. Hemos observado muchas veces que los empresarios representan una parte enormemente grande de los millonarios estadounidenses. La mayoría de las otras ocupaciones, por el contrario, tienen una proporción más pequeña de patrimonios netos elevados. Son los casos de médicos, mandos intermedios, ejecutivos, dentistas, contables, abogados, ingenieros, arquitectos, altos funcionarios y profesores universitarios. Pero hay excepciones. Por ejemplo, cada una de estas ocupaciones no empresariales está representada en el grupo de compradores de coches usados que estamos perfilando.

Los compradores de coches usados son únicos entre sus compañeros millonarios. Observa que, en proporción, tienen las puntuaciones más altas en los siete indicadores de ahorro (*véase* la Tabla 4-4).

TABLA 4-4
ECONOMÍA Y ESTILO DE VIDA SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE ADQUISICIÓN DE COCHES

| Relación entre economía y estilo de vida | Compradores de coches nuevos leales a los concesionarios (28,6 %) | Compradores de coches nuevos (34,8 %) | Compradores de coches usados leales a los concesionarios (17,1 %) | Compradores de coches usados (19,5 %) |
|---|---|---|---|---|
| Aversión al consumo «La mayoría de la gente que vive en barrios altos no son realmente ricos». | 59 (*) Baja (4) | 106 Alta (2) | 111 Baja (3) | 136 (**) Alta (1) |
| Autoconsideración de ser proclive al ahorro «Siempre he sido ahorrador». | 82 Baja (4) | 108 Alta (2) | 89 Baja (3) | 121 Alta (1) |
| Tendencia al ahorro heredada «Mis padres siempre han sido/son ahorradores». | 91 Baja (4) | 99 Media (3) | 105 Media (4) | 111 Alta (1) |
| Tendencia a funcionar con un presupuesto familiar «Nuestra casa funciona con un presupuesto bastante planeado». | 95 Media (3) | 101 Media (2) | 85 Baja (4) | 118 Alta (1) |
| Tendencia a llevar un control exhaustivo de todos los gastos «Yo sé cuánto gastamos en casa al año en ropa, comida y vivienda». | 101 Media (2) | 94 Media (4) | 96 Media (3) | 112 Alta (1) |
| Tendencia a comprar la ropa en saldos y rebajas «Nunca me he comprado un traje que no estuviera de oferta (con descuentos)». | 69 Baja (4) | 89 Baja (3) | 123 Alta (2) | 145 Alta (1) |
| Tendencia a comprar en fábricas u outlets «Siempre me compro la ropa en los *outlets*». | 62 Baja (4) | 106 Media (3) | 111 Alta (2) | 136 Alta (1) |

(*) Por ejemplo, los compradores de coches nuevos leales a los concesionarios tienen una puntuación significativamente inferior en la escala de aversión al consumo en comparación con la puntuación combinada de todos los millonarios (100). Se clasifican en el último/cuarto puesto en esta escala de aversión al consumo.

(**) Por ejemplo, los compradores de coches usados tienen una puntuación significativamente superior (136) en la aversión al consumo en comparación con la puntuación combinada de todos los millonarios (100). Se clasifican en primer lugar en la escala de aversión al consumo.

Su comportamiento ahorrador se basa en un fuerte conjunto de creencias. En primer lugar, creen en los beneficios de ser financieramente independientes. En segundo lugar, creen que ser ahorrador es la clave para lograr la independencia. Se inhiben ellos mismos de consumir productos caros recordándose constantemente que mucha gente que posee artículos de consumo de lujo, como ropa cara, joyas, coches y piscinas, tienen poco patrimonio. Con frecuencia hablan de ello con sus hijos. En uno de los casos que estudiamos, un joven le había preguntado a su padre por qué ellos no tenían piscina. Su padre le contestó con la clásica respuesta que muchos ahorradores emplean: «Mucho sombrero, pocas reses». Le dijo que *podían* instalarse una piscina, pero que eso supondría no poder mandarle a Cornell.

Hoy día ese muchacho, Carl, ya ha acabado sus estudios universitarios en la Universidad de Cornell. Y no, nunca tuvieron piscina. ¿Qué sucederá cuando los hijos de Carl pregunten a su padre por su tendencia al ahorro? ¿Podrá defender su postura en cuanto a las compras y su naturaleza ahorradora en general? Las respuestas a estas preguntas quedan reflejadas en los resultados de la tabla 4-4. Los compradores de coches usados son propensos a hacer estas declaraciones:

- Mis padres son (eran) muy ahorradores.

Una vez, un miembro de este grupo nos habló de sus hábitos ahorradores. Nos contó que sus padres eran agricultores:

> *Mi familia en Nebraska comprendía lo que valía un dólar. Papá solía decir que las semillas son muy parecidas a los dólares. Puedes comerte las semillas o sembrarlas. Pero cuando ves que las semillas se convierten en… plantas de maíz de tres metros de altura… ya no quieres desperdiciarlas. Las consumes o las plantas. Siempre me ha encantado ver crecer las cosas.*

Este hombre disfrutaba considerablemente de su anodino coche de cuatro puertas, un sedán de fabricación nacional con más de tres años de antigüedad. Creía que su coche nunca revelaría a nadie que era un hombre muy rico. Y tampoco, según decía, animaría a ningún ladrón a seguirle para

robarle. A veces se refiere a él como «¡Es el único que nunca robaría nadie en el aparcamiento del aeropuerto!».

## El ahorro se traduce en riqueza

Ser ahorrador es una de las principales razones que explican por qué los miembros del grupo de compradores de vehículos usados son ricos. El ahorro les permite tener una base monetaria para invertir. De hecho, invierten una porción de sus ingresos anuales significativamente mayor que la de cualquiera de los otros tipos de compradores de coches. Además tienen planes de pensiones o rentas vitalicias.

Como seguramente has deducido ya, el grupo de compradores de coches usados tiene también el mayor porcentaje de atesoradores extraordinarios de riqueza. Este grupo es más propenso a estar de acuerdo con este tipo de afirmaciones:

- En nuestra casa funcionamos con un presupuesto anual bastante bien planeado.

Para ahorrar adecuadamente, hay que llevar un registro de los gastos. Una vez más, el comprador de coches usados es más exigente que cualquiera de los otros grupos. La mayoría de ellos conviene en que:

- Sé lo que mi familia gasta anualmente en comida, ropa y vivienda.

Estos compradores son proclives también a las ofertas en lo concerniente a las compras de ropa. Tienen una puntuación de 145 (*véase* la tabla 4-4). Una gran parte de ellos asume esta afirmación:

- Nunca compro un traje que no esté de oferta (con descuento).

Los compradores de coches de segunda mano son más propensos a ser clientes de tiendas de ofertas y descuentos que cualquier otro tipo de compradores de coches. Algo que queda patente en la siguiente frase:

- Con frecuencia compro mis trajes en *outlets* (establecimientos especializados en venta de productos en *stock* o de temporadas anteriores y por tanto a precios más bajos).

Son clientes más habituales de Sears que cualquier otro grupo de compradores millonarios de coches. Este grupo, de promedio, gasta bastante menos en una variedad de artículos. Como comentamos en el capítulo 2, pedimos a todos nuestros millonarios que nos dijeran cuál era la mayor cantidad que habían pagado por (1) un reloj de muñeca, (2) un traje, y (3) un par de zapatos. Una vez más, los compradores de coches usados mostraron su propensión al ahorro. Los miembros de este grupo gastaron sólo el 59 % de lo que los otros millonarios habían gastado en un reloj, un 83 % en un traje y un 88 % en un par de zapatos.

La mayoría de la gente no tiene la pericia de aumentar sus ingresos de manera significativa. Aunque los ingresos están muy relacionados con la riqueza, la mayoría se hace rico de otras maneras. Así es como la mayoría de los compradores de coches usados lo hicieron. Se abstuvieron por decisión propia de seguir el ritmo de gastos de alto nivel que seguían sus vecinos. Más de un 70 % de estos últimos ganaba tanto como ellos, pero menos del 50 % tiene un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares. Muchos de esos millonarios con ingresos altos y poco patrimonio siguen un razonamiento equivocado, asumen que empleando toda su energía en generar grandes ingresos, se convertirán en ricos de manera automática. Juegan al ataque en ese aspecto. Gran parte de ellos están en 3 o 4 %, o más, de la distribución de ingresos en la totalidad de hogares norteamericanos. Gran parte parecen millonarios, pero no son millonarios. Juegan muy mal como defensas. Hemos confirmado muchas veces la creencia de innumerables millonarios que nos han dicho:

**En Norteamérica en mucho más fácil ganar mucho dinero que hacerse rico.**

¿Por qué es así? Pues porque somos una sociedad orientada al consumo. Y los vecinos –no millonarios que ganan mucho dinero– de los

compradores de coches de segunda mano están entre la gente que más consume en Norteamérica.

# CASOS DE ESTUDIO

## J. S., Contable profesional: comprador de coches nuevos leal a un vendedor

El señor J. S. es uno de los tres socios de una pequeña pero superproductiva empresa de contabilidad profesional, y, además, es millonario. Disfruta comprándose vehículos nuevos y descarta por completo la idea de comprarlos usados. Según él, tener un coche de segunda mano es como ponerse los zapatos viejos de otra persona. El señor J. S. es un comprador leal en parte porque «el tiempo es más valioso que buscar comprar lo que se dice un gran chollo». Por otra parte, el señor J. S. le compra a un vendedor con el que realiza negocios.

Una vez más, los contactos y la reciprocidad son los principales factores que subyacen en los hábitos de compra de los compradores leales a un concesionario. ¿Cómo hizo el señor J. S. para adquirir el vehículo al distribuidor que era cliente de su empresa de contabilidad? Pues enviando al concesionario a más de una docena de sus clientes incluso antes de llegar a prestarle sus servicios contables. Anteriormente, el vendedor de coches había tratado durante años con otra empresa de contabilidad que nunca le había enviado clientes.

Ahora, el distribuidor y el señor J. S tienen un vínculo fuerte de reciprocidad. Una de las grandes ventajas de ser propietario de un negocio es poder rentabilizar la clientela de su empresa. Es el caso del señor J. S., el cual también aprovecha su influencia sobre sus clientes. Para muchos de sus clientes su opinión vale mucho. A la hora de enviar un cliente al concesionario, deja bien claro que éste es también cliente suyo. El distribuidor, a su vez, es probable que dé servicios o precios especiales a esos clientes. En los últimos diez años, el señor J. S. ha vendido, por así

decirlo, más de tres docenas de vehículos para su cliente, el concesionario de automóviles. Al mismo tiempo, este último ha gastado muchos miles de dólares en los servicios contables de la empresa del señor J. S.

## T. F., Agente de bolsa: comprador de coches usados leal a un vendedor

El señor T. F. es un corredor de bolsa y un millonario que disfruta comprando coches de último modelo, usados, coches de lujo. Después de comprar varios modelos en el mismo concesionario, tuvo una idea: llamaría personalmente al dueño del concesionario y le recordaría que le había comprado tres coches en los últimos cinco años y que le había enviado a varios de sus clientes. Lo hizo y le preguntó si iba a corresponderle invirtiendo con él en bolsa. La respuesta del concesionario fue franca y directa, le dijo al señor T. F. que vendía coches a montones de corredores de bolsa y que no podía hacer negocios con todos ellos.

El señor T. F. comprendió el punto de vista del empresario y le hizo una contrapropuesta. Le preguntó si sería tan amable de darle los nombres de sus cinco principales proveedores:

> *Suponga que le piden que nombre a sus principales proveedores de este estado. ¿Quién encabezaría la lista? ¿Quién es el que corta el bacalao? ¿Podría decirle que le llamo de su parte?*

El vendedor recomendó a varios de sus mejores proveedores al señor T. F.; y éste sigue comprándole coches y recomendándole a su vez.

## Tom Stanley, uno de los autores del libro, se compra un coche

Justo antes de Navidad, puse un anuncio en un periódico local para vender mi Acura Legend, el coche familiar. Antes de hacerlo, llamé a nuestro distribuidor. Él me aconsejó y me dijo el precio máximo que podría

sacar por la venta del coche, y ésa fue la cantidad que puse en el anuncio. Yo siempre he mantenido muy bien los coches. Nuestro Legend tenía casi todas las opciones, incluido el llamado «Golden Package» El coche siempre había dormido en el garaje. Nuestro distribuidor Acura le había hecho todo el mantenimiento y las puestas a punto prescritas, incluso utilizamos el aceite sintético Mobil One. Contaba con un buen juego de neumáticos, Michelin MXV4, que tenían muy pocos kilómetros. Y quizás lo más importante, es que lo habíamos comprado nuevo. En el anuncio hice constar gran parte de estas características**.**

A continuación hablaré del perfil de algunos de los compradores que pasaron a ver nuestro coche.

**Comprador n.º 1: mujer, ejecutiva**

Llegó conduciendo un Infiniti Q45. Cuando lo vi le pregunté por qué le interesaba el Legend si su coche parecía bastante nuevo. Me dijo que era de su marido y que lo habían comprado de segunda mano hacía cerca de un año, y que había estado mirando varios Legend e Infinitis usados en varios concesionarios. Dejó claro que en su familia prefería comprar coches usados. No eran particularmente leales a una marca determinada de coches, pero tenían algunas preferencias, entre ellas los Acura Legend, Infiniti Q45s, y la serie de Lexus 400.

El día que me visitó, me dijo que se había tomado la tarde libre en el trabajo. Tenía un mapa de la zona en el que se había marcado la ubicación de varios distribuidores seleccionados y las direcciones de algunos vendedores particulares. De modo que me quedó claro que ella era consciente de las oportunidades «imperiosas».

Para mí fue obvio que aquella mujer era muy experta en evaluar coches usados. De inmediato se percató de una pequeña abolladura en la puerta del conductor. Examinó el interior, el compartimiento del motor y la chapa del coche. Después, me preguntó por qué tenía que vender el Legend. Le respondí: «Mis hijos adolescentes tienen aversión a los sedanes de cuatro puertas. Para ellos, un Legend es más propio de gente de mediana edad, de personas aburridas como sus padres, preferirían incluso un 4×4 usado o un utilitario de dos puertas».

Se detuvo y reflexionó sobre mis comentarios. Ahora que lo pienso, sospecho que hubiera preferido otra respuesta. Hubiera querido que yo le dijera que lo vendía por problemas económicos, eso le habría permitido una mejor posición negociadora. Aun así, intentó negociar un precio más bajo. Me preguntó: «¿Cuál es la cantidad más baja que está dispuesto a aceptar por este coche?». Le respondí diciéndole: «Si no lo vendo en treinta días, consideraré bajar el precio». A continuación le mostré la cartera del asiento delantero en la que tenía todos los papeles de mantenimiento, la pegatina original con los datos y cosas así. La mujer dio una vuelta alrededor del coche, se montó en el Q45 de su marido y se fue. No volví a saber de ella.

Estoy convencido de que encontró exactamente lo que estaba buscando, es decir, una ganga un último modelo, un vehículo usado de alguien que tenía prisa por vender.

**Comprador n.º 2: hombre, vicepresidente de un establecimiento financiero regional**

Puede que te interese especialmente el puesto de trabajo de este tipo. Era vicepresidente del departamento de *leasing* de coches. Podría decirse que tenía bastante información sobre el verdadero valor de los coches. También conocía las relativas ventajas de la compra frente al alquiler con derecho a compra. Parece ser que el experto en *leasing* de coches nuevos dedica tiempo a buscar ofertas de coches usados.

El comprador n.º 2 también estaba buscando una buena oferta. Estaba interesado en varias marcas de coches japoneses buenos, pero, al igual que el comprador n.º 1, no le guardaba lealtad a ninguna marca específica. Dedicó bastante tiempo a repasar el mantenimiento y otros datos del Acura. Luego, hizo la misma pregunta que el comprador n.º 1: «No se ponga nervioso, pero ¿cuál es la cantidad mínima que aceptaría por el Acura?». Le contesté lo mismo que al comprador anterior. También se fue. Aún estoy esperando que me llame.

**Comprador n.º 3: hombre, rico antiguo empresario** El comprador n.º 3 fue la persona más interesante de las que contacté. Cuando me llamó, me dijo que tenía la intención de llevar a su esposa a un centro comercial local.

Me preguntó mi dirección y le pareció bastante cerca del centro comercial. Él y su esposa llegaron poco después de nuestra conversación telefónica en un BMW serie 5. El coche parecía acabado de sacar de un escaparate, así que le pregunté por qué quería comprar el Acura. Me dijo que el BMW era de su esposa. Después se puso a examinar el Acura de arriba abajo.

Mientras lo hacía, tuve una interesante conversación con su esposa. Me contó que su marido había vendido recientemente su participación en una exitosa operación de *software*. Eran millonarios. Su marido seguía como consultor de la empresa, pero ahora tenía más tiempo para hacer otras cosas. También me dijo que en los treinta años que llevaban casados su marido nunca había comprado un coche nuevo. Parecía ser que siempre andaba buscando buenas ofertas de coches. Tenía especial predilección por los coches usados japoneses de calidad y también por los alemanes. Pero nunca tenía ninguna prisa por comprar. Como muchos de los individuos del grupo de compradores de coches usados, encontraba especial satisfacción en buscar gangas de vendedores particulares con mucho coche y poco capital.

Me imagino que por eso dedicó un tiempo a pedirme informes. Me preguntó cómo me ganaba la vida, y que si iba bien mi empresa. Tal vez creyó que era un ejecutivo en paro. ¿Quién si no iba a estar en casa a primera hora de la tarde con pantalones caqui y camisa de franela? Le dije que era escritor, que estaba trabajando en mi cuarto libro. Después me preguntó que qué tal se estaban vendiendo mis otros libros. «Genial», le contesté. Frunció el ceño y me hizo la pregunta de las preguntas: «¿Estaría usted dispuesto a reducir el precio 1500 dólares?». Una vez más contesté, «Si no lo vendo en treinta días, consideraré bajar el precio». ¡Todavía estoy esperando también su llamada! Parecía impresionado por el modo en que yo conservaba los coches, así que justo antes de irse me preguntó si tenía intención de vender cualquier otro de mis coches. Me señaló mi estupendo Camaro Z28. Tuve que rechazar su oferta.

**Compradora n.º 4: mujer, maestra**

¿Verdad que es interesante que un número enorme de compradores de coches usados corresponda a maestros y profesores? La compradora n.º 4

me llamó a altas horas de la noche del viernes. (¿Cuándo entrarán en vigor las tarifas de las llamadas en fin de semana?). Tenía una batería de preguntas que hacerme. Después de un intenso interrogatorio, me dijo que ella vivía a unos cuantos cientos de kilómetros de Atlanta, en el «país del algodón». Me dijo también que estaba llamando a mucha gente que había anunciado la venta de un Acura Legend en los anuncios de prensa.

Prometió volver a llamarme el miércoles siguiente. Cumplió su promesa y me pidió si podría enviarle un fax con pruebas de que el coche estuviera libre de embargos, y que si era posible tener una lista más detallada de todos sus accesorios. Le envié por fax los papeles que me pedía, los precios y opciones. Después me advirtió de que planeaba venir a Atlanta aquel viernes y echar un vistazo a varios vehículos que estaban a la venta.

Ella y su esposo, un granjero que cultivaba algodón con éxito, llegaron el viernes a nuestra casa. Conducían un Nissan Maxima último modelo que parecía estar en excelentes condiciones. La compradora nos llevó a su marido y a mí en el Acura durante unos veinte minutos para probar el estado del coche. Durante ese tiempo tuve la oportunidad de hablar ellos. ¿Por qué venían desde el país de algodón? ¿Por qué estaban interesados en la compra de un vehículo usado? ¿No se supone que los campesinos son ahorradores?

Parece ser que esta pareja se compra un coche japonés usado, un último modelo, cada dos o tres años. Encuentran muchos mejores precios y disponibilidad en la gran ciudad. (Están a casi 250 kilómetros del concesionario Acura más cercano). Compran coches parecidos al mío y, al cabo de dos o tres años, los revenden en la zona rural donde viven por un precio cercano al que pagaron por ellos.

La compradora n.º 4 y su marido me convencieron de que eran buenos ahorradores. Llegaron con un cheque confirmado por una cantidad 1000 dólares por debajo de la que yo pedía por el coche. El granjero, después de haber probado el coche, le preguntó a su mujer:

«¿No vas a negociar el precio con este tipo?». Ella le contestó: «Este hombre no tiene necesidad de vender este coche. Y está en unas condiciones magníficas». El marido estuvo de acuerdo. Entonces, ella me entregó el cheque certificado y 10 billetes de 100 dólares. Después de la

firma de todos los documentos y una vez confirmada la venta, ella me dijo que mi coche se vendía al menos por 3000 dólares más en el concesionario más cercano a su granja. Le contesté que sus compañeros de trabajo se quedarían impresionados cuando la vieran llegar el lunes al colegio conduciendo el coche. El marido comentó que lo que les impresionaría de verdad sería saber lo poco que había pagado por él. Y luego hizo otro comentario que me pareció especialmente interesante: «Mi esposa tiene una compañera que conduce un Mercedes Benz nuevo, con unas prestaciones similares. Lo tiene alquilado con derecho a compra durante seis meses, a 600 dólares al mes. ¿Sabe usted cuánto algodón hay que cultivar para cumplir esos pagos?».

## Un profesor universitario con vecinos «mar»

¿Cómo hizo el doctor Bill, un profesor de ingeniería que nunca tuvo unos ingresos domésticos de más de 80.000 dólares, para convertirse en millonario? No heredó nada. Nunca ganó nada a la lotería ni contrató a un asesor inversionista que consiguiera transformar unos cuantos miles de sus dólares en una fortuna. Su éxito a la hora de atesorar riqueza se basa en vivir muy por debajo de sus posibilidades. Este profesor es un ejemplo clásico de un comprador coches usados, pero, al igual que la mayoría de los compradores de ese grupo, nunca descuidó a su familia. Reunió los fondos necesarios para pagar las matrículas universitarias y las carreras de sus hijos y más. Él y su familia viven en una buena casa en un barrio de clase media-alta. De hecho, alrededor del 80 % de su grupo vive en casas valoradas entre unos 300.000 y 500.000 dólares.

El objetivo de este profesor universitario fue siempre llegar a ser económicamente independiente, pero nunca quiso convertirse en un empresario. A menudo, los empresarios se hacen ricos asumiendo riesgos importantes y potenciando la mano de obra y el talento de cientos, incluso miles de personas. El doctor Bill no fue hecho para otra cosa que no fuera profesor. Él no es el único. *La mayoría de la gente de este país no es de tipo*

*empresarial. Pero eso no quiere decir que esa gente no pueda convertirse en millonaria.*

La gente confunde a veces nuestro mensaje acerca de la relación entre ser rico y ser empresario. No estamos diciendo a la gente que dejen de hacer lo que hacen como médicos, contables, abogados, etc., y se unan a las filas de los empresarios en este país. Ni siquiera tomamos en consideración un cambio así, a menos que eso sea lo que uno realmente quiere y esté capacitado para hacerlo con éxito. Si puedes generar unos ingresos razonablemente buenos, digamos el doble del promedio de los hogares norteamericanos, o entre 65.000 y 70.000 dólares, puedes llegar a hacerte rico un día si sigues la estrategia de defensa que desarrollan los millonarios propensos a comprar coches usados.

La mayor parte de los vecinos no millonarios del doctor Bill no tienen un presupuesto familiar. Consumen sin planificar y el resultado de ello es que no tienen ninguna restricción de gastos, excepto una: los límites superiores de sus ingresos. Sin embargo, éstos son los mismos tipos que suelen critican por lo bajo a sus vecinos ahorradores, como el doctor Bill.

El señor Norman es un ejecutivo que vive en una casa de 400.000 dólares, en el mismo barrio del doctor Bill. Sus ingresos familiares del pasado año superaron los 150.000 dólares. Pero no tiene ni un dólar invertido en otra cosa que no sea la garantía hipotecaria, los coches de la familia y un plan de pensiones. El patrimonio neto del hogar del señor Norman no llega a los 200.000 dólares. Él y su esposa tienen 50 años. Son vecinos del comprador de coches usados, el doctor Bill y su esposa. Bill gana sólo la mitad de lo que ganan los Norman, pero tiene una patrimonio neto 9 veces mayor que el de ellos. ¿Es eso posible?

Es más que posible, es probable y predecible. Una gran ofensiva y una mala defensiva se traduce en una acumulación cero de riqueza. Pero la familia Norman no está sola, en su barrio hay más MAR que BAR, como el doctor Bill y familia.

A los tipos MAR como a la familia Norman les resulta degradante la sola idea de pensar siquiera en comprar un coche usado. Para ellos, un coche usado es algo incuestionable. Su vecino, el doctor Bill, nunca se sintió degradado por comprar coches buenos de segunda mano. De hecho,

ese tipo de adquisiciones le producen una gran satisfacción. Con los años, calcula que lo que ha ahorrado comprando coches usados en vez de nuevos le servirá para costear por completo los estudios de sus hijos.

¿Dónde compró el doctor Bill su último coche, un BMW serie 5 de tres años de antigüedad? Se lo compró a Gary, un profesional del *marketing* en el campo de la alta tecnología, con altos ingresos. Gary compra sólo coches nuevos y extranjeros. Si es como la mayoría de los MAR, Gary cree firmemente que el comprador de su viejo BMW Serie 5 no está tan bien situado económicamente como lo está él. Ése es uno de los síntomas reveladores de los MAR: por lo general piensan que son más ricos que sus vecinos. Muchos de ellos consideran que la gente conduce los mejores coches que pueden permitirse.

Dale la vuelta a la situación: Gary, el acumulador de riqueza cero, está costeando las compras de coches del doctor Bill. Él acarrea con la peor parte de la depreciación de tres años del coche y después se lo transfiere al doctor Bill, el millonario ahorrador. Además, puesto que Gary es un empleado, no puede desgravarse esa depreciación en sus impuestos sobre la renta. No tiene amigos, familiares o clientes en el negocio del motor. No consigue descuentos fiscales, tampoco superofertas de un tío o una tía que tenga un concesionario, y no se beneficia de la reciprocidad por parte de un cliente o proveedor que esté en el mundillo de los coches. Consume coches sólo por placer.

¿Qué deberían saber Gary, el señor Norman y otros miembros del grupo de los MAR? Pues que gastan más dinero en coches que el típico millonario norteamericano. Gary tiene unos ingresos similares a los de muchos millonarios, pero él no es ningún millonario. Tal vez lo compensa consumiendo de manera excesiva bienes de alto nivel. ¿Está tratando de emular los comportamientos y hábitos de consumo del presidente de la empresa en la que trabaja? Pero es que ese presidente es un millonario y tiene participaciones en los valores de la empresa. A diferencia de Gary, nunca se compró un automóvil caro hasta ser rico. En su lugar, invirtió gran parte de sus ingresos en valores de la empresa. Gary, por el contrario, hace grandes compras antes de llegar a ser rico. Pero es probable que ese día no llegue nunca.

# AYUDA ECONÓMICA EXTERNA

## Personas cuyos padres nunca les ayudaron económicamente.

> Apreciados doctor Stanley y doctor Danko:
>
> Acabo de leer un artículo que habla de su investigación sobre los millonarios. Mi esposa tiene un fondo de inversión que sus padres no acaban de liberar. Mi suegra sigue aplazando el papeleo. Parece decidida a no darle ese fondo a mi esposa.
>
> ¿Es posible que contacten ustedes con ella para su investigación? Su nombre es ..... O tal vez puedan ustedes sugerirnos algún medio para averiguarlo. Gracias,
>
> L. S.

El autor de esta carta y su esposa necesitan urgentemente dinero. Quien escribe (vamos a llamarle Lamar) es el marido de una mujer (nos referiremos a ella como Mary) que proviene de una familia acaudalada. Mary recibe anualmente de sus padres más de 15.000 dólares en efectivo como regalo. Ha ido recibiendo ese tipo de regalos, y otro tipo de ayudas, desde que ella y Lamar se casaron, hace ya casi 30 años.

En la actualidad ambos tienen 50 años. Viven en un barrio espléndido, en una buena casa. Son socios de un club de campo. A ambos les encanta jugar al tenis y al golf. Ambos conducen coches de lujo, visten buena ropa y están implicados en varias organizaciones sin ánimo de lucro. Los dos fueron muy activos recaudando dinero para las escuelas privadas a las que

asistieron sus hijos. Disfrutan de vinos de solera, de alimentos exquisitos, del ocio, de bellísimas joyas y de viajes al extranjero.

Sus vecinos creen que Lamar y Mary son ricos. Algunos están totalmente convencidos de que son multimillonarios. Pero las apariencias engañan. No son ricos. ¿Tienen al menos buenos ingresos? No, ni el marido ni la mujer ganan demasiado dinero. Mary es ama de casa. Lamar es el administrador de una universidad local. Nunca, en su vida como pareja, han llegado a ganar más de 60.000 dólares al año, aunque llevan un estilo de vida similar a aquellos que ganan al menos el doble que ellos.

Alguien podría pensar que esta pareja hace maravillas con su presupuesto y planificación. ¿Cómo si no pueden llevar ese tren de vida con los pocos dólares que tienen de ingresos? Pero Lamar y Mary, en todos los años que llevan casados, nunca han hecho ningún presupuesto. Gastan más de lo que ingresan cada año y gastan también el dinero que recibe Mary de sus padres. Mary y Lamar pueden vivir de la manera que lo hacen porque son destinatarios de lo que llamamos Ayuda Económica Externa (AEE). La Ayuda Económica Externa se refiere a los sustanciosos regalos económicos que algunos padres dan, como un «acto de amabilidad», a sus hijos y a sus nietos adultos. Este capítulo hablará de las implicaciones de la AEE, y cómo afecta a las vidas de los que dan y de los que la reciben.

## AEE

Muchos de los padres que ofrecen una AEE demuestran gran habilidad acumulando riqueza en sus vidas. Por lo general son ahorrativos en su propio consumo y en su estilo de vida. Pero algunos no son tan ahorradores cuando se trata de contentar a sus hijos y nietos con «actos de bondad». Estos padres se sienten forzados, incluso obligados, a efectuar con sus hijos adultos y las familias de éstos «actos de gentileza». ¿Cuál es el resultado de esos obsequios? Los progenitores que ofrecen una AEE a sus hijos tienen menos riqueza que aquellos que con la misma edad, ingresos y estatus tienen hijos adultos económicamente independientes. Y, en general, cuanto

más dinero reciben los hijos adultos, menos acumulan, mientras que aquellos que reciben menos dinero, acumulan más.

Quienes ofrecen una AEE suelen afirmar que sus hijos adultos no podrían mantener un estilo de vida de clase media o alta y gran consumo si no los mantuvieran. En consecuencia, en la actualidad hay un número cada vez mayor de familias formadas por hijos e hijas de millonarios que adoptan el papel de individuos con rentas altas, sin embargo ese estilo de vida es sólo una fachada.

Estos hijos e hijas de ricos son grandes consumidores de bienes y servicios de alto nivel, con viviendas de estilo colonial y coches de lujo importados. Con sus clubes y con los colegios privados a los que llevan a sus hijos demuestran una regla simple que siempre se da con respecto a las AEE: es mucho más fácil gastar el dinero de otras personas que no gastar el dinero que uno mismo gana.

Las AEE están muy extendidas en Estados Unidos. Más del 46 % de los ricos norteamericanos facilita a sus hijos y nietos adultos una ayuda anual de al menos unos 15.000 dólares. Casi la mitad de los hijos adultos de los ricos menores de 35 años de edad reciben de sus padres regalos anuales en forma de dinero en efectivo. Esos regalos van disminuyendo a medida que los hijos adultos se hacen mayores. Aproximadamente 1 de cada 5 hijos adultos entre los cuarenta y tantos y los cincuenta recibe una AEE. Hay que tener en cuenta que esas estimaciones se basan en encuestas realizadas a los hijos adultos de los ricos y que los receptores de tales regalos son propensos a subestimar tanto la ayuda como la cantidad de ésta. Curiosamente, cuando son encuestados, los donantes hablan de cantidades mucho mayores en concepto de regalo que sus hijos adultos, los receptores. Es interesante destacar que en las entrevistas, los que dan esas ayudas, los padres, hablan de unas cantidades más altas que las que dicen recibir sus hijos.

Gran parte de las AEE se distribuye en un solo pago o de manera irregular. Así por ejemplo, hay padres y abuelos acaudalados que proporcionan a sus hijos colecciones enteras de monedas, de sellos, y regalos similares por medio de una transferencia. Aproximadamente 1 de cada 4 padres pudientes han regalado ya a sus hijos adultos o a sus nietos ese tipo de colecciones. Del mismo modo, suelen pagar a los nietos gastos

médicos o gastos de ortodoncia, así como intervenciones de cirugía plástica. Alrededor de un 45 % de las personas acaudaladas pagan los gastos médicos de sus hijos adultos o de sus nietos.

Durante los próximos 10 años, la población norteamericana acaudalada (definidos como aquellos que tienen un patrimonio neto de más de 1 millón de dólares) aumentará de 5 a 7 veces más rápidamente que la población general. Paralelamente a ese crecimiento, la población acaudalada tendrá muchos más hijos y nietos por familia que en el pasado. La AEE aumentará también considerablemente durante ese período. Los patrimonios de más de 1 millón de dólares se incrementarán en un 246 % durante la próxima década; esos patrimonios tendrán un valor total (en dólares constantes de 1990) de más de 2 billones de dólares. Sin embargo, cerca de esa misma cantidad se distribuirá antes que los padres millonarios mueran. Gran parte de esta riqueza será distribuida por los padres y abuelos acaudalados a sus hijos y nietos.

Los costes de proporcionar una AEE también aumentarán considerablemente en el futuro. Las matrículas de los colegios privados, los coches de lujo extranjeros, las casas en barrios de moda, los servicios médicos, las universidades y muchos otros bienes y artículos están aumentando a un ritmo que supera enormemente el índice general del coste de vida.

Por otra parte, a medida que nuestra población envejece, son más los padres y abuelos acaudalados que llegan a la edad de pagar los impuestos al patrimonio. Las viudas y los viudos, especialmente, son cada vez más conscientes de que el Gobierno puede gravarles el 55 % o más de su patrimonio a través de los impuestos. Así, cuando los ricos se hacen mayores aumentan las cantidades y frecuencias de sus AEE a fin de reducir la carga fiscal de sus patrimonios.

## MARY Y LAMAR

¿Cómo pudieron permitirse Mary y Lamar enviar a sus hijos a colegios privados? No pudieron permitírselo, ¿fueron entonces los padres de Mary

quienes pagaron las mensualidades? ¿Es algo inusual? Al contrario, según nuestras encuestas, en este país el 43 % de los millonarios que tienen nietos pagan la totalidad o parte de sus colegios privados (*véase* la tabla 5-1). Nos referimos a esas ayudas como mejoras educativas de tercera generación.

Recientemente hablamos de esas ayudas con una audiencia de abuelas acaudaladas. Les proporcionamos los resultados de nuestras encuestas. Lo hicimos sin aprobar ni criticar esas medidas. Después de la presentación, respondimos a las preguntas. La tercera persona que intervino aprovechó la oportunidad para hacer una declaración:

TABLA 5-1
AYUDAS ECONÓMICAS QUE LOS PADRES ACOMODADOS PROPORCIONAN A SUS HIJOS ADULTOS O A SUS NIETOS*

| AYUDA ECONÓMICA EXTERNA | PORCENTAJE DE RICOS |
|---|---|
| 1. MEJORAS EDUCATIVAS DE TERCERA GENERACIÓN | |
| • Financiación de la escuela primaria o secundaria privada | 43 % |
| 2. MEJORAS EDUCATIVAS DE SEGUNDA GENERACIÓN | |
| • Financiación de la universidad de los hijos adultos | 32 % |
| 3. SUPLEMENTO INTERGENERACIONAL A LOS PROPIETARIOS DE VIVIENDAS | |
| • Pago de la hipoteca de los hijos adultos | 17 % |
| • Ayuda financiera para comprarse una casa | 59 % |
| 4. AYUDA A LOS INGRESOS | |
| • «Préstamos olvidados» (esos que no se tienen que devolver) a hijos adultos | 61 % |
| 5. REGALO DE BIENES RAÍCES COMERCIALES | |
| • Traspaso de bienes raíces a hijos adultos | 8 % |
| 6. TRASPASO DE VALORES FINANCIEROS | |
| • Regalo de títulos y valores bursátiles a hijos adultos | 17 % |
| 7. TRASPASO DE BIENES PRIVADOS | |
| • Cesión de la propiedad (completa o parcial) de la empresa familiar a hijos adultos | 15 % |

* De los 222 padres millonarios incluidos en este estudio, todos tenían al menos un hijo de 25 años o más.

*Estoy que se me llevan los demonios. ¿Qué se supone que tengo que hacer con mi dinero? La familia de mi hija lo pasa mal para llegar a fin de mes. ¿Sabes los problemas que hay aquí con la escuela pública? Voy a enviar a mis nietos a colegios privados.*

Resulta obvio que a esta abuela no le satisface demasiado que tenga que proporcionar a su hija una AEE. El verdadero problema no es el de las escuelas públicas, sino que la familia de su hija está en una situación de dependencia económica. El problema de la madre es que su hija se casó con un tipo que no gana mucho dinero. Su hija y sus nietos no pueden permitirse vivir en un entorno de clase media-alta similar al suyo, de modo que está decidida a mejorar el entorno de la familia de su hija. La ayudó en gran parte a comprar una casa que económicamente estaba fuera del alcance de su hija y su yerno. La vivienda se encuentra en un barrio exclusivo donde la mayoría de los residentes envían a sus hijos a colegios privados. La única forma de que sus hijos puedan vivir en esa zona residencial es pasándoles una buena inyección económica. Pero la madre no se da cuenta de que ese entorno tiene más inconvenientes que la independencia económica, aun cuando eso signifique aceptar seguir un estilo de vida menos pudiente.

Mary es bastante parecida a la hija de la abuela de nuestra audiencia. Ambas han recibido ayuda económica externa. Los donantes en ambos casos piensan lo mismo: la AEE servirá para «dar un empujón a los jóvenes», y después ya no la necesitarán más. La madre de Mary se equivocó, estuvo ayudando a su hija y a la familia de ésta con la AEE durante más de 25 años. La familia de su hija es económicamente dependiente.

Lamar también se ha beneficiado de la AEE. Poco después de que él y su esposa se casaran, Lamar dejó de trabajar para hacer un máster. Sus padres le pagaron la matrícula y los gastos asociados. Esto no es un caso aislado; de hecho, el 32 % de los millonarios norteamericanos pagan los estudios universitarios de sus hijos adultos.

El primer hijo de la pareja nació poco después de que Lamar empezara sus estudios de posgrado. A la madre de Mary no le gustaba el apartamento que la pareja alquiló inicialmente cerca de la universidad donde Lamar estudiaba. Ella misma se encargó de enviarles un equipo de limpieza regularmente para «refrescar el lugar». Pero tenía en mente que ése no era el lugar apropiado para la familia de su hija, así que se ofreció a ayudarles a comprar una casa.

Lamar ayudaba a llegar a fin de mes. Recibía unos pocos cientos de dólares al mes por un trabajo a tiempo parcial en la universidad, como ayudante de personal. Mary no trabajaba en esa época. De hecho, fue exclusivamente ama de casa durante todo su matrimonio.

La madre de Mary aportó una considerable suma inicial para la casa de la pareja. Cerca de 6 de cada 10 padres adinerados (un 59 %) con hijos adultos admiten proporcionar a sus hijos ayudas económicas para la compra de una casa. La madre de Mary contribuyó también en el pago de la hipoteca de la pareja. El 17 % de los millonarios entrevistados indican haber realizado estos pagos (*véase* el cuadro 5-1). Inicialmente, la madre de Mary les proporcionaba esos fondos como un préstamo sin intereses. Pero, finalmente, el préstamo se convirtió en un préstamo más convencional. Perdonar los préstamos es una cosa bastante habitual entre los receptores de la AEE. El 60 % de los norteamericanos acaudalados han proporcionado esos «préstamos» a sus hijos adultos. ¿Qué sucedió cuando la pareja se mudó a una casa más cara? Pues que la madre de Mary, una vez más, subvencionó la compra. Finalmente, la pareja se trasladó a su residencia actual. Y de nuevo recibieron una AEE para parte de esa compra.

Lamar paso unos cuatro años en la universidad, y durante ese tiempo obtuvo dos graduaciones. En la actualidad trabaja como administrador en la universidad, pero puesto que su salario anual es inferior a 60.000 dólares, a Mary y a él les cuesta llegar a fin de mes. Si bien su suegra les regala anualmente 15.000 dólares, sus ingresos siguen siendo insuficientes para el nivel de vida de clase media-alta que llevan. Cabe destacar que los 60.000 dólares anuales de Mary y Lamar no constituyen un caso excepcional. Alrededor de un 30 % de los hogares norteamericanos tienen esos ingresos anuales o menos. ¿Se trata de que esos hogares tienen un presupuesto muy creativo o más bien de que la AEE está muy extendida en Norteamérica? Pues en su mayoría se debe a que son miembros MAR que reciben una AEE.

Según Mary, no es demasiado complicado atender las necesidades básicas de la familia con los ingresos de Lamar y la ayuda extra anual de su madre. Lo que es difícil es comprar coches. Y Mary y Lamar disfrutan de «extranjeros de lujo». ¿Cómo encajan esas compras en su presupuesto?

¿Compran coches usados para mitigar el «dolor económico»? No, ellos compran coches nuevos cada tres años. ¿Por qué tan a menudo? Pues porque ése es el ciclo de su madre, cada tres años, la madre de Mary les regala unas acciones, como hace aproximadamente el 17 %de los padres acaudalados norteamericanos. Algunos hijos se quedan esas acciones, pero no Mary y Lamar. Ellos venden los valores de inmediatos y se compran un coche nuevo con la venta.

Pero, ¿qué pasará con Mary y Lamar cuando la madre ya no viva? Obviamente, ésa es una de las principales preocupaciones de esta pareja. Por desgracia, no somos adivinos, así que no pudimos decirles cuánto dinero le iba a dejar esa madre a su hija. Les deseamos buena suerte. No pasará mucho tiempo antes de que Mary y Lamar consuman una buena herencia. Ya planean qué hacer con esa inyección económica. En su horizonte, una casa más grande, una segunda residencia de vacaciones y un viaje alrededor del mundo.

## ¿QUÉ HAY DE ERRÓNEO EN ESE PROYECTO?

Los adultos que se sientan a esperar a la siguiente dosis de AEE no son por lo general demasiado productivos. Con demasiada frecuencia, esos regalos en efectivo son destinados al consumo y a llevar un tren de vida poco realista. Esto es precisamente lo que les sucedió a Mary y a Lamar. Sus ingresos laborales de 60.00 dólares al año son los mismos que gana una pareja de clase trabajadora con horas extras en su mismo condado. Una pareja en la que tanto el hombre como la mujer son conductores de autobús, pero tienen una visión más realista de lo que son y de lo que tienen. Mary y Lamar, por el contrario, viven en el reino de la fantasía. Su meta en la vida es llevar un estilo de vida socioeconómico de clase media-alta.

¿Significa eso que todos los hijos adultos de padres acaudalados están destinados a convertirse Marys y Lamars? Por supuesto que no. De hecho, estadísticamente, cuanta más riqueza acumulan los padres más disciplinados económicamente serán sus hijos adultos. Ten en cuenta que los millonarios estadounidenses tienen 5 veces más probabilidades de tener

un hijo o una hija médico y 4 veces más probabilidades de tener un hijo abogado que un hogar medio.

Pagar por la educación de tus hijos es el equivalente a enseñarles a pescar. La madre de Mary enseñó a su hija y a su yerno algo más, les enseño cómo gastar. Les enseño a verla como una máquina dispensadora de peces. Existen muchas AEE y algunas influyen muy positivamente en la productividad de sus receptores. Entre ellas se incluye pagar a los hijos una educación y, lo que es más importante, asignarles unos fondos para que puedan empezar o mejorar una empresa. Muchos millonarios y empresarios hechos a sí mismos lo saben de manera intuitiva. A diferencia de la madre de Mary, prefieren regalar a sus vástagos acciones que no puedan cambiar inmediatamente por coches de lujo de importación.

Por el contrario, ¿cuál es el efecto de los regalos en efectivo que se destinan a sabiendas a consumir y respaldar un cierto estilo de vida? Nos encontramos con que la entrega de ese tipo de regalos es el factor más significativo a la hora de explicar la falta de productividad entre los hijos de los ricos. Con demasiada frecuencia esos regalos «temporales» afectan psicológicamente a los destinatarios. Los regalos en efectivo destinados al consumo menoscaban la propia iniciativa y la productividad. Llegan a convertirse en un hábito, y finalmente tienen que perdurar durante gran parte de la vida del receptor.

El estilo de vida subvencionado de muchos adultos tiene otra consecuencia más. Los vecinos contemplan la vida que llevan Mary y Lamar. ¿Qué consecuencia extraen? Pues muy frecuentemente consideran que un consumo excesivo en una forma aceptable de vida. Así, por ejemplo, durante varios años, Mary y Lamar han formado parte del comité de bienvenida de su barrio. Recuerda que la pareja ha participado activamente también en la recaudación de fondos para la escuela privada de sus hijos. ¿Cuál es el mensaje que Mary y Lamar comunican a sus nuevos vecinos? Hace poco, un peso pesado, el exitoso gerente y vicepresidente de una empresa, se mudó a vivir con su familia a ese mismo barrio. El ejecutivo tenía tan sólo 35 años de edad y ganaba 3 veces más que Lamar. Él y su esposa tenían tres hijos en edad escolar.

A los veinte minutos de darle la bienvenida, Lamar empezó a soltarles una perorata. Les dijo que las escuelas públicas de la zona eran malas, pero que él conocía la solución para ese problema, les dio una conferencia sobre los beneficios de la escuela privada. Los vecinos, que le escuchaban atentamente, le preguntaron sobre las tarifas de esos colegios. Lamar les dijo que los costes eran mucho menos significativos que los beneficios. La matrícula y las mensualidades ascendían, dijo, a tan sólo 9000 dólares anuales, y les soltó lo que siempre les decía a todos los vecinos nuevos, que 9000 dólares era un precio pequeño para la gran educación que se pagaba. Sabemos, por supuesto, por qué a Lamar le encantaba aquel colegio, para él era una verdadera ganga mandar los niños allí, pues era la madre de Mary la que pagaba el 100 % de las cuotas.

Más tarde, el ejecutivo y su esposa estudiaron el sistema de enseñanza pública de la zona y comprobaron que académicamente era mucho mejor de lo que Lamar les había dicho, por lo que decidieron que sus tres hijos asistirían a la escuela pública. Se mostraron satisfechos de la calidad de educación que impartía.

¿Qué valor le das a la educación de una escuela privada, a los coches de lujo, a viajar al extranjero, y a tener una casa encantadora? ¿Cómo te afectan los precios de esos bienes y servicios? Lamar es bastante insensible a los altos precios. El alto ejecutivo es justamente lo contrario. A Lamar le resulta mucho más fácil gastar el dinero de otras personas que el suyo. El alto ejecutivo, por otra parte, nunca recibió una AEE, a excepción de alguna beca por su licenciatura. Hoy día es totalmente autosuficiente. ¿Por qué? Pues porque ni él ni su familia reciben ninguna AEE destinada al consumo. Se pasa la mayor parte de su tiempo mejorando su productividad, trabajando más e invirtiendo sabiamente. Por el contrario, Lamar y Mary pasan el tiempo esperando recibir dosis mayores de la AEE.

## La pregunta de las preguntas

Quizás te preguntes: «¿Echaré a perder a mis hijos si les doy dinero?». No es posible presentar en un capítulo los efectos de regalar dinero a los

hijos. Y es importante señalar que los que reciben ese tipo de regalos no son esos «marginados sin trabajo» a los que a menudo se refiere la prensa. De hecho, suelen ser personas bien educadas que ocupan buenos puestos de trabajo.

Las diez principales ocupaciones de los hijos de los ricos son:

1. Ejecutivo de una empresa
2. Empresario
3. Director de empresa
4. Médico
5. Publicidad- *Marketing*-Ventas
6. Abogado
7. Ingeniero-Arquitecto-Científico
8. Contable
9. Profesor universitario
10. Maestro de escuela infantil y primaria

Sin embargo, no podemos negar que los hijos que reciben dinero de sus padres difieren de los que no lo reciben. Vamos a contrastar las características de los ingresos y del patrimonio de los hijos que sí reciben dinero con las de los que no lo reciben. Puesto que la edad está muy relacionada tanto con el patrimonio como con los ingresos anuales, es importante limitarse a una misma franja de edad cuando se establecen comparaciones entre estos dos grupos. También es útil examinar las diferencias de ambos grupos atendiendo a cada una de las diez clasificaciones por tipo de ocupación, pues cada una de ellas suele generar diferentes niveles de ingresos y patrimonio netos.

Veamos una entrevista realizada a receptores y no receptores de ayudas económicas de todas las categorías económicas en unas edades comprendidas entre los 40 y los 55 años. Los datos se muestran en la tabla 5-2.

TABLA 5-2
RECEPTORES VS. NO RECEPTORES DE AYUDA ECONÓMICA EN EFECTIVO: ¿QUIÉN TIENE MÁS INGRESOS Y PATRIMONIO?

| OCUPACIONES | PATRIMONIO FAMILIAR | RANGO | INGRESOS ANUALES FAM. | RANGO |
|---|---|---|---|---|
| • Contable | 57* | 10.º | 78** | 7.º |
| • Abogado | 62 | 9.º | 77 | 8.º |
| • Publicidad Marketing Ventas | 63 | 8.º | 104 | 1.º |
| • Empresario | 64 | 7.º | 94 | 2.º |
| • Director ejecutivo | 65 | 6.º | 79 | 6.º |
| • Ingeniero-Arquitecto-Científico | 76 | 5.º | 74 | 10.º |
| • Médico | 88 | 4.º | 75 | 9.º |
| • Mandos intermedios | 91 | 3.º | 80 | 5.º |
| • Profesor universitario | 128 | 2.º | 88 | 4.º |
| • Maestro esc. infantil y primaria | 185 | 1.º | 92 | 3.º |
| • Todas las ocupaciones | 81,1 | --- | 91,1 | --- |

* Por ejemplo: los hogares encabezados por contables que reciben dinero de sus padres tienen un patrimonio neto equivalente al 57 % del de aquellos de su misma categoría laboral que no lo reciben.

** Por ejemplo: los hogares encabezados por contables que reciben dinero de sus padres tienen unos ingresos anuales equivalentes al 78 % del de aquellos que siendo de la misma categoría laboral no lo reciben.

*Hay que tener en cuenta que en 8 de las 10 categorías laborales, los receptores de dinero tienen menores niveles de patrimonio neto (riqueza) que aquellos que no reciben regalos.* Por ejemplo, de promedio, los contables que tienen aproximadamente unos 50 años de edad y reciben dinero en efectivo de sus padres tienen sólo el 57 % del patrimonio neto de los contables con la misma edad que no reciben dinero. Además, los contables que reciben esos regalos generan sólo el 78 % de los ingresos anuales de los contables que no reciben regalos.

Observemos también que los regalos de dinero en efectivo no están incluidos en el cómputo de ingresos anuales de los contables que reciben dinero. Cuando esos regalos exentos de impuestos se añaden a los ingresos de los que los reciben, entonces, de promedio, los que reciben dinero tienen aproximadamente el 98 % de los ingresos anuales de los que no lo reciben. A pesar de ello, siguen teniendo sólo el 57 % de patrimonio neto de los contables que no reciben regalos monetarios.

Los contables que reciben los regalos no son el único grupo profesional que tiene menores ingresos y menos patrimonio neto. Como se puede ver en la tabla 5-2, los receptores de regalos de las otras siete categorías laborales también tienen niveles más bajos de patrimonio neto que los no receptores, incluidos los abogados, el 62 %; los publicistas y profesionales de ventas, el 63 %; los empresarios, el 64 %; los altos directivos/ejecutivos, el 65 %; los

ingenieros/arquitectos/científicos, el 76 %; los médicos, el 88 %; y los mandos intermedios, el 91 %.

Los receptores de regalos monetarios sólo tienen mayores niveles de patrimonio que los no receptores en 2 de los 10 grupos. A pesar de tener menos ingresos que los no receptores, los receptores de regalos que son maestros de primaria y secundaria tienen más patrimonio que los no receptores. Los maestros que reciben dinero tienen el 185 % del patrimonio neto de la media de los no receptores; pero sólo el 92 % de los ingresos. Los profesores de universidad que reciben dinero tienen el 128 % del patrimonio neto y el 88 % de los ingresos de los no receptores. Los padres ricos pueden aprender mucho de los receptores de regalos que son maestros y profesores. Los maestros y los profesores que reciben regalos en forma de dinero efectivo tienen mayor propensión a acumular riqueza que los otros 8 grupos laborales que reciben dinero también. ¿Cómo puede explicarse esta peculiaridad? Para hacerlo, es importante en primer lugar explicar por qué la mayoría de los que reciben dinero suelen acumular menos patrimonio que los que no lo reciben.

## 1. Regalar dinero genera más consumo que ahorro e inversión

Los padres ricos a veces les pagan a sus hijos una vivienda. Es posible que su intención sea la de ayudarles a «a comenzar con buen pie». Los padres creen que ese tipo de regalos es circunstancial, algo que sucede una vez en la vida. Algunos nos han dicho que creían que ésa sería su última aportación a sus hijos, lo último que éstos necesitarían. Piensan que en un futuro próximo, los receptores de sus dádivas podrán «montárselo por su cuenta». Casi la mitad de las veces se equivocan.

Quienes reciben esas ayudas tienen con frecuencia poca capacidad para generar ingresos. Con gran frecuencia, los ingresos del receptor de la ayuda económica no aumentan al mismo ritmo que sus gastos. Recordemos que las casas caras suelen estar ubicadas normalmente en barrios de alto nivel de vida y consumo. Vivir en dichos barrios requiere más que el mero hecho

de poder pagar la hipoteca. Para encajar en ellos, hay que «adecuarse a la situación» en lo referente a ropa de vestir, jardinería, mantenimiento del hogar, automóviles, muebles, y así sucesivamente. Y no hay que olvidar los altos impuestos que hay que pagar por todos esos bienes.

Así pues, el regalo de un pago inicial, ya sea total o parcial, puede incorporar al destinatario en una cinta de consumo y llevarle a una dependencia continúa del donante del regalo. Pero la mayoría de los vecinos de esos receptores, no reciben dinero en efectivo de sus padres. Están más satisfechos y seguros con su estilo de vida que la mayoría de los que reciben dinero. Muchos de éstos, en situaciones así, se vuelven en cierto modo adictos a la AEE. Pasan de enfocar su vida desde su propio rendimiento económico a contemplarla desde la esperanza de ver llegar más obsequios económicos. A las personas que generan pocos ingresos, en casos así les resulta prácticamente imposible acumular algo de patrimonio.

Los regalos económicos que atienden pagos iniciales no son los únicos que generan más consumo. Tomemos como ejemplo el de los padres ricos que regalaron a su hijo Bill y a su nuera Helen una alfombra de 9000 dólares, que según dicen está tejida a mano con millones de nudos. Bill es un ingeniero civil que trabaja para el Estado y gana menos de 55.000 dólares al año. Sus padres se sienten obligados a ayudarle a mantener un estilo de vida y una dignidad acordes con alguien que tiene un título de una universidad prestigiosa. Pero, claro está, la costosa alfombra parecía fuera de lugar en una habitación llena de muebles corrientes y lámparas de baratillo. Así que Bill y Helen se vieron en la obligación de comprarse unos costosos muebles de nogal, una araña de cristal, un servicio de plata, y diversas lámparas. De modo que el regalo de la alfombra de 9000 dólares llevó a consumir prácticamente la misma cantidad en otros «artefactos lujosos».

Un tiempo después, Bill mencionó a su madre que las escuelas públicas locales no eran tan buenas como cuando él estudiaba primaria. Su madre les contestó que ella pagaría parte de las cuotas de un colegio privado para sus dos nietos. La decisión de sacar a los niños del colegio público era por supuesto exclusiva de Bill y de Helen. La madre acordó pagar dos terceras

partes de las cuotas del colegio, y Bill y Helen, el resto. En este caso, un regalo de 12.000 dólares acabó costando a Bill y Helen 6000 dólares al año.

Por otra parte, Bill y Helen no contemplaron los gastos adicionales que supondría llevar a sus hijos a la escuela privada. A menudo les piden por ejemplo que aporten al colegio contribuciones económicas extra. También creyeron necesario comprarse una furgoneta de siete plazas para poder participar en el transporte escolar colectivo. Los libros y otros materiales también son costosos. Y sus hijos se codean ahora con otros niños y otros padres con un nivel de vida más alto que el del entorno de la escuela pública. De hecho, los hijos están deseando viajar a Europa este verano, eso forma parte de su proceso de educación y socialización. Los que reciben ayudas económicas de los padres son más propensos a enviar a sus hijos a colegios privados. (Aunque en general hay más hijos de no receptores de AEE en colegios privados, esto es debido a que la población de quienes no reciben dinero es mucho mayor).

## 2. Quienes reciben dinero de sus padres por lo general nunca acaban de distinguir entre su patrimonio y el patrimonio de sus progenitores

Quizás fuera Tony Montage, un director financiero, quien mejor lo plasmó:

> *Quienes reciben dinero…, los hijos de los ricos tienen la idea de que el capital/patrimonio de sus padres son sus ingresos…, unos ingresos para ser gastados.*

Una de las principales razones por las que los receptores de esas ayudas económicas se consideran a sí mismos gente acomodada es que reciben subsidios de sus padres.

Y la gente que se considera rica tiende a gastar. De hecho, estadísticamente, son tan proclives a considerarse ricos como los que realmente lo son sin recibir ayuda económica. Esto es así, a pesar de no

ganar más que el 91 % de los ingresos y de no tener más que el 81 % del patrimonio de los que no reciben dinero.

Mira la situación desde la perspectiva de uno de estos receptores. William, durante toda su vida adulta, ha recibido una donación anual de sus padres de 10.000 dólares libres de impuestos. Tiene 48 años. ¿Qué capital hace falta para generar un rendimiento anual de 10.000 dólares libres de impuestos? Pongamos que la rentabilidad es del 8 %. Esto supondría que se requiere un capital de 125.000 dólares. Añade a esa cantidad a su patrimonio actual. ¿Cuál es el resultado? William considera que tiene 125.000 dólares más de lo que tiene.

Plantéate esta analogía: ¿te has enfrentado alguna vez a un muchachito o una muchachita de ocho años plantados frente al jardín de entrada de la casa de sus padres? Si tú, un desconocido, intenta entrar en la propiedad, ellos, Billy o Janie, te dirían probablemente: «No puede entrar en mi casa. Ésta es mi propiedad». Billy o Janie creen que aquélla es su propiedad. A la edad de ocho años eso es correcto. Después de todo, ellos son los niños que viven en esa casa. A esta edad, los niños sienten que el jardín de entrada, la casa y el coche son propiedad de la familia. Pero cuando los Billys y las Janies maduran, se convierten en personas debidamente socializadas por sus padres. Se convierten en adultos independientes, unos adultos que saben distinguir fácilmente entre lo que es suyo y lo que no lo es. Sus padres les enseñan a ser independientes.

Por desgracia, a un número cada vez mayor de hijos adultos no se les enseña el valor de ser emocional y económicamente independientes de sus padres. ¿Cómo han comprobado unos padres recientemente si su hijo era independiente? Utilizaron el «efecto Montage» para realizar la prueba.

Tras la cena de Acción de Gracias en casa de sus padres, éstos y su hijo James tuvieron una conversación. Los padres dijeron a James que habían decidido regalar varias piezas de «su» propiedad a la universidad privada local. El padre le dijo: «Sé que comprenderás que este regalo será muy útil para la universidad». La respuesta de James, si se escribiera al estilo de un titular de prensa, sería algo así como:

**El hijo de una pareja acomodada clama a voz en grito: «Eso también es mío, es de mi propiedad, y la gente de la universidad no puede acceder a ella (al jardín de mi casa)».**

La respuesta de James era predecible. Había estado recibiendo de sus padres unas donaciones en efectivo bastante sustanciosas a lo largo de toda su vida. Para satisfacer sus gastos anuales necesitaba una aportación anual equivalente al 20 % de sus ingresos; por tanto, la idea de sus padres de regalar a la universidad parte de su capital la veía como una amenaza para su futuro.

Al igual que otros muchos receptores de dinero en metálico, James se cree un individuo «hecho a sí mismo». En realidad, aproximadamente 2 de cada 3 adultos que reciben regalos en efectivo de sus padres de manera periódica se contemplan a sí mismos como miembros del club de los «hechos a sí mismos». Nos quedamos asombrados cuando estas personas nos dicen en las entrevistas: «Hemos ganado cada dólar que tenemos».

## 3. Quienes reciben dinero de sus padres dependen mucho más de los créditos que los que no reciben esas ayudas económicas

Los que reciben regalos periódicos o dinero en efectivo, o su equivalente, se sienten eufóricos por su bienestar económico. Este tipo de euforia está relacionada con su necesidad de gastar dinero. Sin embargo, gran parte de ese dinero no lo tienen disponible inmediatamente. Se trata de la AEE de mañana. Entonces, ¿cómo responden a ese dilema los receptores de tales regalos? Usan créditos para suavizar sus problemas de tesorería. ¿Por qué esperar a encontrar la mítica olla de oro al final del arco iris? Los hijos adultos que reciben donaciones en efectivo son más propensos que otros adultos a vivir anticipadamente de la herencia que finalmente recibirán.

A pesar de ganar sólo el 91 % de los ingresos anuales totales de los hogares y el 81 % del patrimonio neto de los que no reciben ayudas

económicas, estos receptores son más propensos a pedir créditos. Son créditos para el consumo, no para proyectos de inversión. Por el contrario, los que no reciben ayudas piden más créditos para proyectos de inversión que los receptores de ayudas económicas de sus padres. Además, en casi todos los tipos concebibles de créditos, los receptores de regalos superan a los no receptores. Esto se aplica tanto a la incidencia del uso de créditos como al gasto para pagar los intereses de saldos pendientes. Los que reciben ayuda y económica y los que no lo hacen no difieren significativamente en el uso de préstamos hipotecarios o en la asignación de dinero para tales fines. Sin embargo, gran parte de los receptores de esos regalos recibieron dinero para pagar una buena parte de sus viviendas.

## 4. Quienes reciben ayudas económicas de sus padres invierten mucho menos dinero que los que no las reciben

En las encuestas, los receptores de ayudas económicas de sus padres contestaron que invertían anualmente menos del 65 % de lo que invertían los que no recibían esas ayudas. Pero ésa es una estimación muy a la baja, ya que, como la mayoría de los usuarios de créditos cuantiosos, los receptores de ayudas sobreestiman la cantidad de dinero que invierten. A menudo, por ejemplo, cuando calculan el consumo real y los hábitos de inversión, olvidan tener en cuenta las importantes compras a crédito que realizan.

Hay excepciones a esa regla. Los maestros y profesores que reciben esas ayudas parecen seguir siendo tan ahorradores como los que no las reciben. Es un grupo mucho más propenso a ahorrar e invertir el dinero que reciben de ayuda que las demás categorías profesionales. Más adelante, en este mismo capítulo, hablaremos del papel de los maestros y profesores.

Como hemos dejado bien claro, los receptores de ayudas son grandes consumidores y también son propensos a utilizar créditos. Viven bastante por encima de otros con sus mismos ingresos. Pero, a menudo, se cree que estos receptores se preocupan tan sólo de sus propios deseos, necesidades e

intereses. No es ése el caso. En promedio, los receptores de ayudas económicas donan a fines benéficos una cantidad mayor que otros con sus mismos ingresos. Por ejemplo, los receptores que tienen unos ingresos anuales 100.000 dólares suelen donar a causas benéficas algo menos de un 6 % de sus ingresos anuales. La población general con esos mismos ingresos sólo dona alrededor de un 3 %. Los que reciben ayudas económicas aportan a las causas nobles cantidades proporcionalmente similares a las de los hogares con ingresos anuales de 200.000 dólares.

Generosos o no, los receptores de ayudas consumen más, de modo que tienen mucho menos dinero para invertir. ¿De qué sirve estar bien versado en asuntos de inversión cuando uno tiene poco o nada de dinero para invertir? Ésa fue la situación en la que se encontró recientemente un joven profesor de ciencias empresariales, quien recibe ayudas económicas por parte de sus padres. Alguien le pidió que impartiera un curso sobre inversión en un programa de educación continua. Entre sus alumnos había gente bien formada y con ingresos altos. El profesor trató varios temas, entre ellos las fuentes de información en materia de inversión y formas de evaluar las ofertas de activos de varias empresas públicas. Recibió grandes elogios por parte de su público, estaba muy bien formado en su disciplina, contaba con un doctorado en Administración de Empresas y en Finanzas. Sin embargo, ya cerca de finales de curso, uno de los asistentes hizo al profesor una pregunta muy simple:

> *Doctor E., ¿puedo preguntarle sobre su cartera de inversiones? ¿En qué invierte usted?*

Su respuesta sorprendió a la mayoría de la clase:

> *En la actualidad no cuento con ninguna cartera de inversiones, estoy demasiado liado con dos hipotecas, pagando un coche, colegios…*

Posteriormente, un alumno de la clase nos comentó:

*Es como el tipo que escribe un libro sobre cien maneras inteligentes de dirigirse a las mujeres atractivas, pero no conoce a ninguna mujer guapa.*

¿Por qué los asesores financieros de los receptores de ayudas económicas no les aconsejan ahorrar? Con frecuencia, esos asesores son estrechos de miras. Venden inversiones y asesoramiento en materia de inversión, pero no enseñan nada sobre ahorrar y elaborar presupuestos. A muchos les resulta embarazoso, e incluso degradante, advertir a sus clientes de que su estilo de vida es demasiado dispendioso.

Para ser justos, muchas personas con ingresos altos y también sus asesores no tienen idea de qué patrimonio neto debe tener una persona en función de sus ingresos y de su edad. Además, los asesores no suelen saber que sus clientes reciben anualmente unas cantidades de dinero considerables, regalo de sus padres. Si tan sólo tienen en cuenta la declaración de los ingresos obtenidos por su cliente, es probable que le digan:

*Bueno, Bill, para ser una persona de 44 años con unos ingresos 70.000 dólares al año, lo estás haciendo muy bien. Bastante bien si tenemos en cuenta tu bonita casa, el barco que tienes, los coches de lujo, las donaciones que haces e incluso tu cartera de valores.*

¿Pensaría el asesor lo mismo si Bill le hubiera contado que recibe cada año 20.000 dólares libres de impuestos de parte de mamá y papá?

En este punto es importante hacer hincapié es algo que hemos dicho a lo largo de todo el libro: no todos los hijos de padres ricos se convierten en MAR. Esos que suelen tener padres que subvencionan en gran parte el nivel de vida de sus hijos. Hay otros muchos hijos e hijas de padres pudientes que se convierten en BAR. Hay pruebas de que esto sucede cuando los padres son ahorradores y disciplinados e inculcan esos valores a sus hijos, así como el de la independencia económica.

La prensa popular acostumbra a ofrecer otra imagen. A menudo venden las historias de «Abe Lincoln». Cargan la tinta en casos como el del obrero que llega a convertirse en empresario de éxito, cuentan que en Estados

Unidos ser pobre es requisito indispensable para convertirse en millonario. Si eso fuera cierto, cabría esperar que hoy día este país tuviera al menos 35 millones de hogares millonarios, pero sabemos que sólo hay una décima parte de esa cifra.

Es cierto que la mayoría de los millonarios son hijos de gente no millonaria, pues en EE. UU. la población no millonaria es 30 veces mayor que la millonaria. Hace apenas una generación era 60 veces mayor. El enorme tamaño de la población no millonaria tiene bastante que ver con el hecho de que la mayoría de los millonarios provienen de hogares que no lo son. En términos de probabilidad, es más probable que los millonarios generen millonarios. Por lo tanto, atendiendo a ello, las posibilidades de convertirse en millonario son menores para los individuos que provienen de hogares no millonarios.

## UN PROFESOR Y UN ABOGADO: UN CASO DE ESTUDIO

Henry y Josh son hermanos, pero tener los mismos padres no implica que haya que ser parecidos. Henry tiene 48 años; Josh, 46. Henry es profesor de matemáticas de un instituto y Josh es abogado y socio de un bufete modesto.

Los hermanos son dos de los seis hijos de Berl y Susan, unos millonarios que hicieron fortuna con una empresa contratista. La pareja siempre ha sido generosa con sus hijos. Cada año regalan a Henry, a Josh y sus otros hijos e hijas unos 10.000 dólares en efectivo. Cuando se hicieron mayores siguieron dándoles a todos ese dinero. Berl y Susan pensaban que dándoles esas cantidades irían reduciendo su patrimonio y por consiguiente los impuestos que sus hijos tendrían que pagar algún día por la herencia.

Berl y Susan querían además ayudar a sus hijos a empezar bien sus vidas, pensaban que esas ayudas les permitirían en última instancia llegar a ser económicamente independientes. La pareja fue siempre escrupulosamente democrática a la hora de distribuir su patrimonio. Cada

hijo adulto recibía año tras año la misma cantidad y también un dinero extra para comprarse una vivienda.

Cabría esperar que los hijos de este tipo de familias llegaran a ser económicamente independientes. Y Berl y Susan pensaban ciertamente de ese modo. Siempre habían supuesto que ellos habrían tenido aún más éxito si hubieran asistido a la universidad y hubieran tenido ayuda económica por parte de sus padres. Pero los progenitores de ambos eran pobres. Berl y Susan tuvieron éxito porque sus padres les dieron algo diferente del dinero. Cada uno de ellos se había criado en un hogar muy disciplinado. Berl y Susan no sólo eran muy disciplinados, sino que además habían aprendido por ellos mismos a hacer frente a la adversidad, y la adversidad había hecho de ellos lo que hoy día son: unos exitosos millonarios. Los tiempos difíciles en el negocio de las contratas acabaron con los que eran débiles e improductivos. Berl y Susan nunca fueron débiles de corazón y siempre llevaron a cabo operaciones de bajo costo y altamente productivas. Eso lo aplicaron tanto en su familia como en sus negocios.

Ni siquiera a día de hoy esta pareja tiene un coche de lujo. Nunca han ido a esquiar, y nunca han viajado al extranjero. Ni siquiera se han hecho socios nunca de ningún club social. Pero pensaban que si sus hijos pudieran acceder al conocimiento de una buena universidad, viajar al extranjero, y relacionarse con personas de un mayor estatus social podrían llegar económicamente más lejos que ellos.

Berl y Susan se equivocaron al hacer tales suposiciones. Los hijos de padres acaudalados no funcionan automáticamente tan bien como sus padres a la hora de atesorar dinero. Eso no quiere decir que los Henrys y los Joshes de Norteamérica nunca lleguen a superar a sus padres. Algunos lo hacen. Pero entre los hijos de los ricos constituyen una minoría. Es importante señalar que los hijos de padres millonarios tienen (en dólares de hoy día) 1 probabilidad de cada 5 de acumular en su vida una cantidad de siete cifras, mientras que los hijos de padres no millonarios tienen 1 de cada 30 aproximadamente.

¿Es millonario alguno de los hijos de Berl y Susan? ¡No! Pero es probable que pronto uno de ellos entre en el club de los que tienen un patrimonio neto de siete cifras. ¿Será Henry, Josh o cualquiera de sus otros

hermanos? Los otros hijos de Berl y Susan son bastante más jóvenes que Henry y Josh. Ciertamente, la edad está relacionada con la acumulación de riqueza. No es probable que uno de los jóvenes haya atesorado una buena cantidad de dinero por su cuenta. Además, los otros cuatro hijos no han recibido la AEE de sus padres durante el mismo período de tiempo que sus hermanos mayores.

Muchos observadores habrán supuesto que Josh acumulará las siete cifras de patrimonio neto antes que su hermano. Es comprensible que deduzcan eso, los abogados por lo general generan ingresos significativamente más altos que los profesores de secundaria. Una vez más, los ingresos se relacionan en gran medida con la acumulación de riqueza. El año pasado, los ingresos totales de Henry (sin incluir el dinero en efectivo que le regalaron Berl y Susan) fueron de 71.00 dólares; los de Josh, de 123.000 dólares. Con esas cifras se podría suponer que fuera Josh el que acumulara más patrimonio, después de todo, sus ingresos doblan prácticamente a los de su hermano. Pero los que así piensan pasan por alto la norma fundamental para atesorar riqueza.

**Sean cuales sean tus ingresos, vive siempre por debajo de tus posibilidades.**

Henry, a pesar de que su sueldo es más bajo, vive por debajo de sus posibilidades. Josh, en cambio, vive bastante por encima de sus ingresos. De hecho, Josh «cuenta con los 10.000 dólares de papá y mamá para mantenerse al día». Esos 10.000 dólares más los 123.000 dólares que gana lo sitúan a la cabeza del 4 % de los hogares norteamericanos con ingresos más altos.

Recuerda que aproximadamente un 3,5 % de los hogares norteamericanos cuenta con un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares. Pero Josh tiene un patrimonio neto que incluso siendo optimista lo sitúa muy por debajo de esa cifra. Su patrimonio neto total, incluyendo el valor de su casa, su parte en el bufete, su plan de pensiones y otros activos es de 553.000 dólares.

¿Y qué hay de Henry? A pesar de que sus ingresos con mucho menores, Henry ha acumulado bastante más patrimonio. Contado a la baja, su patrimonio neto es 834.000 dólares. ¿Cómo es posible que un profesor de instituto con casi la mitad de ingresos haya atesorado bastante más riqueza que un abogado?

Dicho de manera llana: Henry y su esposa son ahorradores; Josh y su esposa son grandes consumidores. Gran parte de esa diferencia se debe a sus respectivas posiciones. Vemos que, como grupo, los profesores son ahorradores. Además, los abogados que reciben ayuda económica de sus padres gastan más y ahorran e invierten menos que los abogados que con la misma edad no reciben ayudas económicas. Como hemos dicho anteriormente, los abogados que reciben dinero de sus padres tienen sólo el 62 % de la riqueza y el 77 % de los ingresos del que tienen los abogados en el mismo grupo de edad que no reciben regalos (*véase* tabla 5-2).

¿Dónde se sitúan los profesores que reciben dinero en el *ranking* de riqueza e ingresos? Los hogares de profesores que reciben ayuda de sus padres tienen, de promedio, un 185 % del patrimonio neto y un 92 % del ingreso anual de los hogares de las personas en la misma categoría profesional y edad que no reciben regalos en efectivo.

Los profesores que reciben ayuda económica de los padres suelen trabajar en colegios privados, los cuales por lo general pagan menos que los públicos. Tal vez sin saberlo, muchos de los Berls y las Susans subvencionan los colegios privados regalando a sus hijos dinero en efectivo. Esto, a su vez, puede animar a gente como Henry a desear trabajar por menos dinero en un colegio privado. Henry puede pensar que dado que recibe una AEE de sus padres no necesita ganar unos cuantos cientos de dólares más enseñando en una institución pública. Y aunque trabaja en un centro privado, se siente cómodo conduciendo su Honda Accord de cuatro años o la furgoneta de su esposa.

Josh, por el contrario, vive en un entorno completamente diferente. De hecho, el complejo de oficinas donde aparca su coche está lleno de sedanes de lujo y deportivos. Josh es el responsable en parte de la gestión de un nuevo negocio de su empresa. Así que aunque a él le gustara conducir un

Honda de cuatro años, es probable que sus clientes habituales y potenciales no desearan viajar con él. Podrían llevarse una impresión equivocada.

Josh y su esposa tienen tres coches último modelo. Se tratan de un BMW serie 7, un Volvo con siete plazas, ambos en alquiler con derecho a compra, y un Toyota Supra. Sus hábitos en cuanto a la compra de coches son similares a los de otros consumidores con ingresos bastante más altos. Josh gasta de promedio en coches tres veces más que su hermano Henry.

También gasta casi el doble que Henry en pagos de hipoteca. Josh vive en una más grande, una casa más lujosa, situada en un barrio de prestigio. Henry vive en una casa mucho más modesta, en un barrio de funcionarios y empleados de mediana edad. Él y su familia se encuentran muy bien en ese barrio. Sus hábitos de consumo son los de la clase media, ello a pesar de que el hogar de Henry cuenta con un patrimonio de 4 a 5 veces mayor que el de los hogares vecinos.

¿Y cómo es el barrio de Josh? Su residencia principal (tiene también una residencia compartida en un centro de esquí) se encuentra en un barrio de lujo. Sus vecinos cuentan con ingresos altos, son médicos, altos ejecutivos, profesionales del *marketing* y de las altas finanzas, abogados y empresarios influyentes. Josh se siente cómodo en ese entorno, y es ideal para tratar con sus clientes y asociados. Pero hay algo que Josh no tiene en cuenta: si bien sus ingresos están en el tercer cuartil en comparación con los de sus vecinos, su patrimonio neto le sitúa en el *ranking* más bajo.

Josh y su familia desempeñan el papel de quienes tienen dos, tres y más veces el patrimonio neto que ellos tienen. Josh, tú no eres el único. Al menos 1 de cada 5 hogares de tu vecindario desempeña ese mismo papel. Ellos, también, tienen una AEE, y también gastan más e invierten menos que otras personas de su entorno social.

¿Cómo es el presupuesto de Josh? ¿Cómo encaja en él su propensión a gastar? Josh como muchos otros, es de las personas que priorizan gastar, y lo que le queda es lo que ahorra e invierte. Esto significa que en realidad no ahorra ni invierte otra cosa que no sea su plan de pensiones y de beneficios. Más de dos tercios de su patrimonio corresponden al valor de su vivienda, a su parte en la empresa y su plan de pensiones. Esencialmente, Josh y su familia invierten cero dólares de sus ingresos personales. Pero es posible

que de todos modos se sientan ricos. Josh recibe cada año 10.000 dólares, y espera heredar mucho más algún día.

¿Y qué pasa con los hijos de Josh? ¿Es probable que ellos reciban también algún día una AEE de sus padres? Es muy poco probable. Sin embargo, esos chicos están creciendo en un entorno de gran consumo. Es probable que intenten imitar los hábitos de consumo de su padre. Pero eso es difícil de emular, sobre todo sin tener una buena ayuda económica.

Los hijos de Henry, por el contrario, se sorprenderían al saber que su padre ha acumulado una pequeña fortuna. Henry y su esposa nunca han estirado más el brazo que la manga. Henry tiene el aspecto de un profesor, conduce el coche de un profesor, viste como un profesor, y compra en las tiendas en las que compran los profesores. No tiene los objetos de diseño que su hermano posee. No tiene piscina, ni sauna, ni bañera de hidromasaje, ni barco, ni pertenece a ningún club. Tiene dos trajes y tres chaquetas deportivas.

Las actividades de Henry son mucho más sencillas, cuestan mucho menos, y están muchos menos enfocadas a un determinado estatus social. Sale a correr de vez en cuando, y tanto él como su familia son amantes del senderismo y las acampadas. Tienen dos tiendas de campaña, varios sacos de dormir, y dos canoas (una de segunda mano). Henry lee mucho, es miembro activo de su Iglesia y de su grupo juvenil, al que está afiliado.

Su estilo de vida más sencillo hace que pueda contar con unos cuantos dólares que ahorra e invierte. En su primer año como profesor, un alto miembro del equipo de profesores le aconsejó que invirtiera sus ahorros en un plan de pensiones del Estado, el 403b. Desde que empezó su carrera como profesor, Henry ha ido invirtiendo cada año en ese plan, y también ha invertido la mayoría del dinero que sus padres le han ido regalando cada año.

¿Quién podrá retirarse algún día cómodamente, Henry o Josh? Sus padres están repartiendo su patrimonio no sólo entre sus hijos, sino también entre sus nietos. Por lo tanto, puede que Henry y Josh hereden muy poco. El ritmo de consumo de Josh no le permitirá retirarse cómodamente. Henry podrá hacerlo. Las perspectivas apuntan a que con su plan de pensiones

combinado y sus inversiones, Henry podrá contar con un buen capital cuando llegue a los 65 años.

## ENSEÑA A TU HIJO A PESCAR

Cuando damos una charla acerca de la relación entre las AEE y los logros económicos, normalmente, la gente del público no pregunta: «¿Cuál es la mejor ayuda económica si no lo es el dinero en efectivo?». Están ávidos por aprender a mejorar la rentabilidad económica de sus hijos. Y, una vez más, les recordamos que es esencial enseñar a los hijos a ser ahorradores. Es frecuente que aquellos que son educados de otro modo suelan convertirse en unos adultos hiperconsumistas que necesitan de ayudas económicas, de jóvenes y también de adultos.

¿Cuál es el traspaso intergeneracional que puede ayudar a los hijos a convertirse en adultos económicamente productivos? ¿Qué debe dárseles? Los ricos dan gran importancia a una educación de alta calidad. Les pedimos que nos dijeran si estaban de acuerdo con la siguiente afirmación:

**A la hora de ganarme la vida, el aprendizaje escolar/universitario me fue de poca utilidad en el mundo real.**

Sólo el 14 % estaba de acuerdo; un 6 % no tenía opinión formada al respecto; y el resto, un 80 %, no estaba de acuerdo. Por ello los millonarios gastan gran parte de sus recursos en la educación de sus hijos. ¿Cuál fue el regalo más frecuente que los millonarios confesaron haber recibido de sus padres? ¡Los gastos en educación!

Otro tipo de regalos económicos son mucho menos nombrados por los millonarios. Aproximadamente 1 de cada 3 recibió algún apoyo financiero para comprarse su primera vivienda; aproximadamente 1 de cada 5 recibió un préstamo sin intereses durante su vida; sólo 1 de cada 35 recibió siempre dinero de sus padres para pagar la hipoteca.

¿Qué puedes dar a tus hijos para ayudarles a convertirse en adultos económicamente productivos? Además de la educación, un ambiente que

honre las ideas y las acciones independientes, fomente los logros individuales y recompense la responsabilidad y el liderazgo. Sí, las mejores cosas de la vida son gratis. Enseña a los tuyos a vivir por su cuenta. Es mucho menos costoso económicamente, y, a largo plazo, produce los mejores intereses tanto a los hijos como a los padres.

Existen innumerables ejemplos sobre la relación inversa entre la productividad económica y ayudas económicas importantes. Nuestros propios datos, recogidos en encuestas durante los últimos veinte años, confirman esta conclusión. Aparte de la matrícula universitaria, más de dos tercios de los millonarios norteamericanos no reciben ayudas económicas de sus padres. Y esto incluye a la mayoría de aquéllos con padres ricos.

## Debilitar al débil

Entonces, ¿qué pueden hacer los padres pudientes con su riqueza? ¿Cómo y cuándo deben distribuirla entre sus hijos? En el próximo capítulo detallaremos la distribución de la riqueza. Pero ahora, he aquí unos elementos para la reflexión: la mayoría de los ricos tienen al menos dos hijos. Por lo general, el que es más productivo económicamente recibe menos dinero de sus padres, mientras que los menos productivos se benefician de la llamada *cláusula leonina*, es decir, la mejor parte de la AEE y de la herencia.

Imagina por un momento que eres un típico padre acaudalado, has observado que tu hijo o tu hija mayor, ya desde temprana edad, ha sido una persona extraordinariamente independiente, emprendedora y disciplinada. Tu instinto es fomentar esos rasgos y tratar de no controlar sus decisiones. Pero, en vez de eso, pasas el tiempo ayudando a tu hijo menor, menos emprendedor, a que tome decisiones o directamente tomando decisiones por él. ¿Qué lograrás? *Fortalecer al fuerte y debilitar al débil.*

Supón que tienes un hijo o una hija de 10 años que va a hacerse un chequeo médico. El médico que le examina dice que el niño está por debajo de su peso y un tanto subdesarrollado. ¿Cómo responderías a ese diagnóstico? Buscarías las formas de mejorar la salud física de tu hijo.

Probablemente, le animarías a que hiciera ejercicio, tomara vitaminas, levantara pesas, y jugara a algún deporte. La mayoría de los padres atacarían un problema así de manera proactiva. ¿No te parecía extraño que el padre tomara el camino contrario? ¿Qué te parecería que el padre instara al niño a comer menos y a hacer menos ejercicio?

Con gran frecuencia, este método de debilitar al débil se aplica a niños que muestran una personalidad débil. En un caso conocido, se les dijo a los padres que su hijo tenía un problema con la escritura y también con el lenguaje. ¿Cómo respondieron los padres a ese problema? En primer lugar, cambiaron al niño de colegio. El problema del lenguaje no mejoró, sin embargo, el padre comenzó a hacerle los deberes a su hijo. Él chico está acabando el instituto y su padre le sigue haciendo los trabajos.

En otro caso, una pareja acomodada tenía una hija de 12 años que era muy tímida y rara vez hablaba con nadie si no le animaban a ello. Preocupada por su hija, la madre escribió una nota a la profesora pidiéndole que dejara que la niña se sentara al final de la clase, pues allí se sentiría más cómoda. Le decía que «los profesores preguntan más a los niños que se sientan en las primeras». La profesora no cambió a la niña. La madre llamó esa misma mañana a la profesora para protestar por ello. Ésta no pudo ponerse en ese momento y tampoco le devolvió la llamada. La madre, sintiéndose desairada, volvió a cambiar a la niña de colegio.

Y otro caso más: un día, un eminente profesor recibió una llamada telefónica de un vecino que estaba furioso.

**Vecino:** Doctor…, usted está bien informado y necesito su consejo. ¿Qué puedo hacer para que despidan a un profesor? Quizá no le conozca. Está en la universidad pública.

**Profesor:** ¿Por qué quiere que le despidan?

**Vecino:** Mi hija está perdiendo el curso. Él le dice que no tiene formación suficiente para estar en su clase… Él tiene el pelo largo, nunca lleva traje… ¡es un estúpido! Ya he hablado con el director, pero me responde con evasivas. Quiero que despidan a ese tipo.

**Profesor:** Bueno, ¿y por qué no deja su hija esa clase?

**Vecino:** Es que entonces tendría que recuperar la asignatura en la escuela de verano.

**Profesor:** Hay cosas mucho peores que ir a la escuela de verano.

**Vecino:** Si ella va a la escuela de verano, no podrá ir Europa con nosotros. Llevamos dos años planeando ese viaje. Su madre no se irá sin su hija. ¿Qué puedo hacer?

¿Qué hacen los padres de todos esos casos? Contribuyen a que sus hijos sean más débiles. Si tu hijo tiene problemas con el lenguaje, dedícate a conseguir que supere ese problema. En otro caso, un padre reconoció que su hijo era extraordinariamente bueno en matemáticas, pero que no supera el nivel adecuado de lenguaje. El padre atacó el problema. Cada noche, durante la cena, le pedía a su hijo que definiera tres palabras tomadas del SAT, unas pruebas estandarizadas que se utilizan en las admisiones de las universidades norteamericanas. Durante montones de cenas, el padre dio clases a su hijo, y además le puso un profesor particular. La combinación de ambas cosas funcionó. En la actualidad su hijo se ha podido graduar en la Ivy League School, un grupo de ocho universidades norteamericanas de gran prestigio que ostenta los requisitos de ingreso más duros.

## El resultado de la AEE

¿Qué sucede cuando los hijos «debilitados» se convierten en adultos? Pues que, por lo general, carecen de iniciativa. Con frecuencia, no producen grandes ingresos, pero tienen una gran propensión a gastar. Por ello necesitan ayuda económica, para poder mantener el nivel de vida que disfrutaban en casa de sus padres. Lo vamos a repetir nuevamente:

**Cuánto más dinero reciben los hijos, menos dinero acumulan; en cambio, los que reciben menos, acumulan más.**

Ésta es una relación que está estadísticamente probada. Sin embargo, hay muchos padres que siguen pensando que con su riqueza pueden cambiar automáticamente a sus hijos y transformarlos en económicamente

productivos. Se equivocan. La disciplina y la iniciativa son cosas que uno no puede comprar como si fueran coches o ropa.

Un estudio reciente ayudará a ilustrar nuestro punto de vista. Una pareja acaudalada estaba decidida a darle lo mejor a su hija, la señora BPF. Así que cuando ésta expresó cierto interés por emprender un negocio, le respondieron de manera típica. Crearon lo que pensaban que era el entorno ideal. En primer lugar, querían que iniciara el negocio libre de deudas, de modo que pusieron todo el dinero que requería el negocio. La hija no puso nada, ni siquiera pidió un préstamo comercial.

En segundo lugar, se vieron en la obligación de proporcionarle una AEE. Pensaban que eso situaría a su hija en un buen puesto en el *ranking* de empresarios norteamericanos.

Los padres de BPF creían que su hija estaría mejor viviendo en la casa familiar, de este modo podría dedicarse totalmente a su empresa. Viviría con sus padres sin tener que pagar alquiler. No tendría dedicar tiempo a hacer la compra, limpiar la casa, o ni siquiera a hacerse la cama. Este tipo de ayuda ya va incluso más allá que la AEE.

¿Vivir sin pagar alquiler es lo mejor para un joven empresario? Nosotros no lo creemos así. Ni tampoco que el negocio sea un regalo. Los dueños de las empresas con más éxito con aquellos que más recursos propios invierten en su aventura empresarial. Muchos tienen éxito porque tienen que tenerlo. Invierten su dinero, su producto, su reputación. No tienen red de seguridad. No tienen a nadie más en quien apoyarse tanto para el éxito como para el fracaso.

En tercer lugar, los padres de la señora BPF añadieron un elemento más a la ecuación. ¿Y si su hija no tuviera que preocuparse inicialmente por los beneficios de su empresa? Creyeron que liberándola de esa carga, aumentaría sus probabilidades de éxito. La señora BPF se convirtió en un miembro más del club de los subvencionados. Sus padres le dan aproximadamente unos 60.000 dólares en efectivo al año.

¿Cuál ha sido el resultado de haberle creado ese «entorno ideal»? Hoy día la señora BPF está cerca de los 40 y aún vive con sus padres. No tiene ningún préstamo comercial a su cargo, los viejos le financiaron la empresa y lo siguen haciendo. El pasado año su negocio le aportó cerca de 50.000

dólares. Sus padres siguen dándole 60.000 dólares cada año y siguen creyendo que en algún momento del futuro ella será totalmente independiente. Nosotros, en ese aspecto, no somos tan optimistas como los padres

La mayoría de los empresarios de éxito no son como la señora BPF. ¿Cuántos empresarios que todavía están en la fase de puesta en marcha del negocio harían lo que acaba de hacer la señora BPF en un año?

- Comprarse un coche de 45.000 dólares sin negociar ni el precio ni las condiciones.
- Pagar 5000 dólares por un reloj, 2000 por un traje, y 600 para unos zapatos.
- Pagar más de 20.000 dólares en ropa (fondo de armario).
- Pagar más de 7000 dólares en gastos e intereses de tarjetas bancarias y en tarjetas de crédito sin número fijo de cuotas, «crédito revolvente».
- Pagar más de 10.000 dólares por de cuotas de clubes privados.

La respuesta es que muy pocos. El negocio de la señora BPF no es realmente un éxito. Está muy respaldado directa e indirectamente por el dinero de otras personas.

En realidad, los padres de la señora BPF la están embaucando. Quizá nunca sabrá si podría hacerlo por su cuenta. Las condiciones «ideales» que crearon para su hija fueron un incentivo para que ella gastara de manera desproporcionada bienes de consumo. Siempre trató a su negocio como si fuera un hijastro.

¿Quién crees que tiene más miedos y preocupaciones, la señora BPF o el típico propietario de una empresa que no recibe ayuda alguna? Lo lógico sería suponer que la señora BPF no debería tener ningún problema, ya que recibe cuidados intensivos económicos de sus padres. Pero lo cierto es que ella tiene muchos más temores que los hombres y mujeres acaudalados que no tienen ningún tipo de ayuda económica.

Los típicos hombres de negocios acaudalados tienen tres problemas principales (*véase* tabla 3-4, capítulo 3). Todos ellos están relacionados con

el Gobierno. Temen las políticas y las regulaciones que son desfavorables para los empresarios y la gente rica en general.

¿A qué tiene miedo la señora BPF? Nos contó que tenía dos principales temores. ¿Cómo es posible que una persona que está casi completamente resguardada de los riesgos financieros tenga muchos más miedos que el típico empresario próspero? *Pues porque esos empresarios han superado la mayoría de sus temores. Se han autovacunado de muchos temores convirtiéndose en autosuficientes.* Y esa misma lucha por llegar a ser autosuficientes es la que ha ayudado a esos empresarios a superar sus miedos.

¿Cuáles son algunos de los principales temores y preocupaciones de la señora BPF? Recuerda que esos miedos no son significativos para la población acomodada autosuficiente. La señora BPF tiene un miedo sustancial a lo siguiente:

- Que el patrimonio de sus padres reciba una carga fiscal muy fuerte.
- Que su nivel de vida se vea reducido significativamente.
- Que su negocio fracase.
- Que su patrimonio no le permita retirarse cómodamente.
- Que sus hermanos y hermanas la acusen de recibir de sus padres más dinero y más herencia de lo que por justicia le pertenece.

¿Quiénes son más seguros, quienes están más satisfechos, quienes son más capaces de lidiar con la adversidad? Desde luego no las señoras BPF norteamericanas. Lo son aquellos que han sido educados por sus padres premiándolos por su forma de pensar y su comportamiento independiente. Lo son quienes no se preocupan por el dinero que tienen los demás, quienes se preocupan más por tener éxito en sus asuntos que no por saber cuánto patrimonio tienen los demás. Además, si uno vive por debajo de sus posibilidades, no tiene por qué preocuparse frente a la posibilidad de verse obligado a reducir su nivel de vida. Los padres de la señora BPF no han logrado su meta. Su objetivo era tener una hija «que nunca tendría de qué preocuparse». Pero el método que usaron produjo el resultado contrario. Las personas tienden a sobreproteger a sus hijos de las realidades

económicas de la vida. Pero esa sobreprotección suele producir adultos que sufren constantemente por el mañana.

## Productos de cero AEE

¿Qué valor tiene tu firma? Depende de cómo se utilice. Una firma ayudó a Paul Orfalea a iniciar una empresa que llevaba su apodo: Kinko.

> *Con un préstamo de 5000 dólares, avalada por su padre en 1969…, alquiló un pequeño garaje… Desde allí, él y unos cuantos amigos facturaban a diario cerca de 2000 dólares [por servicios]… al día* (Laurie Flynn, «Kinko's Adds Internet Services to his Copying Business», *The New York Times*, 19 de marzo de 1996, p. C5).

Se estima que el volumen anual de ventas de Kinko supera los 600 millones de dólares. Pero ¿y si los padres del señor Orfalea hubieran rodeado a su hijo de un entorno similar al de la señora BPF? ¿Sería hoy día tan productivo? Es muy poco probable. El señor Orfalea tiene lo que todos los empresarios con éxito tienen: un coraje tremendo. Arriesgarse, en términos financieros, es una prueba de coraje. Pero ¿qué riesgos ha tomado la señora BPF? Muy pocos.

El diccionario Webster define el valor como «fuerza mental o moral que permite resistir la adversidad, el peligro y las penurias». Implica firmeza de carácter y plantar cara a los peligros y dificultades extremas. El coraje puede desarrollarse, pero no madurará en un entorno que elimine todos los riesgos, todas las dificultades, todos los peligros. Ésa es precisamente la razón por la que señora BPF no tiene la valentía para dejar la casa de sus padres, ampliar su negocio, y desengancharse de las grandes ayudas económicas de sus padres.

Se necesita mucho valor para trabajar en un entorno en el que uno se ve compensado por lo que rinde. La mayoría de los ricos tienen coraje. ¿Qué pruebas sustentan esta afirmación? La gran mayoría de los ricos norteamericanos son o bien propietarios o bien empleados que cobran por incentivos. Recuerda que, ya sean los padres ricos o no, la mayoría de los

millonarios norteamericanos han atesorado su riqueza por su cuenta. Tuvieron el valor de emprender negocios empresariales y otras oportunidades financieras que conllevaban un riesgo considerable.

Uno de los más grandes empresarios y profesionales del marketing de todos los tiempos, Ray Kroc, buscaba coraje a la hora de seleccionar a los propietarios y ejecutivos para franquicias de McDonald. Kroc daba la bienvenida a todos los profesionales de *«telemarketing»,* un procedimiento para captar clientes, telefónicamente, por correo electrónico o por las redes sociales. Le dijo a su secretaria que los aceptara a todos. ¿Por qué? Pues porque no es fácil encontrar personas que tengan el coraje de ser evaluados estrictamente por su propio trabajo. Kroc vendió su primera franquicia fuera de California a Sanford y Betty Agate por 950 dólares (véase *McDonald's Behind the Arches* [Toronto: Bantam Books, 1986], pp. 78-79, 96-97). La primera vez que se encontró con Betty Agate fue mientras ella estaba haciendo *telemarketing* con gente del distrito financiero de Chicago. La secretaria de Kroc le preguntó: «¿Qué demonios hace una judía vendiendo biblias católicas?». «Ganarse la vida», fue su respuesta. Kroc razonó que cualquier persona lo suficientemente valiente para hacer lo que Betty Agate estaba haciendo era sin duda un excelente candidato para comprar una de sus franquicias.

¿Cuántas llamadas de ésas de *telemarketing* había hecho la señora BPF en su vida? Cero llamadas. La mayoría de las personas que le compran a ella son amigos, compañeros de trabajo de sus padres, o familiares. Las llamadas a esas personas no tienen nada que ver con el *telemarketing,* son llamadas amistosas y fáciles. A menudo los padres nos preguntan cómo infundir coraje a sus hijos. Les sugerimos que sus hijos entren en contacto con el mundo de las ventas. Que les animen a presentarse a algún cargo en su clase del instituto y a aprender a venderse frente al alumnado. Incluso la práctica típicamente norteamericana de vender galletas para recaudar fondos para las Girl Scout puede ser muy positiva para las jóvenes. Los trabajillos de venta al menudeo proporcionan otra manera de poder ser evaluados por terceras personas.

# Una mujer de gran coraje

FAX PARA: Dr. William D. Danko, Albany, NY
DE: Dr. J. Stanley, Atlanta, GA
Asunto: Una mujer de gran coraje
FECHA: Mañana de un día laborable

¿Te imaginas dónde estaba tu compañero esta mañana a las 5.30 horas? Estaba embarcando en un vuelo de primera hora. Aunque el avión tenía cabida para más de un centenar de pasajeros, a bordo sólo había unas veinte personas. Poco después de tomar asiento, nos dijeron que había niebla en el aeropuerto de destino y que tendríamos uno de esos famosos «pequeños retrasos». Cuando me incorporé, la mujer que se sentaba frente a mí (a quien llamaré Laura) también lo hizo. Le dije que estaba molesto porque había tenido que levantarme muy temprano para tomar ese vuelo. Ella me contestó que había estado volando toda la noche y que aún tenía pendiente otro enlace.

Pregunté a Laura por qué estaba ella viajando por la noche y me contestó que era mucho más económico volar de noche. Poco después descubrí que no tenía por qué viajar con billetes baratos, pues de hecho era rica, pero también era muy ahorradora. ¿Cuál era el propósito de su viaje? Laura me dijo que iba a un congreso de ejecutivos del sector inmobiliario donde le iban a entregar el Premio de Ejecutiva del Año. Entonces le pregunté cómo llegó a la profesión inmobiliaria y Laura me contestó: «Por necesidad».

Me contó que una mañana se encontró en la mesa de la cocina una nota de su marido que decía:

Querida Laura: Me he enamorado de mi secretaria. Mi abogado te dará todos los detalles. Te deseo buena suerte, a ti y a los niños.

¿Cómo reaccionó Laura, un ama de casa con tres niños pequeños, al encontrarse esa nota? Estaba decidida a no volver a su antiguo trabajo como profesora de instituto de secundaria, y tampoco

pensaba pedir ayuda económica a sus desahogados padres. Había crecido en un ambiente de independencia y disciplina. Se preguntó qué podía hacer con su licenciatura pelada y su máster en literatura inglesa. Supo que había muchas personas con su formación académica buscando trabajo y dedujo que los ingresos de docente no le iban a permitir mantener el estilo de vida que ella y sus hijos llevaban. Estuvo hablando sobre diversas ofertas de empleo con varios empresarios locales y finalmente decidió probar en el campo de las agencias inmobiliarias. En los primeros cuatro meses ganó más vendiendo propiedades que en todo un año como profesora de inglés.

Sé que querrás saber qué es lo que según Laura contribuyó a tal éxito. Me dijo:

Es increíble lo que uno puede hacer cuando pone todo su empeño en ello. Le sorprendería saber la cantidad de llamadas telefónicas que se pueden hacer cuando no se tiene otra alternativa que tener éxito.

Cuando era una chica joven, Laura había desarrollado una excelente estrategia que luego le serviría para las ventas. Durante los años de colegio, convenció a varias empresas para que la contrataran para trabajos de verano. Y luego, mientras asistía al instituto y después a la universidad, realizó muchos trabajillos a tiempo parcial. Era tan buena consiguiendo empleo que incluso ayudaba a sus amigos a hacerlo. No hay duda de que hubiera tenido mucho éxito en una empresa de caza de talentos. Laura fue también jefa de campaña de varios amigos que ganaron las elecciones a delegado estudiantil en el instituto y la universidad.
Es irónico que la desgracia de Laura de casarse con un hombre que carecía de integridad la llevara a conseguir una vida mucho mejor para ella y sus hijos. Gracias a las deficiencias de él, ella fue capaz de sacar el máximo provecho de sus habilidades. Otra ironía más es que ella siempre tuvo mucho más mano para los negocios que su marido. Es un hecho probado: hoy día Laura está en una posición

«muchísimo mejor» que la de su exmarido. Su éxito es también fruto de su gran integridad moral, algo de lo que carecía su exmarido.

Después de varios años excepcionales como profesional de ventas, Laura fundó una próspera empresa inmobiliaria. A pesar de su gran éxito financiero, Laura sigue volando con los más madrugadores. Por su aspecto nunca hubiera pensado que esta mujer reuniera tanto coraje y fortaleza. Calculo que mide alrededor del metro cincuenta y que no pesa más de 43 kilos, pero las apariencias son mucho menos importantes que el coraje, la disciplina y la determinación de las personas que son económicamente productivas.

# DISCRIMINACIÓN POSITIVA AL ESTILO FAMILIAR

## TUS HIJOS ADULTOS SON ECONÓMICAMENTE AUTOSUFICIENTES.

La mayoría de los padres ricos con hijos mayores quiere reducir su patrimonio antes de morir. Ciertamente, se trata de una decisión con sentido, pues la alternativa es dejar a los hijos una buena deuda del Estado a cuenta de los impuestos sobre la herencia. La decisión de compartir el patrimonio con los hijos es fácil, lo difícil es saber dividir el capital.

Los padres acaudalados con hijos más jóvenes adinerados que tienen los niños más pequeños suelen pensar que repartir su patrimonio nunca será un problema. Suponen que sus acciones se distribuirán igualitariamente. Quienes, por ejemplo, tienen cuatro hijos, por lo general afirman que «el patrimonio (su patrimonio) se distribuirá a partes iguales entre los hijos (sus hijos): el 25 % para cada uno».

Este sencillo reparto se vuelve más complejo a medida que los hijos crecen. Los padres con hijos ya mayores ven que algunos de ellos necesitan más ayudas económicas que otros. ¿Quién debería recibir más? ¿Quién debería recibir menos? Éstas son preguntas que cada uno tiene que saber responder. Sin embargo, los padres ricos pueden sacar provecho de estos importantes descubrimientos:

- Los padres con hijas mayores que no trabajan y con hijos mayores «temporalmente» desempleados suelen proporcionarles buenas inyecciones de dinero (AEE). Estos hijos suelen además recibir de

sus padres una parte exageradamente mayor del patrimonio de lo que les corresponde.

- Los hijos con mayor éxito económico suelen recibir menos ayudas AEE y menos parte de la herencia paterna.
- Muchos de los hijos que tienen más ingresos no reciben ninguna ayuda económica. Y, como comentamos en el capítulo 5, ésa es una de las razones por las que son ricos.

## AMAS DE CASA: ¿A o B?

En gran parte, las diferentes sumas de dinero que los padres regalan a sus hijos vienen determinadas por las ocupaciones de éstos (o nivel socioeconómico) y por su género. A través de nuestros estudios hemos descubierto que las amas de casa suelen ser las que, de todos los grupos divididos por ocupación, reciben más herencias y también AEE periódicas (*véanse* las tablas 6-1 y 6-2). De hecho, las amas de casa tienen 3 veces más probabilidades de recibir herencias sustanciales de sus padres que el promedio de los hijos adultos de los ricos. En esencia, las amas de casa ocupan el primer lugar tanto en el tamaño de las herencias como en la posibilidad de heredar el patrimonio de sus padres. También tienen más posibilidades de recibir anualmente significativas ayudas monetarias.

Hemos identificado dos tipos distintos de ama de casa de ricos, y les hemos llamado tipo A y tipo B. Ambos tipos se benefician en diferentes grados de las creencias de sus padres, éstos piensan que las mujeres que no trabajan necesitan tener «dinero propio»; que la cuestión económica es en general desfavorable a las mujeres, y que no se fían de que los yernos pueden mantener a la mujer y a los hijos que tengan.

El ama de casa de tipo A difiere significativamente de las de tipo B. Las de tipo A suelen estar casadas con hombres de éxito que ganan mucho dinero. Tienden a tomar la iniciativa de cuidar a sus ancianos y a veces discapacitados padres. Los regalos y la herencia que suelen recibir son, en parte, una compensación por los cuidados que realizan y que sus hermanos y hermanas que trabajan suelen rehuir. Las amas de casa de tipo A suelen

tener una buena formación y ser albaceas del patrimonio de sus padres. Acostumbran a ser líderes y voluntarias de diversas organizaciones educativas y caritativas.

TABLA 6-1
PROBABILIDAD DE RECIBIR UNA HERENCIA IMPORTANTE: COMPARATIVA SEGÚN LAS DIFERENTES OCUPACIONES DE LOS HIJOS

| Bastantes más probabilidades | Bastantes menos probabilidades | Término medio |
|---|---|---|
| • Ama de casa | • Artesano/Obrero | • Ingeniero/Arquitecto/Científico |
| • Desempleado | • Empresario | • Publicista/Gerente/Jefe de ventas |
| • Abogado | • Mando intermedio | |
| • Maestro /Profesor de instituto | • Director ejecutivo/Ejecutivo | • Médico |
| • Profesor universitario | | • Contable |

TABLA 6-2
PROBABILIDAD DE RECIBIR SUSTANCIALES REGALOS ECONÓMICOS: COMPARATIVA ENTRE LOS HIJOS DE LOS MILLONARIOS SEGÚN SUS OCUPACIONES

PROBABILIDAD DE RECIBIR UNA HERENCIA

| Bastantes más probabilidades | Bastante menos probabilidades | Término medio |
|---|---|---|
| • Ama de casa | • Médico | • Ingeniero/Arquitecto/Científico |
| • Desempleado | • Director ejecutivo/Ejecutivo | • Publicista/Gerente /Director ventas |
| • Maestro /Profesor de instituto | • Empresario | • Abogado |
| • Profesor universitario | | • Contable |
| • Artesano/Obrero | | • Mando intermedio |

Las amas de casa de tipo A son vistas por sus padres como el resto de sus hermanos y personas de confianza. Se las considera inteligentes, buenas líderes y con frecuencia son consultadas sobre asuntos familiares importantes, como propiedades, planes de jubilación, ventas de negocio familiares y también respecto a la elección de los servicios profesionales.

También están familiarizadas con las tasas fiscales. Acostumbran a animar a sus padres a que reduzcan el patrimonio repartiendo donaciones entre los hijos para evitar así los impuestos estatales. Las amas de casa de tipo A reciben sustanciales regalos en efectivo casi toda la primera parte de su vida adulta y hasta la madurez, a menudo desde el momento en que se casan. Más tarde, esos regalos van asociados a la compra de una casa y, en algunos casos, a la compra de algún inmueble a modo de inversión.

En una familia, la presencia de un ama de casa de tipo A es de gran ayuda para unos padres acomodados, y también para los otros hermanos adultos, ya que con frecuencia ella es quien se hace cargo de cubrir las necesidades médicas y emocionales y mediales de los padres cuando son ya ancianos.

Las amas de casa de tipo B, por el contrario, son consideradas personas que necesitan una AEE, e incluso también apoyo emocional. Suelen depender de los demás y es poco probable que sean líderes en ningún tipo de ocupación. Estas amas de casa suelen casarse con hombres que generan pocos ingresos, y generalmente tienen menor formación que las amas de casa de tipo A. Sus padres acostumbran a pasarles una ayuda económica para que puedan mantener al menos un nivel de vida de clase media. Mantienen relaciones estrechas con sus padres y a menudo salen de compras con sus madres.

También es frecuente que las de mediana edad reciban dinero para comprarse ropa. Los padres acostumbran a pensar en este tipo de amas de casa a la hora de redactar sus últimas voluntades. Les regalan también dinero en efectivo y propiedades en herencia porque consideran que «necesitan realmente dinero». En resumen: las amas de casa de tipo B reciben atenciones de sus padres, y no al revés.

Los padres de las amas de casa de tipo B se contienen a la hora de regalarles cantidades importantes de dinero por temor a que sus hijas y sus yernos no sepan administrarse bien. Así pues, los regalos en efectivo que les proporcionan suelen estar en función de las necesidades, como cuando, por ejemplo, el marido está «entre un trabajo y otro», o cuando hay un nacimiento en la familia. Las donaciones se precipitan a menudo por las crisis, y pueden estar directamente dirigidas a pagar ropa o cuotas de

colegios. No obstante, las amas de casa de tipo B reciben la mayor parte del patrimonio de sus padres en forma de herencia. A menudo, los padres redactan unas voluntades específicas que van dirigidas a cubrir la formación educativa de sus nietos. Es frecuente que la familia de un ama de casa de tipo B no llegue a ser nunca financieramente independiente. Y no es nada raro que este tipo de ama de casa, en plena cincuentena, siga recibiendo ayuda económica de sus padres.

Tampoco es raro que el marido de una ama de casa de tipo B trabaje en el negocio de sus suegros. En algunos casos, el nivel de compensación que recibe es sustancialmente mayor que el del mercado de trabajo correspondiente. En otras palabras, el yerno en ese tipo de situaciones gana más dinero como empleado de sus suegros del que ganaría trabajando para una objetiva tercera parte. Incluso los yernos que están empleados fuera de la empresa familiar a menudo trabajan a tiempo parcial para la familia, cobrando salarios superiores o haciendo trabajos ocasionales.

Las hijas que no son amas de casa sino que están empleadas a tiempo completo tienen menos probabilidades de recibir regalos en efectivo y herencias que sus hermanas que no trabajan. Pero incluso las hijas que están trabajando en puestos muy bien remunerados tienen más probabilidades de recibir regalos en efectivo y herencias que sus hermanos económicamente exitosos. ¿Por qué? Como hemos comentado anteriormente, los padres adinerados tienen la creencia de que las mujeres, incluso aquellas que trabajan, deben tener «dinero propio». También sostienen que no confían plenamente en que sus yernos pueden «ser leales…, apoyar… y proteger» a sus hijas. En realidad, los ricos son bastante perspicaces en ese sentido: según nuestros datos, más del 40 % de sus hijas se divorcian al menos una vez.

## DISCRIMINACIÓN POSITIVA PARA LAS MUJERES

Los padres adinerados entienden que las oportunidades de generar ingresos que tienen los hombres y las mujeres en este país son muy

diferentes. Estos padres suelen realizar su propia discriminación económica positiva. Toma en cuenta los datos siguientes:

- Las mujeres representan el 46 % de los trabajadores de este país, pero menos del 20 % de ellas ganan 100.000 dólares o más al año. En 1980, menos de 40.000 mujeres tenían unos ingresos anuales superiores a los 100.000 dólares. En 1995, eran 400.000 mujeres, aproximadamente, las que tenían ese nivel de ingresos. Esto se traduce en un aumento de 10 veces. Para el año 2000, más de 600.000 mujeres tendrán unos ingresos de seis cifras y más. Pero, una vez más, como en el año 1995, todavía habrá cinco hombres por cada mujer que tenga ese nivel de ingresos.
- Las mujeres han logrado significativos avances en lo que se refiere a la educación y formación profesionales. En 1970, por ejemplo, sólo el 8,4 % de los estudiantes licenciados en medicina eran mujeres. En 1995, lo eran casi el 40 %. En 1970, las mujeres representaban el 6 % de todos los licenciados en derecho; en 1995, ya eran casi el 45 %. Pero un título profesional de alto estatus no se traduce automáticamente en ingresos altos. Según un censo reciente, «En 1995 sigue habiendo brechas de ingresos entre hombres y mujeres con licenciaturas parejas». En ese sentido, en ese mismo año, las mujeres con cargos profesionales ganaban sólo el 49,2 % de lo que ganaban los hombres en profesiones similares.
- ¿Cómo son los salarios de hombres y mujeres que tienen ingresos altos? Comprueba los resultados de nuestro análisis en la tabla 6-3. De las veinte ocupaciones con ingresos más altos, las mujeres, de promedio, ganan en todas ellas mucho menos que sus homólogos masculinos. Así, por ejemplo, las médicas ganan sólo el 52 % de lo que ganan los médicos; las dentistas ganan el 57,4 % de lo que ganan los dentistas; las podólogas, el 55 % de lo que ganan los podólogos; y las abogadas, el 57,5 % de los que ganan los abogados.
- En 1980, aproximadamente un 45 % de las mujeres con mayor categoría de ingresos no trabajaba. Por el contrario, el 55 % ganaba 100.000 dólares o más a través del empleo. Estos porcentajes no han cambiado significativamente desde 1980, ni es probable que cambien a lo largo de 2005. En claro contraste, casi el 80 % de los hombres norteamericanos que ganan 100.000 dólares o más están empleados.

La mayor parte del 20 % tiene más de 60 años de edad y está jubilada.

- La gran mayoría de las mujeres que no trabajan y tienen unos ingresos anuales de 100.000 o más dólares heredó ese patrimonio o ha recibido sustanciales regalos financieros por parte de sus padres, abuelos o cónyuges. Sus ingresos provienen generalmente de intereses, dividendos, ganancias de capitales, rentas patrimoniales y cosas así.

TABLA 6-3
MEDIA ANUAL DE INGRESOS ANUALES:
HOMBRES VERSUS MUJERES EN LAS VEINTE OCUPACIONES
CON MAYORES INGRESOS

| Ocupación | Total tiempo compl. | Total hombre tiempo compl. | Total mujer tiempo compl. | Dif. sexos | % ing. mujeres |
|---|---|---|---|---|---|
| Médicos | 120.867 $ | 132.166 $ | 68.749 $ | 63.417 $ | 52,0 |
| Podólogos | 90.083 | 94.180 | 51.777 | 42.403 | 55,0 |
| Abogados | 86.459 | 94.920 | 54.536 | 40.384 | 57,5 |
| Dentistas | 85.084 | 88.639 | 50.919 | 37.720 | 57,4 |
| Prof. médicos | 82.766 | 91.236 | 48.801 | 42.435 | 53,5 |
| Prof. abogados | 76.732 | 85.376 | 51.727 | 33.649 | 60,6 |
| Ventas y finanzas | 67.313 | 78.097 | 37.695 | 40.402 | 48,3 |
| Profes. salud diagn. | 66.546 | 76.139 | 33.718 | 42.421 | 44,3 |
| Optometristas | 62.556 | 64.988 | 42.659 | 22.329 | 65,6 |
| Actuarios | 61.409 | 71.028 | 40.219 | 30.809 | 56,6 |
| Jueces | 60.728 | 65.277 | 43.452 | 21.825 | 66,6 |
| Pilotos y cop. aéreos | 57.383 | 58.123 | 32.958 | 25.165 | 56,7 |
| Veterinarios | 56.451 | 62.018 | 35.959 | 26.059 | 58,0 |
| Ingenieros | 55.788 | 56.653 | 43.663 | 12.990 | 77,1 |
| Analistas de gestión | 54.436 | 62.588 | 36.574 | 26.014 | 58,4 |
| Profesores de econom. | 52.862 | 57.220 | 38.884 | 18.336 | 68,0 |
| Gestores y adminis. | 52.187 | 61.152 | 30.378 | 30.774 | 49,7 |
| Físicos y astrónomos | 52.159 | 53.970 | 38.316 | 15.654 | 71,0 |
| Publicistas, relac. públicas | 51.879 | 58.668 | 35.227 | 23.441 | 60,0 |
| Ing. nucleares | 50.492 | 51.313 | 36.513 | 14.800 | 71,2 |

Fuentes: Base de datos del Affluent Market Institute 1996 y 1990 U. S. Censo laboral.

- Las mujeres poseen casi un tercio de las pequeñas empresas estadounidenses, sin embargo, aproximadamente dos tercios de esas

empresas tienen ingresos anuales inferiores a 50.000 dólares.

- Las mujeres trabajadoras son cuatro veces más proclives que los hombres a dejar el puesto de trabajo.

Los datos objetivos lo dejan bien claro. En Estados Unidos, las probabilidades están en contra de las mujeres con ingresos altos. Parte de esta diferencia de ingresos puede explicarse sin duda por las tendencias del mercado, pero los sesgos en sí no explican totalmente el hecho de que haya cinco hombres por cada mujer en el 1 % que más ingresos percibe. ¿Podría ser que la tendencia que tienen los padres adinerados de subvencionar a sus hijas contribuya a perpetuar esta desigualdad?

Las hijas de parejas millonarias no suelen prosperar profesionalmente por su cuenta. ¿Por qué? En los últimos 20 años, la población adinerada estaba típicamente compuesta por un tipo de familia: más del 80 % eran matrimonios en los que la mujer no trabajaba a tiempo completo. ¿Qué mensaje les llegaba a las hijas de esas parejas? Pues algo así: «Mamá no trabajó (y el matrimonio salió a flote), así que quizás yo no tendría que trabajar». Es difícil discutir una lógica así. El modelo tradicional de familias millonarias funciona realmente bastante bien. Las parejas de millonarios tienen una tasa de divorcios que no llega ni a la mitad de lo habitual.

Aquello de «el padre trabaja, y la madre mima y hace todo lo posible por su familia» es un sistema que siguen las mujeres de esos matrimonios. Muchos padres millonarios animan a sus hijas a que no trabajen, no hagan una carrera y no sean económica ni psicológicamente independientes. Los padres ricos, con el tiempo, van inculcando a sus hijas esa característica de dependencia con claves sutiles. De modo que los padres adinerados dan este tipo de mensajes a sus hijas:

> *No te preocupes…, si no quieres formarte y tener una carrera…, no tienes que preocuparte por el dinero. Nosotros te ayudaremos económicamente… Si tienes una carrera…, si tienes mucho éxito… y llegas a ser independiente, no recibirás más donaciones económicas ni ninguna herencia nuestra.*

# EL DÉBIL Y EL FUERTE

## Ann y Beth: amas de casa e hijas

Ann tiene 35 años. Es la hija pequeña de unos padres millonarios a los que llamaremos Robert y Ruth Jones. El señor Jones es propietario y director de varias empresas distribuidoras. La señora Jones es una ama de casa tradicional que nunca acabó los estudios y nunca trabajó fuera de casa. Su actividad se limita a colaborar en varias causas nobles de la comunidad en la que vive. Cuando sus hijos eran pequeños, participaba en la asociación de padres y madres del colegio.

Su hija Ann es muy sincera cuando habla de la relación con sus padres:

> *Sería tan fácil… aceptar el dinero de mis padres… para la casa…, para pagar un colegio privado…, pero eso siempre conlleva ciertas condiciones… Mi hermana [Beth, de treinta y siete años] lo ha sabido… Ella no controla su propia vida… Ha aprendido que no trabajar tiene un precio…, hacer lo que hizo mi madre.*

Ann comprendió enseguida cómo funcionaba lo del control parental desde el principio. Cuando se casó por primera vez, ella y su marido buscaron trabajo fuera de la ciudad. Se apartó de la influencia de sus padres poniendo tierra de por medio y se fue a vivir a más de mil de kilómetros.

Ann dejó la carrera después del nacimiento de su segundo hijo, pero, a diferencia de su hermana Beth, ella nunca aceptó ninguna ayuda económica de sus padres. Fue consciente del coste real de no trabajar observando la experiencia de su hermana.

Según Ann, Beth y su familia viven en una «vivienda protegida». El señor y la señora Jones pagaron una parte considerable de la casa de Beth. También le dan unos cuantos miles de dólares al año para los gastos de la casa y otros conceptos. Cada año por Navidad recibe de sus padres 20.000 dólares en efectivo (una de las maneras que tienen los padres dominantes de controlar a sus hijos adultos es viviendo cerca de ellos). Ann dice que hay cierta confusión acerca de quién es el propietario de la casa, si Beth o sus

padres, pues parece que la madre siempre está en la casa de Beth, esté o no invitada. Y también la madre participó más en la elección de la casa que la propia Beth.

Beth se casó y se convirtió en madre antes de terminar la universidad. Después de casados, ella y su marido estuvieron tres años viviendo con sus padres. De ese modo, el marido pudo acabar los estudios universitarios sin tener que trabajar, ni siquiera a tiempo parcial.

Después de acabar la universidad, el marido de Beth entró a trabajar en la administración de una empresa regional, pero al cabo de apenas dos años, ese puesto de trabajo se eliminó y tuvo que dejarlo. Entonces aceptó un puesto como vicepresidente administrativo en la empresa de su suegro. Según Ann, el vicepresidente de administración era un cargo recién creado, el anterior era el de gerente administrativo. Pero, como nos contó Ann, el trabajo estaba muy bien pagado y en él se podían conseguir «unos incentivos adicionales bastantes sustanciosos».

En esas condiciones, es difícil que Beth y su marido desarrollen cierta autoconfianza. Los progenitores de Ann, especialmente su padre, no muestra demasiado respeto por el marido de Beth. Siempre según Ann, sus padres lo han considerado desde el principio social, económica e intelectualmente inferior a Beth. Respetan bastante más al marido de Ann, quien se graduó *cum laude* en una prestigiosa universidad y obtuvo un máster con distinción de honor a los 24 años de edad. Robert y Ruth cuentan siempre a sus amigos y familiares los grandes logros del «marido de nuestra Ann».

Robert y Ruth le tendieron la alfombra roja al futuro marido de Ann la primera vez que fue a visitarlos. Se quedaron muy impresionados con sus logros académicos. Ann nos dijo que durante esa breve estancia, el marido de Beth, en aquel momento huésped en casa de sus suegros, se comportó como un camarero. El suegro, Robert, se dirigía a su yerno sólo para que repartiera las bebidas y los aperitivos. Una noche, después de varios cócteles, Robert se refirió a su yerno como «el tarado». Ann y su novio se quedaron horrorizados, aquello les impresionó tanto que Ann se prometió a sí misma que su novio nunca llegaría a convertirse en un «tarado» a ojos de sus padres. Y hasta la fecha ha mantenido su promesa. Por ello, a pesar de

la presión de sus padres, Ann rechaza tajantemente cualquier ayuda económica. Robert y Ruth no dejan de pedir al marido de Beth que les haga diferentes tareas. Le tratan más como chófer y operario que como marido de su hija mayor.

¿Por qué tolera esta situación el marido de Beth? Pues porque se ha visto condicionado. Él y Beth llevan un estilo de vida de alto consumo equiparable al de sus suegros. Su capacidad para mantener un estilo de vida así va en función de dejarse controlar. Robert y Ruth le han dejado un mensaje básico a Beth, no en palabras, pero sí en hechos:

> *Beth, tú y tu marido no sois capaces de producir lo suficiente para mantener el nivel de vida que os habéis fijado. En cuanto a la economía se refiere, sois unos discapacitados que necesitan nuestra AEE para salir adelante.*

¿Tienen razón Robert y Ruth cuando afirman que Beth y su marido no podrían salir adelante sin su ayuda? Un tercero que fuera objetivo diría que sí. Pero ¿qué diría ese tercero si examinara la situación desde el principio? Llegaría a la conclusión de que Robert y Ruth hicieron un esfuerzo especial para confirmar esa hipótesis. Unos años después de haber recibido esa fuerte ayuda económica de sus padres, Beth y su marido han perdido gran parte de su ambición, de su autoconfianza y de su independencia. Nadie sabrá nunca si esta pareja hubiera funcionado productivamente por su propia cuenta, nunca se les dio esta oportunidad.

El papel de unos padres avispados es fortalecer a los hijos más débiles. Robert y Ruth hicieron todo lo contrario. Debilitaron a los débiles y siguen haciendo lo mismo a día de hoy. No es extraño que nunca comprendieran su contribución a gran parte de la dependencia económica que tienen actualmente Beth y su marido. Ann tiene ahora cierto resentimiento, cierta amargura incluso, hacia sus padres. Ella hace responsable a sus padres de la dependencia económica y emocional a la que su hermana y su cuñado se enfrentan cada día. Ann ha aprendido mucho de las experiencias de Beth y su marido.

Ann es especialmente sensible al control que ejercen sus padres sobre los hijos de su hermana. Es probable que repitan con ellos los mismos errores del pasado. Ella desearía que sus padres siguieran ciertas sencillas reglas sobre el modo de educar a los niños en la independencia. No pueden, pero Ann sí, para ella no es demasiado tarde. Ann nunca permitirá que sus padres controlen ninguna parcela de su vida, ni tampoco de la de su marido y sus hijos.

## Sarah, la cenicienta

Sarah es una ejecutiva que va para los 60 años. Sus padres eran ricos. Cuando era aún muy joven, su padre creó su propia empresa. En el momento de la entrevista, Sarah fue muy sincera con nosotros respecto a la relación con su «papá» y su hermana.

El padre de Sarah era una persona muy decidida y tenaz. Sus puntos de vista sobre el papel de la mujer en nuestra sociedad diferían totalmente con los de Sarah. Él consideraba que las mujeres debían educarse en las artes plásticas y luego casarse, tener hijos, y nunca ir a trabajar fuera de casa. Las mujeres, de acuerdo con los dictados del padre, no tenían por qué estudiar una carrera. Tenían que ser un apoyo para sus maridos, debían incluso estar al servicio de ellos.

Cuando era adolescente, a Sarah le gustaba discutir con papá de temas diversos, entre ellos el del papel en nuestra cultura de las mujeres liberadas. A menudo, estos debates se convertían en discusiones sobre lo que haría Sarah con su vida. El padre solía amenazar a Sarah con no pagarle los estudios universitarios, no darle ninguna dote, etc.

A pesar de tales amenazas, Sarah se fue de casa cuando todavía era joven. Papá cumplió su promesa y le negó cualquier ayuda económica. Sin embargo, Sarah siguió decidida a llegar a ser económica y emocionalmente independiente. Al marchar de casa de sus padres, empezó a trabajar como correctora en una gran editorial. En su carrera profesional en el sector editorial llegó a tener un puesto muy relevante. Más tarde se casó, pero sólo

después de haber conseguido que su carrera profesional estuviera bien encarrilada.

Sarah era completamente diferente a su hermana Alice. Ésta, a diferencia de Sarah, era un ama de casa de tipo B, de acuerdo por completo con el papel que papá le había asignado. Era claramente «la niña de papá». Esta niña de papá se casó con un caballero local, un tipo de un estatus social más bajo, pero con una gran propensión a gastar y muy poca a conseguir ingresos. A la luz de estos hechos, papá colocó bajo su protección económica a Alice, a su marido, el de los bajos ingresos, y a sus tres hijos. Papá nunca permitiría que su hija favorita viviera en una casa o en un barrio que no estuviera al nivel de su propia imagen de clase media-alta. Les subvencionó casi por completo la compra de una vivienda y sus accesorios, y, anualmente, obsequiaba a la «niña de sus ojos» con espléndidos regalos en efectivo y otros bienes.

Teniendo en cuenta tales regalos y prebendas, podría uno pensar que la niña de papá habría acumulado un patrimonio considerable. En realidad, ella y su marido reunieron muy poco dinero durante todos los años que estuvieron recibiendo ayuda económica del padre. Su sistema presupuestario era bastante simple: gastar más de lo que ganaban y más de lo que se recibían en efectivo. El saldo negativo lo cubriría papá.

Durante todo este tiempo, Sarah, al igual que muchos otros ejecutivos (*véase* la tabla 6-4), no recibió ninguna ayuda económica de papá. Por el contrario, fue castigada por su atrevimiento al desobedecer las normas estrictas que papá le había marcado.

Cuando papá murió, Alice dejó de recibir la ayuda anual, aunque como era la favorita recibió la mayor parte de lo que quedaba del patrimonio paterno. Sarah recibió una cantidad mucho menor. Se sorprendió de recibir una parte de la herencia de su padre, a pesar de que él le había dicho poco antes de morir que «heredaría mucho menos que su hermana». Según su padre, su hija liberada e independiente necesitaba heredar mucho menos que su hermana, un ama de casa tipo B.

Al cabo de poco tiempo, Alice, la hija favorita, y su marido ya se habían gastado casi todo el dinero de papá. Poco después murió Alice. ¿Cómo sobrevivirían sus hijos? El padre no tenía ingresos suficientes para

mantener el estilo de vida de clase media-alta que llevaban. ¿Quién proveería por ellos? ¿Quién pagaría sus estudios universitarios? Pues nadie más que su tía, la que no había recibido nunca ninguna ayuda económica, Sarah, la cenicienta semidesheredada. Durante todos los años en que el padre había estado apoyando económicamente a su hermana, Sarah nunca demostró ninguna animosidad hacia Alice. Sarah nunca olvidó enviarle un regalito a Alice por su cumpleaños, y tampoco enviar regalos de Navidad y de cumpleaños para los niños. En realidad, Sarah es una mujer independiente, una profesional de éxito y una persona compasiva.

Actualmente, Sarah es una millonaria que se ha hecho a sí misma. Está a cargo de su propia empresa de finanzas y está en proceso de crear un fondo fiduciario para los hijos de su hermana y sus futuros nietos. Sarah lo considera importante. Respecto a las hijas de Alice, nos dice: «No saben nada de dinero». ¿Cómo iban a saber? Sus modelos eran sus padres, unos típicos MAR.

TABLA 6-4
REGALOS Y HERENCIAS DE EJECUTIVOS DE EMPRESA:
CONTRASTES ENTRE HIJOS ADULTOS DE PADRES RICOS

| PROPENSIÓN A RECIBIR REGALOS/ HERENCIAS | BASES PARA DAR REGALOS/ PROPORCIONAR HERENCIAS | «POSTURA» DEL HIJO O LA HIJA FRENTE A LOS PADRES | ETAPA EN LA QUE EL HIJO O LA HIJA SUELE RECIBIR REGALOS/ HERENCIA | FORMA/TIPO DE REGALOS/ HERENCIA |
|---|---|---|---|---|
| Los altos directivos son bastante menos propensos que el resto de los hijos de millonarios a recibir herencias de sus padres.<br><br>Son mucho menos proclives a recibir donaciones anuales en efectivo por parte de sus padres que la totalidad de hijos de millonarios. | Los jóvenes ejecutivos suelen mostrarse maduros a una edad más temprana que otros. Por lo tanto, los padres no sienten la necesidad de hacerles aportaciones económicas.<br><br>Los padres ricos creen con frecuencia que sus hijos o hijas ejecutivos de mediana edad no necesitan su ayuda económica ni su herencia. | No está muy claro si los hijos ejecutivos están más o menos cercanos a sus padres que los otros tipos de hijos de millonarios. Pero los datos sugieren que suelen distanciarse más en cuanto a la elección de vivienda y otro tipo de decisiones. | Los altos ejecutivos o directivos, si es que llegan a recibir alguna ayuda económica, lo hacen cuando son jóvenes. Pero son menos proclives a recibir regalos económicos de sus padres al llegar a la mediana edad. | Los ejecutivos que reciben alguna herencia de sus padres suelen recibir bienes activos o dinero.<br><br>Las donaciones en efectivo para la compra de la primera vivienda suelen provenir de un «fondo para los estudios universitarios» por parte de los padres. |

Sarah es una atesoradora de riqueza prodigiosa. Incluso hoy en día sigue siendo ahorradora y muy disciplinada en cuanto al consumo. Su patrimonio neto es muchísimo mayor que su salario anual como ejecutivo. Sarah nos dijo:

> *La gente se sorprendería si supiera la cantidad de dinero que he acumulado… Yo sé cómo hacerlo.*

Al igual que mucha gente rica, Sarah está subvencionando los ingresos de otras personas, producto de unos padres hiperconsumidores y que generan pocos ingresos. La gente nos pregunta a menudo cómo los hijos de unos mismos padres difieren tanto entre sí en cuanto a atesorar riqueza. ¿Cómo podían ser Sarah y su hermana tan diferentes? Estamos convencidos de que existen algunas diferencias desde el nacimiento. Sin embargo, la gran diferencia estriba en el modo en que los padres tratan a cada uno de sus hijos.

Papá animó a Sarah a que se convirtiera en una gran atesoradora de riqueza a la vez que fomentó el rasgo opuesto en su hermana. En resumen: fortaleció a la hija fuerte y debilitó a la más débil. Cuando Sarah se fue de casa, rompió los lazos familiares. No recibió ninguna ayuda económica. No tuvo más remedio que «aprender a pescar» por sí misma. Y aprendió muy bien por sí sola. Al mismo tiempo, su hermana empezó a depender cada vez más del dinero de papá.

Sarah sentía compasión por sus padres, especialmente por su padre. Éste se había sacrificado y trabajado mucho para convertirse en el propietario de un negocio próspero. Estaba decidido a que sus hijos no tuvieran que trabajar tan duro ni enfrentarse al riesgo de «hacer las cosas por su cuenta». Sin embargo, precisamente fueron la voluntad, la capacidad de trabajar duro y de asumir riesgos y el sacrificio las cualidades que le convirtieron en el dueño de un negocio exitoso y próspero. De algún modo, al igual que muchos como él, olvidó cómo se hizo rico.

Muchos padres dicen que no hay nada malo en proveer a sus hijos de una AEE. Eso es cierto si los destinatarios ya están bien educados, son disciplinados y han demostrado ser capaces de llevar una buena vida sin el dinero de otras personas. Por ejemplo, ¿cómo habría afectado a Sarah recibir una AEE una vez que ella había aprendido por su cuenta a tener éxito, a sobresalir en el campo laboral que había elegido? La respuesta es que probablemente muy poco. Ella era ya lo suficientemente madura, lo suficientemente fuerte, para saber administrar el dinero, el suyo o el de otros.

La verdadera tragedia está en la impotencia de los que acaban dependiendo de una AEE. Sin la gentileza y bondad de la tía Sara, sus sobrinas estarían probablemente aterrorizadas por su futuro. Por suerte para ellas, Sarah las está ayudando. Más inteligente que el papá, ella proporcionará ayuda a estas jóvenes en forma de fideicomisos. Esta ayuda económica las beneficiará mucho más a largo plazo que las donaciones en efectivo. Algunos de esos fideicomisos que la tía Sarah está configurando para sus sobrinas se destinarán a su educación, el resto no será efectivo hasta que las chicas no alcancen una madurez considerable. Sarah define madurez como la demostrada capacidad para saber ganarse la vida. Su

intención es no crear una nueva generación de «hermanas débiles». Aun así, Sarah es muy realista acerca de las hijas de su hermana, se da cuenta de que es muy difícil que las adolescentes se reorienten a sí mismas. No está claro que sus sobrinas adolescentes lleguen a convertirse en unas mujeres fuertes e independientes, como su tía Sarah. Puede que sea demasiado tarde. Es posible que haya sido mamado en su casa un estilo de vida basado en el consumo y la dependencia. Afortunadamente, Sarah es un fuerte ejemplo a seguir. Está convencida de que su comportamiento puede ser un impacto positivo en el comportamiento y personalidad de sus sobrinas. Por otra parte, la compasión y el amor que Sarah da a sus sobrinas no se puede medir en dólares.

¿Qué es lo que Sarah realmente quería de su padre? Mucho más que dinero, ella quería su amor y que le reconociera sus espléndidos logros. Hoy Sarah no se lamenta de nada. No mira al pasado, excepto cuando habla de su padre. Si bien sigue pensando que su padre no llegó a reconocer sus méritos, cree que ella aprovechó bien esa necesidad. Gran parte de la ambición y el empuje de Sarah provienen de la necesidad de sentirse reconocida por los demás. Es el caso de muchas Cenicientas, que pasan de la adversidad de los primeros años de su vida a unos tiempos llenos de logros.

## Los hijos adultos sin empleo

Al igual que las amas de casa de tipo B, los hijos adultos que no trabajan son mucho más propensos a recibir de sus padres ayudas en efectivo que sus hermanos que trabajan. De hecho, es incluso probable que los resultados de nuestra investigación en relación con esta incidencia, y también acerca de las cantidades reales que reciben en dólares, estén subestimados, ya que 1 de cada 4 hijos varones (de 25 a 35 años) reside con sus padres ricos, y algunos de los encuestados no perciben esta manera de vivir como un regalo. Los hijos adultos son, por cierto, dos veces más proclives a vivir con sus padres que las hijas adultas.

A menudo, estos desempleados tienen un historial de trabajar sólo de vez en cuando. Otros son los llamados estudiantes profesionales. Por lo general, sus padres consideran que estos hijos necesitan el dinero más que sus hermanos y hermanas, ahora y en el futuro. De este modo, los hijos que no trabajan tienen más del doble de probabilidades de recibir una herencia que sus hermanos y hermanas que trabajan.

Este tipo de hijo adulto suele tener unos fuertes vínculos emocionales y económicos con el padre. Suelen vivir con mayor frecuencia cerca de sus padres, en la misma calle, tal vez, o incluso en la misma casa. No es raro, sobre todo entre los adultos varones, que el hijo actúe como personal de mantenimiento del hogar, asistente o chico de los recados.

El hijo adulto que no trabaja suele recibir la primera donación en efectivo cuando da muestras de ser incapaz de mantener un empleo a tiempo completo o no muestra interés por hacerlo. Algunos jóvenes que reciben buenas sumas de dinero en efectivo vuelven a casa de los padres después de graduarse de en la universidad o en una escuela de posgrado. Otros reciben regalos sustanciales para vivienda, alimentación, ropa, cuotas y transporte. Los padres suelen pagar también la asistencia médica y el seguro de vida. Muchos de estos regalos en efectivo provienen de planes de ahorro para pagarle los estudios universitarios. Cuando esos hijos deciden no seguir estudiando, se encuentran con una cantidad sustancial de un dinero que es legalmente suyo. Ese dinero lo utilizan a menudo para mantener un estilo de vida confortable.

El desempleo que se da en las primeras etapas de la edad adulta está relacionado con el desempleo en otras etapas posteriores de la vida. Muchos hijos e hijas de mediana edad que no trabajan suelen recibir de sus padres, por lo general anualmente, una buena suma de dinero en efectivo. Por otra parte, la incidencia del desempleo va asociada a unas ayudas económicas más grandes y frecuentes. Estos hijos tienen además más probabilidades de recibir herencia en forma de bienes inmuebles que sus hermanos y hermanas que trabajan.

## Antes y después de irte

Para una de nuestras entrevistas de grupos de sondeo, pedimos a una persona contratada que nos consiguiera de 8 a 10 millonarios para realizar una sesión de tres horas. Se suponía que todos debían ser BAR y tener un patrimonio neto mínimo de 3 millones de dólares. Dimos instrucciones para que los millonarios tuvieran un mínimo de 65 años. Cada uno de ellos recibiría por participar 200 dólares.

Dos días antes de la entrevista ya teníamos reclutados a 9 millonarios. Pero la misma mañana de la entrevista, nuestro contacto nos llamó por teléfono para decirnos que uno de ellos no podría participar, pero que seguramente encontraría a un sustituto. Cuando faltaba tan sólo una hora, nos llamó para decirnos que había encontrado un millonario de 62 años de edad. Era empresario, tenía elevados ingresos, pero no se ajustaba a la definición exacta de un BAR. Sin embargo, nos pusimos de acuerdo y le incluimos. La decisión resultó fortuita.

Al sustituto, señor Andrew, no se le informó de que los demás entrevistados eran millonarios. Quizás por ello tomó la iniciativa de jactarse de estar «muy bien económicamente». En realidad, el señor Andrews percibía elevados ingresos, pero tenía un patrimonio neto relativamente pequeño. Era un MAR clásico, y parecía y actuaba como tal. Llevaba pulseras de oro en ambas muñecas, varios anillos y un reloj de aspecto caro con un diamante incrustado. Cuando el señor Andrews comenzó a contar su historia al grupo, irradiaba confianza. No obstante, al cabo de tres horas de hablar con ocho hombres más sabios que él, su actitud cambió. Su confianza parecía derrumbarse a medida que avanzaba la entrevista. Creemos que el señor Andrews aprendió algunas lecciones importantes acerca de la planificación financiera y de la distribución intergeneracional del patrimonio.

El señor Andrews nos contó que estaba muy bien situado y que ya había logrado sus metas financieras. Pero cuando se le preguntó al respecto, no pudo hablar de sus objetivos. Lo más importante de su plan era ganar mucho dinero. Asumió después que «la mayoría de las otras partes» de su plan financiero era «cuidar de sí mismos». Hemos entrevistado a muchos MAR como el señor Andrews. Fueran cuales fueran sus objetivos financieros, sus respuestas siempre eran previsibles:

*¿Sabéis cuántos famosos hay en la zona en la que vivo?*
*Gano mucho dinero.*
*Vivo a dos casas de una estrella del rock.*

*Mi hija se ha casado con un muchacho que gana un dineral.*

¿En qué suelen hacer hincapié los MAR como el señor Andrews cuando nos hablan de sí mismos? De sus ingresos, de sus hábitos de consumo, y de los bienes que poseen. Los BAR suelen hablar de sus logros, de cosas como las becas que han conseguido y de cómo han construido sus empresas.

Comprobarás que el señor Andrews, el MAR, tiene una orientación financiera muy diferente a la de los ocho BAR que participaron en la entrevista de nuestro grupo de sondeo.

Varios de los encuestados más relevantes reflexionaron acerca de sus experiencias con detalles inusualmente minuciosos. Creemos que toda esa información no habría fluido tan fácilmente de no haber sido por los iniciales comentarios del señor Andrews. Sus puntos de vista –tan diferentes de los de los demás– impulsaron un intercambio que llevó a los BAR a proporcionar valiosos consejos en temas como las ayudas económicas a los hijos, el papel y la elección de los albaceas, los conflictos entre los herederos, los fideicomisos, y los pros y los contras de «controlar a los hijos y los nietos desde la tumba».

Empezamos la entrevista preguntándoles:

*¿Qué nos contarían en primer lugar sobre ustedes mismos?*

Los nueve entrevistados se presentaron brevemente. Una respuesta típica era:

*Me llamo Martin. Estoy casado con la misma mujer desde hace 41 años. Tengo 3 hijos. Uno de ellos es médico; otro, abogado, y otro es un ejecutivo. Tenemos 7 nietos. Hace poco vendí mi empresa. En la actualidad colaboro con varias organizaciones religiosas y con dos que ayudan a los jóvenes a emprender un negocio.*

Todos los encuestados tenían sus propias empresas y las gestionaban o bien se habían retirado ya después de venderlas. Todos –excepto el señor Andrews, que tenía 62– tenían entre los 65 y los 70 años. Después de haberse presentado brevemente, hablaron de sus objetivos económicos. El primero en responder fue el señor Andrews.

> *Empecé a trabajar por mi cuenta… Cuando me levanto cada día significa un reto para mí… Planifico mi trabajo… Trabajo para mi planificación. Por eso mi negocio va bien.*

El señor Andrews habló del dinero que daba a sus hijos y de cómo repartiría en un futuro su patrimonio:

> *Tengo un yerno que es médico… y otro es abogado. Los dos están muy bien situados (perciben muy buenos ingresos). Ambos están en el tramo de impuestos más alto… No necesitan dinero.*
>
> *Pero sus mujeres…, mis chicas…, o sea, mis hijas, sí. Ellas son gastadoras… Yo, claro está, siempre las he malcriado, y ahora estoy pagando por ello… Me llaman y me piden que pague los pianos de los niños, y yo los pago. Bicicletas para los cumpleaños, también. Disfruto dándoles dinero.*
>
> *Mis hijas son las beneficiarias de todas mis pólizas de seguros, más que suficiente para cubrir los impuestos y los gastos. Las chicas se quedan con el resto.*
>
> *Una vez yo ya no esté, no me importa el modo en que dispongan de mi dinero… Pueden conservarlo o jugárselo a los dados… yo sólo quiero que sean felices.*

Para el señor Andrews, «ser felices» significa tener dinero para gastar. Y estar orgullosos es tener hijas casadas con tipos que ganan mucho dinero. Sacó a relucir estos temas repetidas veces.

Sentado al lado del señor Andrews estaba el señor Russell, un caballero muy rico, jubilado, que recientemente había vendido su empresa.

Inmediatamente después de la confesión que había hecho el señor Andrews sobre malcriar a sus hijas, el señor Russell se incorporó en su silla y dijo:

> *Tengo 3 hijas… Todas tienen carreras. Todas trabajan. Todas son felices. Todas viven muy lejos de aquí. Tienen que vivir sus propias vidas… No me preocupa su futuro… ni tampoco lo que son… No hablamos de ello, pero cuando muera dejaré una gran suma… Un buen montón, estoy seguro, que quedará después de mi muerte.*

Otro de los encuestados, el señor Joseph, asintió con la cabeza y dijo:

> *Nosotros tenemos 2 hijas, una es la vicepresidenta de una gran empresa y la otra es científica. Estamos muy orgullosos de ellas. Tendrán una buena situación económica. En cuanto a la familia, no dedicamos demasiado tiempo a hablar de mi patrimonio.*

El señor Russell y el señor Joseph tienen la fórmula correcta. *Si eres rico y quieres que tus hijos lleguen a ser gente adulta, feliz e independiente, minimiza las discusiones y los comportamientos que se centren en tener que recibir dinero de otras personas.*

A raíz de estas declaraciones, uno de los otros encuestados le preguntó a el señor Andrews cómo ha dispuesto de las ganancias de su empresa. Sus comentarios generaron una serie de interesantes observaciones por parte de los miembros del grupo de los más veteranos. El señor Andrews contestó:

> *Todo el dinero que saco de mi empresa lo dedico a mis hijas y a sus hijos… Yo no necesito el dinero. Mis hijas lo utilizan, yo les doy lo máximo dentro de los límites que marca la ley.*

¿Qué planea hacer el señor Andrews con su empresa? ¿La venderá finalmente? ¿La cederá a sus hijas para que éstas sigan con ella? ¿O tiene alguna otra idea en mente?

> *He llegado a un acuerdo con mi hijo mayor. Está obligado a pagar X dólares al año… y Billy finalmente se quedará con todo el negocio.*

Varios de los encuestados de más edad cuestionaron ese plan, pues consideraban que posiblemente generaría conflictos entre los hijos del señor Andrews. La empresa del señor Andrews pertenece al sector de servicios y distribución, no valdrá nada a menos que siga operando con el nombre de Andrews. En otras palabras, a menos que Billy Andrews mantenga la empresa en funcionamiento, no habrá negocio. Uno de los presentes preguntó:

> *¿Tendría un valor importante su empresa si la pusiera hoy mismo en venta?*

El señor Andrews admitió que no. ¿Entonces por qué le exige a su hijo mayor y empleado clave que compre el negocio? ¿Por qué no cedérselo a él? Recuerda que el señor Andrews da todos los beneficios de la empresa a sus hijas. Y también planea darles los ingresos que reciba por la venta del negocio, es decir, lo que le paga su hijo por quedarse la empresa. Por otra parte, las hijas ya reciben de su padre unos considerables regalos en efectivo. Pero Billy no. Billy, según su padre, no necesita esas ayudas. Él es extraordinariamente productivo y genera muchos ingresos. Puede enfrentarse a grandes retos. El señor Andrews considera que sus hijas, por el contrario, no podrían mantener por sí mismas el estilo de vida de clase media-alta que llevan. Pero ¿qué hay de los enormes ingresos que tienen sus yernos?

Según el señor Andrews, sus yernos nunca generarán ingresos suficientes para poder mantener los hábitos de gran consumo de «las niñas» Además, nos dijo:

> *Uno nunca puede confiar plenamente en sus yernos… El divorcio es siempre una posibilidad.*

¿Qué pasará con la futura AEE de sus hijas? Billy, el sustituto del señor Andrews, les solucionará el problema. El plan del señor Andrews es exigir a Billy que siga haciendo esos pagos a sus hermanas una vez él haya muerto. El dinero para esos pagos anuales provendrá de las ganancias de «su negocio». ¿Es esto una cosa inusual? No, los empresarios, gerentes y

médicos se encuentran a menudo en circunstancias similares *(véanse* las tablas 6-5 y 6-6).

Resumiendo: Billy tendrá que subvencionar en gran parte el estilo de vida de sus hermanas, un estilo de vida basado en un consumo excesivo y ostentoso. El señor Andrews está «bastante seguro» de que Billy acatará sus deseos. Tal vez lo haga. Pero ¿qué te parecería a ti ese plan si fueras la esposa de Billy? Piensa un momento, tu marido pagando la ropa cara de sus hermanas, sus coches de lujo, sus vacaciones y así sucesivamente. La mayoría de los cónyuges creen que la caridad empieza por la propia casa. Los conflictos familiares suelen iniciarse con respecto a las desigualdades a la hora de distribuir el patrimonio.

TABLA 6-5

EMPRENDEDORES: REGALOS Y HERENCIAS

COMPARATIVA ENTRE LOS HIJOS DE LA GENTE ADINERADA

| PROPENSIÓN A RECIBIR REGALOS O HERENCIAS | MOTIVOS PARA DAR DONACIONES | «SITUACIÓN» DEL HIJO O HIJA RESPECTO A LOS PADRES | ETAPAS EN LA QUE LOS HIJOS SUELEN RECIBIR DONACIONES/ HERENCIAS | FORMA/TIPO DE REGALOS/ HERENCIAS |
|---|---|---|---|---|
| De entre todos los hijos de millonarios, los empresarios son los menos proclives a recibir donaciones de dinero en efectivo o herencias de sus padres.<br><br>Tan sólo una minoría de los empresarios hereda una empresa familiar. Por lo general, suelen poner en marcha sus propias empresas. | A menudo, los padres dan un capital iniciador a los hijos o hijas que desean crear una empresa.<br><br>Los empresarios suelen ser mucho menos proclives a recibir dinero en efectivo/herencias una vez que han demostrado tener éxito en los negocios. Los padres suelen determinar que los hijos emprendedores no necesitan ayudas económicas.<br><br>Los hijos e hijas de millonarios con orientación empresarial tienen los ingresos y capitales netos más altos de todas las categorías [illegible].<br><br>A algunos de los hijos e hijas que se hacen cargo de las empresas parentales o familiares, con frecuencia se les requiere que efectúen apagos de compra a sus hermanos menos productivos. | Los emprendedores suelen ser tipos duros e independientes. Son menos propensos a «atarse» tanto emocional como económicamente a sus padres.<br><br>A menudo, los padres ancianos se sienten más «implicados» con sus hijos e hijas emprendedores que con los que no lo son. | Los emprendedores, por lo general, reciben donaciones en efectivo en las primeras etapas de su vida adulta. | Los emprendedores suelen realizar menos estudios reglados y universitarios que los hijos de millonarios en general. Los padres millonarios sobrefinancian significativamente las carreras de los hijos con orientaciones empresariales con fondos de cuotas universitarias. Las donaciones en efectivo y los bonos bancarios suelen provenir de ese tipo de fondos. Las donaciones en efectivo las efectúan en forma de préstamos sin retorno para un capital inicial. |

Los demás participantes no criticaron abiertamente el plan del señor Andrews. Cuando cada uno de ellos hablaba, se dirigía al grupo en general, no al señor Andrews. Sin embargo, a medida que avanzaba la discusión, se fue haciendo cada vez más evidente que los otros encuestados calificaban de malo el plan del señor Andrews.

Uno de los encuestados reflexionó sobre una historia relacionada:

Un hijo se sentía muy impaciente con respecto al negocio familiar. Deseaba hacerse cargo de los negocios de su padre, pero no quería esperar a que su padre muriera, así que abrió su propio negocio y se puso a competir con su padre.

El señor Andrews contestó rápidamente:

> *Mi hijo firmó un contrato de no competencia conmigo… En una familia todo se basa en la confianza, ¿no es así?*

Los participantes parecían haberse quedado pensando acerca de esta afirmación. Era como si el señor Andrews tuviera algunas dudas sobre su plan. Poco después de hacer ese comentario, nos reveló que sus hijos eran los ejecutores de su patrimonio. Entonces el señor Harvey levantó la mano y preguntó si podía responder. Estábamos encantados, el señor Harvey era el miembro más viejo y también el más rico del grupo. Empezó señalando la importancia de facilitar la armonía entre los herederos. Y, según él, la elección de uno o varios albaceas era vital para ello. Él había actuado de albacea y coalbacea de varios patrimonios. Comprendía que se trataba de una tarea difícil y que con frecuencia se creaba cierta animadversión entre herederos y albaceas. Por ello, el señor Harvey había elegido los albaceas de su patrimonio con sumo cuidado:

> *Tengo dos hijos. Se llevan muy bien entre sí, entre los dos pueden llevar muy bien mi patrimonio…, pero lo harán en compañía de mi abogado…, los tres son los albaceas de mis propiedades. Puse al abogado sólo para mantener el equilibrio. Ya saben lo que puede pasar cuando hay dinero de por medio. Quiero seguir manteniendo buenas relaciones familiares…, pero las buenas relaciones pueden*

*deteriorarse en el último momento si no hay un buen profesional de por medio.*

TABLA 6-6

MÉDICOS: REGALOS Y HERENCIAS

COMPARATIVA ENTRE LOS HIJOS DE LA GENTE ADINERADA

| PROPENSIÓN A RECIBIR REGALOS O HERENCIAS | MOTIVOS PARA DAR DONACIONES/ HERENCIAS | «SITUACIÓN» DEL HIJO O HIJA RESPECTO A LOS PADRES | ETAPAS EN LA QUE LOS HIJOS SUELEN RECIBIR DONACIONES/ HERENCIAS | FORMA TIPO DE REGALOS/ HERENCIAS |
|---|---|---|---|---|
| Los médicos son los menos proclives de todos los hijos de millonarios a recibir cualquier tipo de herencia de sus padres.<br><br>La propensión a recibir de sus padres dinero en efectivo anualmente es la misma que el promedio de todos los hijos de millonarios.<br><br>Los padres de los médicos esperan de éstos que regalen sus servicios médicos a sus hermanos menos prósperos, y en algunos casos también dinero. | Los padres suelen pensar que los hijos o hijas médicos necesitan menos herencia o incluso ninguna. Dicho de otro modo, creen que los médicos no necesitan dinero adicional porque «ya cuentan con una buena posición económica».<br><br>Los hermanos y hermanas de los médicos (los que no tienen esa profesión) suelen hacer piña contra ellos aconsejando a los padres que «los dejen fuera de la herencia». Algunos padres consideran que su hijo o hija médico ayudará económicamente a los hermanos que lo necesiten. | Los médicos son los menos proclives a depender emocional o económicamente de sus padres. Suelen ser asertivos e independientes. Esta postura es la que lleva a pensar a los padres que el «doctor» o «doctora» no necesita su dinero. | Los médicos suelen recibir donaciones en efectivo en una primera etapa de su vida adulta. La propensión a recibir ese tipo de donaciones se reduce enormemente cuando se aproximan a la mediana edad. | Los regalos que reciben son dinero en efectivo para la carrera y «para empezar».<br><br>Los que reciben una herencia suelen recibir dinero en efectivo y otros bienes financieros, más que propiedades inmobiliarias o colecciones. |

Después intervino el señor Andrews, quien preguntó un poco desafiante:

*¿Realmente vas a utilizar de albacea a alguien ajeno a la familia?*

A manera de respuesta, siete de los nueve participantes confirmaron que, además de un miembro familiar, ellos habían contratado al menos a una persona ajena a la familia para hacer de albacea de sus propiedades. El señor Ring, un empresario retirado, con nueve nietos, fue uno de ellos. El señor Ring había hecho de coalbacea de varios patrimonios. Conocía casos en los que los herederos de la fortuna de un abuelo eran unos tipos malcriados, veinteañeros y treintañeros, que no contaban con el aprendizaje, la disciplina o la ambición necesarios para seguir llevando el estilo de vida de gente rica al que estaban acostumbrados. Algunos de esos muchachos seguían viviendo en la casa de los padres y todos habían recibido ayudas económicas de sus abuelos. Pero, como explicó el señor Ring, «todo va bien hasta que deja de ir bien», después surgen los problemas. Cuando mueren los abuelos, padres y nietos se vuelven adversarios. Cada generación cree que debe recibir la mayor parte.

Estas experiencias influyeron enormemente en el señor Ring. Se dio cuenta de que mucho antes de morir uno debe elegir los profesionales que ejerzan de coalbaceas. En los últimos años, había llegado a establecer una estrecha relación con un abogado muy bien cualificado y un contable especialista en impuestos. El señor Ring buscó su consejo antes de retirarse, pues consideró que algún día estos profesionales podrían actuar en su nombre para evitar, o al menos minimizar, una posible batalla entre sus nietos por su patrimonio. Con los años, buscó también su consejo sobre la manera de «dar sin malcriar». El señor Ring ofrece regalos a sus nietos, pero nunca en forma de privilegios sociales o bienes de consumo. Y nunca les da nada sin contar previamente con la aprobación y bendición de los padres de sus nietos.

> *Los fondos de inversión o los fideicomisos para los nietos están controlados… El dinero se reparte sólo cuando cada nieto alcanza cierta madurez. Yo estaba un poco en contra de este sistema, pero oí*

*los consejos de mi abogado y del asesor fiscal… No quiero tener que salir de la tumba para controlarlos… De la forma en que el patrimonio está colocado, mis nietos tendrán que trabajar.*

Los herederos del señor Ring no comenzarán a recibir sus herencias hasta que se acerquen a la treintena. Mientras que algunos abuelos ricos dan a sus nietos bienes y privilegios, la familia Ring les da educación; son donaciones destinadas a reforzar la disciplina, la ambición y la independencia de sus nietos.

A continuación, habló el señor Graham. Reflexionó sobre sus propias experiencias como coalbacea y cómo ello le había servido para elegir a los coalbaceas de su propio patrimonio.

*Tienes que usar tu propio criterio. Tienes que comprender y también compadecer. Yo era un albacea del patrimonio bastante cuantioso de un amigo muy cercano. Yo tenía poder discrecional…, libertad de decisión…*

*La hija [de veintitrés años] estaba a punto de casarse. Yo sabía que su padre hubiera querido que tuviera una boda bien bonita…, de modo que le procuramos el tipo de boda que su padre hubiera querido que tuviera.*

*Se casó y formó su propia familia, pero yo no estaba todavía seguro de su madurez. Así que le proporcioné tan sólo el dinero suficiente para que comprara una bonita casa… Más tarde me convencí de que era capaz de cuidar de sí misma… y aprobé que recibiera el resto del fideicomiso.*

La chica recibió el saldo de su herencia justo antes de su trigésimo cumpleaños, cuando el señor Graham consideró que era ya capaz de hacerse cargo de su herencia. Había demostrado ser madura, tenía un matrimonio estable, ejercía de madre y había acabado su carrera.

Cuando el señor Graham pensó en los albaceas que iban a administrar su patrimonio, eligió a un viejo amigo, un abogado. Descubrió que «es mejor que los hijos se peleen con el árbitro que con cualquier otra persona».

El señor Ward, otro entrevistado millonario, había ejercido también de coalbacea. Él, para gestionar su patrimonio multimillonario, prefirió elegir a dos abogados antes que a sus hijos o hijas. Uno de los abogados era su sobrina; el otro, el socio de uno de los bufetes de abogados más importantes del país. El señor Ward nos explicó su decisión:

> *Elegí unos abogados jóvenes porque pensé que ellos comprenderían mejor las necesidades de los herederos de mi patrimonio. Ambos albaceas son íntegros y compresivos… y los dos se conocen profesionalmente.*

Más allá de la comprensión, la empatía y la integridad, había otra característica fundamental para el señor Ward:

> *El abogado que redactó mi testamento era el mismo que elegí para que actuara de albacea junto a mi sobrina. Pensé que si había conflictos entre mis hijos y mis yernos o nueras…, él sería un buen árbitro. Por eso le elegí. Durante mucho tiempo ha sido un amigo y también un hombre de negocios brillante.*

Los comentarios del señor Ward concuerdan con gran parte de los resultados de nuestra investigación. En primer lugar, la mayoría de los BAR mantienen estrechas y largas relaciones con profesionales clave: los mejores abogados y contables. En segundo lugar, muchas personas del nivel del señor Ward tienen familiares o amigos cercanos que los asesoran sobre testamentos, fideicomisos, sucesiones y donaciones. De hecho, partiendo de casos similares, los patrimonios en los que los herederos, generalmente los hijos e hijas, son abogados financieros suelen tributar menos. Los herederos que son abogados actúan como asesores legales formales e informales y consejeros de sus padres millonarios. Suelen influir bastante en cuanto a la elección de un abogado contable, de provisiones testamentarias, uso de fideicomisos, y en la cantidad de donaciones que deben darse a hijos y nietos.

Los «abogados de la familia» son los que normalmente aconsejan a sus padres millonarios cómo minimizar los impuestos de bienes realizando

donaciones anuales a los hijos y nietos. Por lo tanto, la presencia de un hijo o una hija abogado en la familia aumenta las probabilidades de que todos los hijos reciban de sus padres unas sustanciales donaciones en efectivo. (En consecuencia, estos hijos heredan cantidades más pequeñas que la media de los hijos de los millonarios, pues gran parte del patrimonio de sus padres lo han recibió ya antes de la muerte de sus padres).

¿Qué es lo que aquellos experimentados encuestados estaban intentando decirle al señor Andrews? En primer lugar, que su patrimonio era complejo, y que muchas de sus disposiciones eran subjetivas. Él había reconocido que su plan contenía numerosas promesas verbales y compromisos monetarios. El señor Andrews necesitaba el consejo de un experto que le asesorara acerca de cómo manejar esos complejos arreglos. Lo prudente en su caso sería considerar la posibilidad de contar con un abogado/árbitro como coalbacea de su patrimonio. De lo contrario, su plan testamentario podría llegar a convertirse en la causa de muchos conflictos y animadversión entre sus hijos.

Pero, ¿y si el señor Andrews es como muchos otros de los MAR que hemos entrevistado? En ese caso, no es probable que establezca relaciones de trabajo estrechas y duraderas con abogados profesionales. Recuerda que el señor Andrews dijo que no necesitaba ayuda externa porque «confío en mis hijos…, todo se basa en la confianza». Pero la confianza no es lo único que cuenta en ese tipo de situaciones.

## REGLAS PARA PADRES RICOS E HIJOS PRODUCTIVOS

La gente rica con hijos adultos que han triunfado profesionalmente nos han aportado una valiosa información acerca del modo en que los han criado. A continuación sus reglas generales:

**1. Nunca digas a tus hijos que sois ricos.**

¿Por qué muchos de los hijos de los MAR suelen ser más propensos a tener ingresos altos que a acumular riqueza? Creemos que una de las

principales razones es que a los hijos se les dice continuamente que sus padres son ricos. Los adultos MAR han sido educados normalmente por unos padres que llevan un tipo de vida que consideran el más apropiado para la gente rica. Viven la vida de gran consumo y alto estatus que es tan popular en la Norteamérica actual. No es extraño que sus hijos e hijas intenten emularlos. Por el contrario, los BAR con padres ricos nos han comentado una y otra vez:

*Nunca supe que mi padre era rico hasta que fui administrador de sus bienes. Nunca me lo dijo.*

**2. Seas lo rico que seas, educa a tus hijos en la disciplina y el ahorro.**

Como debes recordar, en el capítulo 3, mostramos el perfil del doctor North, un hombre rico cuyos hijos llevaban una vida disciplinada y austera. El doctor North nos detalló la manera en que él y su esposa criaron a sus hijos, con unos modelos reales que seguían unos patrones de disciplina y austeridad. Nos dijo:

> *Los chicos son muy inteligentes. No seguirían unas reglas que sus propios padres no seguirían. Nosotros (mi mujer y yo) fuimos muy disciplinados… Seguíamos unas reglas…, les enseñábamos con el ejemplo… Nuestros hijos aprendieron con el ejemplo.*
>
> *Tiene que haber congruencia entre lo que hacen los padres y lo que dicen a sus hijos que hay que hacer. Los chicos son muy receptivos y sacan sus propias consecuencias.*

El doctor North recibió un regalo de cumpleaños de una de sus hijas, que tenía 12 años. Era un póster titulado «Las reglas del Rey». En él, su hija había escrito las reglas que el padre había inculcado a ella y sus hermanos de pequeños. El doctor North lo sigue conservando en su despacho, está colocado detrás de su mesa, en un lugar preferente.

*Los niños buscan disciplina y reglas a seguir. Ella me honró con ese póster. A los hijos hay que enseñarles a ser responsables de sus acciones. Hoy día mis hijos son disciplinados y ahorradores, hicieron suyas esas reglas. ¿Por qué? Pues porque sus padres también las seguían. Los actos*

*son más concluyentes que cualquier regla que se quede sólo en meras palabras.*

¿Cuáles son las reglas que la hija de 12 años del doctor North anotó en aquel póster?

- Sé fuerte y exigente…, la vida también lo es, no es ningún jardín de rosas.
- Nunca digas «pobre de mí»…, no sientas lástima de ti mismo.
- No estires más el brazo que la manga…, no malgastes. Dicho de otro modo, no abuses de tus bienes, te durarán más.
- Cierra la puerta principal…, no malgastes el dinero de tus padres dejando que se escape el calor.
- Deja las cosas en su sitio.
- Ofrece tu ayuda a los que la necesitan antes de que te la pidan.

**3. Asegúrate de que tus hijos no perciban que eres rico hasta que no hayan alcanzado la madurez, lleven una vida disciplinada y tengan una profesión.**

Y, una vez más, el doctor North hizo unos magníficos comentarios:

> *He creado unos fondos de inversión para mis hijos…, algunas ventajas fiscales sobre el patrimonio. Pero mi plan es no darles dinero hasta que tengan 40 años o más, pues de ese modo, mi patrimonio influirá poco en su estilo de vida, a esa edad ya habrán adoptado su propio estilo.*

El doctor North nos dijo también que nunca había dado a sus hijos donaciones en efectivo, ni siquiera ahora que ya son adultos.

> *El dinero les ofrece demasiadas opciones…, sobre todo si son jóvenes. Los medios de comunicación, especialmente la televisión, controla los valores de nuestros jóvenes, del mismo modo que intenta hacernos creer lo que es divertido y lo que no con las risas enlatadas… Los medios enfatizan demasiado en el consumo… yo nunca les he dado dinero por esa razón. Siempre he dicho a mis*

*hijos que si necesitan hacer una gran compra, antes deben ahorrar para poder financiar por sí mismos una buena parte del gasto.*

**4. Intenta que no haya discusiones acerca de lo que tus hijos y nietos recibirán como donaciones o herencia.**

Nunca hagas promesas verbales del tipo: «Bill, la casa será para ti; Bob recibirá la casa de campo; Barbara, la plata», sobre todo si estás en grupo, y sobre todo si has bebido. Es posible que luego olvides lo que has dicho, pero ellos no van a olvidarlo. Te harán responsable, a ti o a sus hermanos, de quedarte corto, las falsas promesas con frecuencia dan pie a discordias y conflictos.

**5. Nunca entregues a tus hijos dinero en efectivo o regalos muy importantes como parte de una estrategia negociadora.**

Dáselo por amor, incluso por obligación y deferencia. Los hijos mayores a menudo pierden el respeto y el amor hacia sus padres cuando éstos los someten a grandes presiones como tácticas negociadoras. La coacción es con frecuencia una manera de negociar con los hijos. Incluso a los preadolescentes se les enseña a obtener beneficios, cosas como: «Johnny tendrá una moto, así que yo quiero una furgoneta». Johnny y su hermano deberían percibir muestras de amor y atenciones, pero en vez de ello aprenden que a papá y mamá se les puede sonsacar, exigir y coaccionar para obtener cosas. Es posible que los hermanos se lleguen a considerar adversarios.

A veces los padres perpetúan los conflictos entre los hijos incluso hasta cuando éstos ya están en la edad adulta. ¿Has dicho alguna vez a tus hijos o a tus nietos algo así?:

*Hemos ayudado a su hermano a reformar su casa/a pagar los colegios privados de sus hijos. A ti queremos darte unos cuantos dólares extras. ¿Qué te parecerían unos 5000 dólares?*

¿Qué tienen de malo este tipo de ofertas? Pues que a veces quienes las reciben ven en ellas un símbolo de culpabilidad por parte de sus padres.

**6. Mantente al margen de las cuestiones familiares de tus hijos adultos.**

Los padres deben tener en cuenta que su visión del estilo de vida ideal puede ser diametralmente opuesta a la de su hijo o hija, así como la de su yerno o nuera. A los hijos adultos no les gusta que sus padres interfieran en sus vidas. Hay que dejarlos que vivan sus propias vidas, hay que pedirles permiso antes de darles consejo. También hay que pedirles permiso en el caso de ofrecerles un regalo significativamente importante.

**7. No compitas con tus hijos.**

No te vanaglories de todo el dinero que has conseguido hacer. Es un mensaje un tanto confuso. A menudo los hijos no pueden competir con sus padres en ese aspecto, y tampoco quieren hacerlo. No tienes por qué alardear de tus logros, tus hijos son lo suficientemente listos como para apreciar todo lo que has logrado. No empieces nunca una conversación diciendo «Cuando yo tenía tu edad ya tenía…».

Para muchos hijos de millonarios, exitosos y bien orientados, acumular dinero no es uno de sus objetivos principales; en vez de ello desean tener una buena educación, ser respetados por sus compañeros y ocupar una situación privilegiada. Para muchos de estos hijos, los diferentes niveles de ingresos y de patrimonio de las diversas ocupaciones son mucho menos importantes de lo que lo son para sus padres. La típica primera generación de rico norteamericano es la de un empresario. Suele ser un tipo con un patrimonio elevado, pero tiene una baja autoestima. Los padres con un estatus bajo y un patrimonio alto con frecuencia viven la vida a través de sus hijos adultos que tienen una buena formación y una profesión privilegiada. Si le pedimos a un millonario hecho a sí mismo que nos hable de él, el millonario prototípico nos dirá:

> *Yo era un chaval, un adolescente típico, me casé…, nunca acabé los estudios. Pero empecé un negocio…, hoy día he conseguido grandes cosas, tengo éxito, tengo cientos de graduados universitarios, mis gerentes, que trabajan para mí.*

*Por cierto, ¿les he dicho que mi hija se va a licenciar en el Barnard College?*

Este mismo millonario nunca ha querido que ninguno de sus hijos se hiciera empresario, y, en realidad, la mayoría de los hijos de los ricos nunca llegan a serlo. El dinero es el segundo o tercer objetivo de su lista de fines y logros.

**8. Recuerda siempre que tus hijos son seres individuales.**

Los hijos difieren unos de otros en motivaciones y logros. Sea cual sea la ayuda económica que des a cada uno de ellos, siempre habrá desigualdades. ¿Las «ayudas económicas externas» reducen esas diferencias? Es poco probable.

Subvencionar económicamente a los que fracasan en los estudios tiende a aumentar las diferencias de patrimonio en vez de reducirlas. Esto, a su vez, puede ocasionar desavenencias, pues los hermanos y hermanas que cuentan con grandes rendimientos suelen contrariarse con ese tipo de regalos.

**9. Alaba los logros de tus hijos, no importa lo pequeños que sean, pero no los símbolos del éxito.**

Enseña a tus hijos a lograr, no a consumir. Ganar dinero para aumentar el consumo no debe ser el objetivo final. Esto es lo que siempre le enseñó a Ken su padre. Especializado en *Marketing* y Finanzas, estudió Ciencias Empresariales y obtuvo un máster. Su padre era médico y miembro de pleno derecho del grupo de los BAR.

A menudo le decía:

*No me impresiona lo que la gente posee, me impresiona lo que consigue. Yo estoy orgulloso de ser médico. Esfuérzate siempre por sobresalir en aquello en lo que te has especializado. No persigas el dinero. Si eres el mejor en tu campo, el dinero vendrá en tu busca.*

El padre de Kent vivía de acuerdo con sus creencias. Vivía por debajo de su nivel e invertía prudentemente. Kent nos cuenta:

*Mi padre se compraba un Buick nuevo cada 8 años. Vivió en la misma casa durante 32 años. Era una casa sencilla y bonita, con una parcela de poco menos de media hectárea, que tenía 2 cuartos de baño, uno para mis padres y el otro para los 4 hermanos que éramos.*

¿Qué era lo que el padre de Ken más admiraba de su hijo?

*En primer lugar, mi padre valoraba que trabajara media jornada como ayudante de camarero en un bar de comidas durante los años de la carrera; en segundo lugar, que nunca le pidiera dinero. Ofreció prestarme unos cuantos miles de dólares para que empezara un negocio, justo después de graduarme. Y en tercer lugar, aplaudió que vendiera el negocio con las ganancias suficientes para pagarme por completo el resto de mis estudios… y que nunca tuviera que pedirle una ayuda económica.*

El objetivo actual de Ken es conseguir lo que se propone, es un ejecutivo clave en una gran empresa de ocio y comunicaciones. Es también un sagaz inversor tanto en inmobiliarias como en empresas públicas de alto rendimiento. Tal y como gusta a su padre, Ken es un buen atesorador de riqueza, un BAR, vive en una casa modesta y conduce coches de segunda mano.

Su padre fue su gran ejemplo y su mentor, pero Ken cree asimismo que su primera experiencia como ayudante de camarero supuso mucho para él:

*Estuve en contacto con la gente común…, vi cómo vivían los demás. Vi cómo trabajaban para mantener a sus familias… Horas y horas con un salario mínimo para ir tirando. No hay que malgastar el dinero…, ganes lo que ganes.*

**10. Enseña a tus hijos que hay muchísimas cosas más valiosas que el dinero.**

*Buena salud, longevidad, felicidad, una familia entrañable, autoconfianza, buenos amigos…, si tienes cinco de estas cosas, ya eres un hombre rico.*

*…¡Reputación, respeto, integridad, honestidad y un historial de logros!*

*El dinero es la guinda del pastel de la vida…, no tienes que engañar ni robar…, ni tampoco infringir la ley… [o] hacer trampas con los impuestos.*

*En este país es más fácil hacer dinero honesta que deshonestamente. Si estafas a la gente, nunca tendrás un sitio en el mundo de los negocios. La vida es un largo recorrido.*

*No puedes escapar de las adversidades. No puedes evitar a tus hijos los altibajos que depara la vida. Los consiguen con la experiencia y salvando obstáculos… incluso desde la infancia. Son aquéllos a los que nunca se les ha negado el derecho a enfrentarse a la lucha, a la adversidad. Otros, en realidad, resultan engañados. Quienes intentan proteger a sus hijos de cualquier germen social…, en realidad nunca llegan a vacunarlos contra el miedo, las preocupaciones y el sentimiento de dependencia. De ningún modo.*

# ENCUENTRA TU LUGAR

## SER COMPETENTES A LA HORA DE ELEGIR BUENAS OPORTUNIDADES MERCANTILES.

¿Por qué no eres rico? Puede que no hayas ido en busca de las oportunidades que existen en el mercado. Existen unas magníficas oportunidades empresariales para quienes se centran en las personas ricas, en los hijos de los ricos, y en las viudas y viudos de los ricos. Con gran frecuencia, quienes abastecen a la gente rica llegan a ser también ricos. Por el contrario hay mucha gente, entre ella empresarios, profesionales autónomos, profesionales de las ventas e incluso trabajadores asalariados, que nunca llega a producir unos buenos ingresos. Es posible que ello se deba a que sus clientes tienen poco o ningún dinero.

Pero, pensarás, nos has dicho que los ricos suelen ser ahorradores. ¿Cómo es eso de tener de objetivos a aquellos que no son «grandes consumidores»? ¿Por qué centrar la atención en individuos que son muy sensibles a la variación de los precios de productos y servicios? Los millonarios, especialmente los millonarios que se han hecho a sí mismos, son ahorradores y tienen muy en cuenta los precios relacionados con los productos de consumo y servicios. Pero no son tan sensibles en lo referente a la compra de servicios y asesoramiento financieros, servicios legales, tributarios, pólizas de seguros y de vida para ellos y sus familias, formación y viviendas. Dado que la mayoría de los millonarios son empresarios, profesionales autónomos, gestores y directores, son además compradores de bienes y productos industriales. Son consumidores de todo aquello concerniente a oficinas, despachos y servicios informáticos. Por otra parte,

no son en absoluto cautos a la hora de comprar productos y bienes para sus hijos y sus nietos. Ni lo son los hijos de los ricos cuando se trata de gastar los sustanciosos regalos en metálico que sus padres y abuelos les proporcionan.

## SIGUE AL DINERO

En la próxima década, este país tendrá más millonarios que nunca. Las oportunidades de servir a la gente rica serán mayores que nunca. Fíjate en estos datos sobre la economía norteamericana:

- En 1996, aproximadamente 3,5 millones de familias norteamericanas (de un total de 100 millones de familias) poseían un patrimonio de 1 millón o más de dólares. Los hogares millonarios suponen cerca de la mitad de todo el patrimonio privado estadounidense.
- Durante el período de 1996 a 2005, se espera que la riqueza de los hogares norteamericanos crezca casi 6 veces más rápidamente que las familias. Hacia 2005, el patrimonio total neto de los hogares norteamericanos será de 27,7 trillones de dólares, es decir un 20 % superior al de 1996.
- Se espera que en 2005, la población de familias millonarias llegue a los 5,6 millones. En ese momento, en EE. UU., la mayoría de la riqueza privada (16,3 trillones de 27,7 trillones, o un 59 % aproximadamente) estará en manos de un 5,3 % de hogares con un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares.

En el período de 1996 a 2005 se estima que unas 692.493 personas fallecidas dejen a sus sucesores unos patrimonios de 1 o más millones de dólares. Esto se traduce en 2,1 trillones (según el precio del dólar en 1990). Alrededor de un tercio de esa cantidad irá a los cónyuges de los fallecidos (en el 80 % de los casos, viudas). Las viudas recibirán una cantidad aproximada de 560,2 mil millones, mientras que los hijos de los fallecidos recibirán cerca de 400 mil millones (*véase* tabla 7-1). Esto significa unos 189.484 dólares para cada uno de los aproximadamente 2.077.490 hijos de

fallecidos. Los individuos que reciben como herencia el patrimonio de unos padres ricos son bastante más propensos que otros a gastar dinero en personas de su misma edad y entorno.

TABLA 7-1
DISTRIBUCIÓN* ESTIMADA DE PATRIMONIOS VALORADOS EN 1 MILLÓN O MÁS DE DÓLARES

| CATEGORÍA DE LOS PATRIMONIOS | AÑOS 1996 N=40.921 | 2000 N=66.177 | 2005 N=100.650 | De 1996 a 2005 N=692.493 |
|---|---|---|---|---|
| Impuestos sobre el patrimonio después de créditos | 14,95 | 24,65 | 40,65 | 269,04 |
| Legados para el cónyuge | 38,92 | 64,17 | 105,80 | 700,24 |
| Legados para obras de caridad | 8,56 | 14,12 | 23,28 | 154,07 |
| Trasmisiones en vida | 21,88 | 36,07 | 59,47 | 393,65 |

* Asignaciones estimadas en dólares de 1990.

TABLA 7-2
HONORARIOS* ESTIMADOS EN SERVICIOS PATRIMONIALES (MILLONES DE DÓLARES)

| CATEGORÍA DE LOS SERVICIOS | 1996 N=40.921 | 2000 N=66.177 | 2005 N=100.650 | DE 1996 a 2005 N=692.493 |
|---|---|---|---|---|
| Honorarios de abogados | 962,5 | 1.586,9 | 2.626,3 | 17.105,6 |
| Honorarios de albaceas | 1.241,1 | 2.042,3 | 3.373,7 | 22.329,9 |
| Honorarios de administradores | 938,1 | 1.546,7 | 2.550,0 | 16.878 |

* Honorarios estimados en dólares de 1990.

Además, para reducir los impuestos, muchos millonarios antes de morir transfieren a sus hijos gran parte de sus patrimonios. Durante el período comprendido entre 1996 y 2005, se prevé que padres y abuelos donen a sus hijos y nietos más de 1 trillón de dólares. Estas donaciones pueden ofrecerse de diversas formas, en metálico, objetos de colecciones, viviendas, coches, bienes inmobiliarios, bonos del Estado y pagos hipotecarios. Este trillón de donaciones viene a significar más de 600.000 dólares (en dólares de 1990) para cada hijo de millonario. Se trata una cifra calculada bastante a la baja, pues, como hemos comentado anteriormente,

hacia el año 2005, los hogares norteamericanos con un patrimonio de 1 millón o más de dólares contarán con 16,3 trillones de dólares –o un 59 %– de la población millonaria estadounidense.

La mayoría de esas donaciones están exentas de impuestos. Por lo general, los padres reparten de ese modo su patrimonio para limitar sus obligaciones fiscales. Cada padre puede donar a su hijo y su nieto hasta un total de 10.000 dólares al año. De modo que un padre y una madre con tres hijos y seis nietos pueden donarles un total de 180.000 dólares anuales libres de impuestos. Cabe destacar por otra parte que los gastos médicos y de formación no se incluyen normalmente en el cómputo de donaciones libres de impuestos.

# NEGOCIOS Y PROFESIONES PARA SACAR RENTABILIDAD DE LOS MILLONARIOS

Existen muchos. En los próximos 20 años habrá una gran demanda de especialistas en resolver los problemas de los ricos y de sus herederos.

## Abogados que se especializan

Un padre nos preguntó recientemente cuál sería la ocupación ideal para su hijo. En el momento de esa conversación, su hijo estaba realizando el segundo curso de bachillerato con excelentes notas. Cuando le sugerimos que aconsejara a su hijo estudiar Derecho, el padre nos contestó que había demasiados abogados. Le contestamos que, efectivamente, había demasiados abogados licenciados a secas, pero que siempre hay demanda de buenos abogados especializados. Los abogados de alto nivel que saben generar buenos negocios siempre están muy buscados. Nos preguntó qué especialidades podrían será las más adecuadas para su hijo y le hablamos de tres de ellas.

**Administradores de bienes, ¿demasiados?**

Lo primero que le recomendamos fue abogado administrador de bienes. En el período del 1996 a 2005, los honorarios de los abogados encargados de la distribución de patrimonios de la categoría de 1 millón de dólares ascenderán a 17.100 millones de dólares. Muchos abogados tendrán grandes ingresos actuando de administradores y coadministradores de bienes. Los abogados participarán como albaceas por sólo un porcentaje de los patrimonios valorados en 1 millón o más de dólares, pero tan sólo un porcentaje de los honorarios de los albaceas estimados en 16.900 millones de dólares y de los honorarios de 16.900 millones de dólares de los administradores se traducen en unos grandes beneficios para los abogados especializados en la administración de bienes.

Resumiendo: los abogados administradores generarán más de 25.000 millones de dólares en concepto de servicios administrativos de patrimonios de 1 millón de dólares o más durante el período de 1996 a 2005. Esta cifra es superior a la de los honorarios ganados por todos los abogados que prestaban esos mismos servicios en 1994. Claro está que ese total es sólo una pequeña cantidad comparada con la de cerca de 270.000 millones que el Gobierno federal cobrará en concepto de impuestos en ese mismo período, de 1996 a 2005 (*véase* tabla 7-1).

Ser un exitoso abogado administrador es mucho más que simplemente proporcionar asesoramiento legal. Los que tienen mayor éxito actúan además como mentores y consejeros familiares de los millonarios y sus herederos. Estos abogados tienen que ser especialistas en las necesidades específicas de las viudas y viudos, sus clientes. Entre la población de parejas de millonarios, prácticamente casi todos los cónyuges intentan dejar su patrimonio a su pareja, ya que éstas pueden heredar[8] sin pagar impuestos tributarios.

Esta deducción marital ilimitada pospone esencialmente el pago de los impuestos tributarios hasta la muerte del segundo cónyuge. Las viudas de los ricos se enfrentan a una situación especialmente difícil. Más de la mitad han estado casadas con la misma pareja durante más de 50 años. Entre 1996 y 2005 se estima que habrá 4 viudas de ricos por cada viudo de mujer rica. La edad es lo más significativo a la hora de explicar esa diferencia.

De entre las parejas de millonarios, la esperanza de vida de un varón fallecido (esposo) es de 75,5 años, mientras que el promedio de vida de una mujer fallecida (esposa) es de 82 años. Por otra parte, los hombres suelen casarse por lo general con mujeres uno o dos años más jóvenes que ellos. Por consiguiente, en el caso de la típica pareja de millonarios, el marido que muere a los 75,2 años de edad deja tras sí a una viuda dos años más joven que él a la edad de su muerte. Su esposa, que se convierte en viuda a los 73, se espera que viva hasta los 82. La mayoría de las mujeres de estos supuestos no vuelven a casarse, por lo que la mayoría de ellas permanecen viudas unos 9 años antes de morir.

Se estima que entre los años 1996 y 2005 cerca de 296.000 mujeres de las parejas formadas por millonarios se convertirán en viudas. El promedio de la herencia será aproximadamente de 2 millones de dólares (dólares con el valor de 1990). Durante ese mismo período, cerca de 72.000 hombres de esa población millonaria serán viudos. Se cree que esos hombres heredarán más de 125.000 millones de dólares, o un promedio heredado de 1700 millones de dólares.

¿En qué estados norteamericanos habrá mayor demanda de abogados administradores? Creemos que en los años señalados la mayor demanda de estos profesionales se dará en California, Florida, Nueva York, Illinois, Texas y Pennsylvania *(véanse* las tablas 7-3 y 7-4).

**Renta o patrimonio**

¿Cuál es entre los ricos el concepto que más erosiona su renta? El impuesto sobre la renta. Los ricos que entran en la categoría de renta anual realizada de 200.00 dólares y más representan tan sólo alrededor del 1 % de las familias estadounidenses, pero pagan el 25 % del impuesto sobre la renta personal. Desearán mejorar realizando en el futuro ingresos más bajos.

¿Qué sucederá en el año 2005, cuando los hogares millonarios norteamericanos controlen el 59 % de la riqueza privada en EE. UU.? Posiblemente el Gobierno presionará más a los millonarios creando otros modos de gravar el patrimonio. Ésa es una perspectiva, según nuestros encuestados millonarios, que la clase adinerada tiene muy presente. Lo que

más temen es tener que pagar unos impuestos cada vez más elevados para cubrir los gastos del Gobierno y reducir el déficit federal. Ya hay diversos estados norteamericanos que cuentan con impuestos al patrimonio, y anualmente los residentes de esos estados tienen que declarar sus activos financieros, y hay impuestos que gravan valores, bonos, depósitos, y demás. ¿Es muy difícil que nuestro Gobierno federal grave de este modo el patrimonio? No demasiado, pues ya conoce el modo en que algunos estados cobran impuestos sobre el capital antes de que se convierta en un ingreso realizado.

Creemos que en los próximos 20 años, los millonarios tendrán que utilizar todos los recursos legales disponibles para seguir siendo ricos. Es un segmento de nuestra economía que estará asediado por la política liberal y su amigo, el inspector de la hacienda pública. Lo más probable es que los millonarios tengan que gastarse el dinero en asesores legales que les ayuden a soportar el asedio. El abogado fiscal demostrará ser una parte esencial de la defensa. Por consiguiente, en el campo del derecho, la segunda especialidad que recomendamos a ese padre que su hijo estudie es la de abogado experto en asesoramiento fiscal.

TABLA 7-3
NÚMEROS Y VALORES ESTIMADOS* DE LOS ESTADOS DE 1 MILLÓN O MÁS DE DÓLARES

| | Número de estados | | | Total dólares de los estados | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1996 | 2000 | 2005 | 1996 | 2000 | 2005 |
| Alabama | 359 | 563 | 883 | 952.915.417 | 1.571.091.934 | 2.599.292.690 |
| Alaska | 45 | 70 | 110 | 105.229.924 | 173.494.815 | 286.044.592 |
| Arizona | 506 | 796 | 1.249 | 1.206.536.467 | 1.989.407.110 | 3.279.977.983 |
| Arkansas | 140 | 376 | 590 | 97.471.127 | 985.065.004 | 1.614.097.615 |
| California | 7.621 | 11.951 | 18.744 | 20.784.079.307 | 34.267.753.845 | 56.496.985.101 |
| Colorado | 412 | 646 | 1012 | 1.039.137.810 | 1.713.743.226 | 1.823.484.910 |
| Connecticut | 1.052 | 1.650 | 2.588 | 2.873.346.160 | 4.738.336.164 | 7.812.195.622 |
| Delaware | 151 | 237 | 371 | 349.597.194 | 576.388.379 | 950.303.699 |
| Distrito de Columbia | 129 | 203 | 318 | 583.441.470 | 961.932.362 | 1.585.658.346 |
| Florida | 3.720 | 5.835 | 9.151 | 13.274.170.363 | 11.885.407.028 | 36.082.936.085 |
| Georgia | 731 | 1.147 | 1.799 | 2.057.829.634 | 3.392.787.490 | 5.593.760.901 |
| Hawaii | 259 | 406 | 637 | 765.540.008 | 1.262.696.708 | 1.08[illegible].768.972 |
| Idaho | 110 | 172 | 270 | 212.798.292 | 350.845.070 | 578.445.730 |
| Illinois | 2.002 | 3.140 | 4.925 | 5.688.262.029 | 9.378.958.800 | 15.462.299.309 |
| Indiana | 479 | 751 | 1.179 | 1.944.415.160 | 3.205.798.634 | 5.285.468.397 |
| Iowa | 502 | 787 | 1.235 | 933.038.664 | 1.538.320.691 | 1.536.262.045 |
| Kansas | 430 | 675 | 1.059 | 992.568.954 | 1.636.634.410 | 2.898.353.980 |
| Kentucky | 406 | 640 | 1.004 | 1.053.468.466 | 1.736.875.868 | 2.863.624.189 |
| Louisiana | 16 | 295 | 777 | 948.328.642 | 1.563.381.068 | 2.577.579.587 |
| Maine | 253 | 397 | 623 | 558.887.821 | 921.450.239 | 1.519.214.608 |
| Maryland | 766 | 1.201 | 1.884 | 1.936.230.610 | 3.191.304.592 | 5.263.220.484 |
| Massachusetts | 1.200 | 1.882 | 2.951 | 3.203.366.550 | 5.281.953.251 | 8.708.468.675 |
| Michigan | 85 | 1.544 | 2.421 | 2.485.764.661 | 4.098.333.070 | 6.757.008.907 |
| Minnesota | 577 | 904 | 1.418 | 1.403.265.660 | 2.313.164.197 | 3.813.927.887 |
| Mississippi | 231 | 362 | 568 | 534.334.172 | 880.968.115 | 1.452.470.870 |
| Missouri | 789 | 1.237 | 1.940 | 2.395.734.614 | 3.949.898.617 | 6.512.181.867 |
| Montana | 93 | 146 | 229 | 191.752.307 | 316.146.107 | 52[illegible].236.811 |
| Nebraska | 312 | 489 | 767 | 574.087.669 | 946.510.601 | 1.560.532.160 |
| Nevada | 173 | 271 | 426 | 411.365.927 | 678.557.498 | 1.118.752.180 |
| New Hampshire | 137 | 371 | 581 | 477.341.324 | 786.509.827 | 1.296.735.482 |
| Nueva Jersey | 1.582 | 2.482 | 3.892 | 4.343.357.438 | 7.161.480.411 | 11.807.285.084 |
| Nuevo México | 121 | 190 | 298 | 330.389.651 | 545.544.807 | 899.451.327 |
| Nueva York | 3.636 | 5.702 | 8.942 | 12.767.397.504 | 21.050.704.[illegible]97 | 34.706.743.772 |
| Carolina del norte | 837 | 1.297 | 2.034 | 2.099.921.604 | 3.462.185.416 | 5.708.178.938 |
| Dakota del norte | 126 | 198 | 310 | 192.921.528 | 318.073.827 | 524.415.084 |
| Ohio | 1.398 | 2.192 | 3.438 | 3.555.602.226 | 5.862.197.010 | 9.665.128.910 |
| Oklahoma | 350 | 549 | 862 | 1.017.721.603 | 1.677.116.543 | 2.765.092.718 |
| Oregón | 321 | 503 | 789 | 721.578.81[illegible]5 | 1.191.331.062 | 1.964.172.862 |
| Pennsylvania | 1.760 | 1.761 | 4.330 | 5.100.143.673 | 8.408.715.358 | 13.863.617.870 |
| Rhode Island | 114 | 335 | 525 | 401.341.934 | 661.308.016 | 1.090.147.711 |
| Carolina del sur | 482 | 757 | 1.182 | 95.915.427 | 1.571.091.534 | 2.590.162.690 |
| Dakota del sur | 81 | 128 | 100 | 258.320.918 | 443.375.638 | 731.002.845 |
| Tennessee | 472 | 740 | 1.160 | 1.556.233.661 | 2.565.795.539 | 4.230.281.684 |
| Texas | 1.922 | 3.014 | 4.727 | 5.849.514.580 | 9.644.383.583 | 15.900.901.016 |
| Utah | 83 | 131 | 205 | 377.558.507 | 611.653.613 | 1.026.582.156 |
| Vermont | 81 | 132 | 107 | 181.398.536 | 300.714.346 | 495.810.625 |
| Virginia | 924 | 1.448 | 2.272 | 2.965.145.428 | 4.888.698.337 | 8.060.100.935 |
| Washington | 697 | 1.093 | 1.714 | 2.015.737.665 | 3.323.389.564 | 5.479.343.064 |
| Virginia Occidental | 126 | 198 | 310 | 308.674.445 | 508.918.123 | 839.064.135 |
| Wisconsin | 480 | 753 | 1.181 | 1.324.727.817 | 2.184.106.846 | 3.600.983.580 |
| Wyoming | 81 | 118 | 200 | 195.259.971 | 311.919.267 | 530.771.631 |
| Otras zonas | 64 | 101 | 158 | 275.935.246 | 454.941.959 | 750.071.486 |
| TOTAL | 40.921 | 64.177 | 100.650 | 117.340.719.569 | 193.462.140.273 | 318.965.145.743 |

* El valor de los estados corresponde a dólares de 1990

TABLA 7-4

NÚMERO DE ESTADOS VALORADOS* EN 1 MILLÓN O MÁS DE DÓLARES

CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE ESTADOS PARA EL AÑO 2000

| ESTADO | NÚMERO | VALOR TOTAL | VALOR MEDIO | CLASIFICACIÓN |
|---|---|---|---|---|
| California | 11.952 | 34.267.159.645 | 2.867.171 | 1 |
| Florida | 5.835 | 21.885.407.028 | 3.750.935 | 2 |
| Nueva York | 5.702 | 21.050.704.197 | 3.691.901 | 3 |
| Illinois | 3.140 | 9.378.358.600 | 2.986.706 | 4 |
| Texas | 3.014 | 9.644.383.983 | 3.199.594 | 5 |
| Pennsylvania | 2.761 | 8.408.715.358 | 3.045.791 | 6 |
| Nueva Jersey | 2.482 | 7.161.480.411 | 2.885.822 | 7 |
| Ohio | 2.192 | 5.862.197.020 | 2.674.136 | 8 |
| Massachusetts | 1.882 | 5.281.953.251 | 2.807.188 | 9 |
| Connecticut | 1.650 | 4.738.336.164 | 2.871.869 | 10 |
| Michigan | 1.544 | 4.098.333.070 | 2.654.315 | 11 |
| Virginia | 1.448 | 4.888.698.337 | 3.375.224 | 12 |
| Carolina del Norte | 1.297 | 3.462.185.416 | 2.669.469 | 13 |
| Missouri | 1.237 | 3.949.898.617 | 3.192.418 | 14 |
| Maryland | 1.201 | 3.192.304.592 | 2.657.293 | 15 |
| Georgia | 1.147 | 3.392.787.490 | 2.958.510 | 16 |
| Washington | 1.093 | 3.323.389.564 | 3.040.937 | 17 |
| Minnesota | 904 | 2.313.264.197 | 2.558.322 | 18 |
| Arizona | 796 | 1.989.407.210 | 2.498.002 | 19 |
| Iowa | 787 | 1.538.320.691 | 1.953.634 | 20 |
| Carolina del Sur | 757 | 1.571.091.934 | 2.076.484 | 21 |
| Wisconsin | 753 | 2.184.106.946 | 2.901.461 | 22 |
| Indiana | 751 | 3.205.798.634 | 4.269.994 | 23 |
| Tennessee | 740 | 2.565.795.539 | 3.467.637 | 24 |
| Kansas | 675 | 1.636.634.420 | 2.424.247 | 25 |
| Colorado | 646 | 1.713.743.226 | 2.654.536 | 26 |
| Kentucky | 640 | 1.736.875.868 | 2.711.934 | 27 |
| Alabama | 563 | 1.571.091.934 | 2.791.534 | 28 |
| Oklahoma | 549 | 1.677.116.543 | 3.053.025 | 29 |
| Oregón | 503 | 1.191.331.062 | 2.367.857 | 30 |
| Luisiana | 495 | 1.563.381.053 | 3.155.647 | 31 |
| Nebraska | 489 | 946.510.601 | 1.935.581 | 32 |
| Hawái | 406 | 1.262.656.708 | 3.108.297 | 33 |
| Maine | 397 | 921.450.239 | 2.319.648 | 34 |
| Arcansas | 376 | 985.065.004 | 2.619.438 | 35 |
| New Hampshire | 371 | 786.509.877 | 2.120.397 | 36 |
| Mississippi | 362 | 880.968.115 | 2.434.038 | 37 |
| Rhode Island | 335 | 661.208.016 | 1.973.824 | 38 |
| Nevada | 271 | 678.557.498 | 2.499.636 | 39 |
| Delaware | 237 | 576.388.379 | 2.434.051 | 40 |
| Distrito de Columbia | 203 | 981.932.362 | 4.743.494 | 41 |
| Virginia Occidental | 198 | 508.918.123 | 2.574.768 | 42 |
| Dakota del Norte | 198 | 318.073.827 | 1.609.730 | 43 |
| Nueve México | 190 | 545.544.807 | 2.871.968 | 44 |
| Idaho | 172 | 350.845.070 | 2.039.959 | 45 |
| Montana | 146 | 316.146.107 | 2.160.697 | 46 |
| Vermont | 132 | 300.724.346 | 2.274.795 | 47 |
| Utah | 131 | 622.653.613 | 4.756.159 | 48 |
| Dakota del Sur | 128 | 443.375.638 | 3.471.839 | 49 |
| Wyoming | 128 | 321.929.267 | 2.520.857 | 50 |
| Alaska | 70 | 173.494.815 | 2.480.281 | 51 |
| TOTAL | 64.076 | 193.007.198.314 | 3.012.139 | |

* El valor está determinado en dólares de 1990.

**Oferta: Plaza en EE. UU.**

La tercera rama de la abogacía que recomendamos es la de experto en leyes de inmigración. Los abogados que se especializan en la ley de inmigración tienen grandes posibilidades de beneficiarse de los proyectos previstos en esa área. Cada vez, por ejemplo, será más difícil emigrar a este país y convertirse en un ciudadano de pleno derecho. Al mismo tiempo, aumentará en gran medida la demanda de nacionalidad norteamericana, sobre todo entre extranjeros ricos. Piensa en lo que los empresarios

millonarios y los defensores de la libre empresa que viven en Taiwán esperan acerca de su futuro. China también desea su dinero y el país; del mismo modo que quiere a Filipinas por su petróleo. ¿Quién puede imaginar cómo tratará el Gobierno chino a la población millonaria de un país con el que negocia? China es una amenaza real para muchos de los millonarios que viven de su influencia. Muchas de esas personas buscarán tener ciudadanía estadounidense, y los abogados expertos en leyes migratorias se beneficiarán indudablemente de esa tendencia.

> *«La gente no se siente a salvo –afirmaba Chris Chiang, de la empresa Pan Pacific Immigration, con sede en Taiwán–. Desean venir a EE. UU. Son miles de millones de dólares los que han salido de Taiwán desde que la China continental lleva a cabo maniobras navales en la costa de la isla… China considera a Taiwán como una provincia que ha rengado del país»* (Darryl Fears, Conferencia sobre el tratado con Taiwán en Blighted Area, *Atlanta Journal-Constitution, 27 de abril de 1996, p. 1).*

El temor de los ricos empresarios taiwaneses se refleja en el movimiento de sus capitales en Estados Unidos. De hecho, recientemente, han invertido solamente en California más de 10.000 millones de dólares. Y ahora están considerando realizar una inversión de 50 millones de dólares en Atlanta (Fears Darryl, p. 1). ¿Qué es lo que obtienen invirtiendo en este país?

> *El programa inversionista del millón de dólares fue creado por el Congreso en 1990. El programa permite a los extranjeros conseguir la nacionalidad estadounidense siempre que inviertan 1 millón de dólares en una empresa en Estados Unidos y la inversión cree 10 puestos de trabajo. (John R. Emshwiller,* «Fraud Plagues U.S. Programs That Swap for Investments» *, The Wall Street Journal, **1** de abril de 1996, p. Bl).*

No son sólo los empresarios millonarios extranjeros quienes requieren servicios jurídicos relacionados con la inmigración. Cada vez más empresas

norteamericanas solicitan los servicios de profesionales altamente cualificados y de trabajadores del campo científico. Estos empleados necesitan los servicios de abogados con conocimientos y gran experiencia en asuntos de inmigración.

## Médicos y especialistas en odontología

En la próxima década serán muchos los médicos especialistas que se beneficien del dinero que la clase pudiente gastará en el cuidado de la salud. Un número cada vez mayor de gente acaudalada pagará los servicios médicos y dentales de sus hijos adultos y de sus nietos. Actualmente, más de 4 de cada 10 millonarios (un 44 %) está pagando o ha pagado los gastos médicos/dentales de sus hijos adultos y de sus nietos. Estimamos que en los próximos 10 años los millonarios pagarán más de 52.000 millones de dólares en concepto de servicios médicos y dentales.

La mayor parte de esos gastos médicos y dentales no están cubiertos por los programas de salud pública. Los médicos especialistas que prefieran tratar directamente con clientes privados y no con empresas de seguros médicos serán especialmente importantes en la prestación de esos servicios que no quedan cubiertos. Cada vez son más los profesionales de la salud que se están dedicando a este mercado de clientes privados y acaudalados. Los profesionales con mayor preparación y reputación serán los que se beneficien más de esa tendencia. A menudo, esos médicos pueden pedir y recibir unos honorarios superiores a los de cualquier compañía de seguros. Los ricos suelen pagar directamente al profesional o a la clínica privada que trata a sus familiares, de ese modo evitan tener que pagar los impuestos sobre posibles donaciones a éstos para cubrir esas necesidades médicas. Además, muchos millonarios pagarán sus propios servicios sanitarios «opcionales».

Especialistas que se beneficiarán de esa tendencia:

- **Dentistas** que realizan odontología cosmética, como blanqueamiento dental, restauración adhesiva, carillas estéticas, aparatos dentales invisibles, cirugía nasal, cirugía correctiva de barbilla y mandíbula.

- **Cirujanos plásticos** que realizan cirugía nasal, otoplastia (de orejas), eliminación de tatuajes, contorno facial, peelings químicos, y depilación permanente.
- **Dermatólogos** que eliminan lunares y pecas, realizan cirugía cosmética, tratamientos antiacné, y electrólisis.
- **Alergólogos** que tratan la fatiga, sarpullidos, erupciones, urticarias, cambios de humor y depresión relacionados con alergias, alergias alimentarias, problemas de aprendizaje, y trastornos originados por viviendas nuevas.
- **Psicólogos** que ofrecen orientación profesional, evaluación académica y profesional, tratamientos del trastorno de déficit de atención, trastornos alimentarios, timidez y el entrenamiento asertivo, test de inteligencia y pruebas de aptitud.
- **Psiquiatras** que tratan el estrés y la ansiedad, abuso de drogas y de alcohol, estrés escolar y trastornos de pánico.
- **Quiroprácticos** que ofrecen tratamientos para aliviar el estrés y los dolores de cabeza, cuello y columna vertebral.

## Administrador de bienes, gestores y peritos

No todas las donaciones intergeneracionales se hacen en dinero efectivo o medio equivalente.

Las donaciones que se hacen a los hijos adultos o a los nietos son a menudo en forma de empresas privadas o familiares, colecciones de monedas, de sellos, de armas, de joyas y piedras preciosas, terrenos, granjas, derechos sobre propiedades petrolíferas y de gas, propiedades inmobiliarias, porcelanas, antigüedades, arte, vehículos, muebles, y cosas así. A menudo, los destinatarios de estos bienes no tienen ningún interés en ellos y desean convertirlos en dinero efectivo de manera inmediata. Estas personas necesitarán expertos que los asesoren sobre el verdadero valor de esas donaciones o sobre cómo venderlas, administrarlas aunque sea por un corto período de tiempo o aumentar su valor.

Especialistas que se beneficiarán de esas transacciones:

- **Tasadores y subastadores** que prestan servicios de valoración, tasación y venta de una serie de bienes personales y demás activos, tales como los enumerados anteriormente.
- **Distribuidores de sellos y monedas** que ofrecen servicios de tasación y, en algunos casos, dinero en efectivo para las colecciones numismáticas y filatélicas.
- **Prestamistas** que ofrecen servicios en el ámbito local; con frecuencia se anuncian como especialistas en la compra de joyas antiguas, diamantes, metales preciosos, monedas, armas, antigüedades, porcelana china, objetos de colección, relojes caros, cuberterías de plata de ley, etc.
- **Profesiones de la gestión inmobiliaria** que gestionan la propiedad de viviendas múltiples individuales/familiares, servicios de mantenimiento, cobro de alquileres, y limpieza.

## Instituciones educativas y profesionales

En Estados Unidos, más del 40 % de las personas acaudaladas pagan los colegios privados y las actividades extra escolares de sus nietos. Unido al rápido crecimiento de la clase social acaudalada, esto lleva a varios millones de estudiantes que gozarán de estudios privados por sus familiares ricos durante los próximos 10 años. Ante estos hechos, es más que probable que crezca la demanda de instalaciones de colegios y profesores privados, así como consejeros y tutores. Al mismo tiempo, los gastos de matrícula y otros relacionados probablemente aumenten de manera significativa. ¿Por qué? Puesto que son los abuelos millonarios los que están pagando los costes educativos de sus nietos en instituciones privadas, los padres de esos niños son relativamente insensibles al aumento creciente de los costos de una educación privada.

Organizaciones y especialistas que se beneficiarán de ello:

- **Propietarios y profesores de colegios privados** que ofrecen educación en preescolar, jardín de infancia, primaria, y secundaria.
- **Propietarios y profesores** especializados en temas como la música, el teatro, las artes, la educación especial/programas de trastornos de

aprendizaje, orientación laboral, tutorías y diversas pruebas de aptitud.

## Especialistas en servicios profesionales

Como hemos dicho anteriormente, los abogados juegan un papel fundamental en la transferencia de patrimonio entre generaciones. Los contables también son muy relevantes en ese sentido. Estos profesionales juegan un papel clave como asesores clave de los millonarios. En este contexto, el asesoramiento va más allá de la mera contabilidad y de los servicios legales. Se confía en estos profesionales para distribuir de la mejor manera posible las sustanciales donaciones financieras y de otro tipo que los millonarios hacen a sus hijos y nietos. Los clientes a menudo ven a estos contables como su primera línea de defensa contra el pago de impuestos sustanciales sobre las donaciones y bienes.

Con frecuencia se les piden que ejerzan de coalbaceas de los bienes de sus clientes. No es inusual que estos albaceas reciban un porcentaje de los bienes, se trata de la forma en que los millonarios compensan a estos asesores de confianza por su dedicación y consejo a lo largo de toda la vida.

Especialistas que se beneficiarán de estos servicios:

- **Contables** que proporcionan estrategias de planificación fiscal; bienes raíces, fideicomisos, deducciones de impuestos sobre donaciones; servicios fiduciarios; valoración de la empresa y sus activos, y planificación de la jubilación.

## Especialistas en propiedades inmobiliarias/productos/servicios

Más de la mitad de la población millonaria proporcionará a sus descendientes ayuda económica para la adquisición de una vivienda. Esta cifra no refleja exactamente la incidencia de este tipo de ayuda económica, pues a menudo son otras donaciones económicas no específicas las que se

utilizan para la compra de la vivienda y otros gastos relacionados con ella. Los que reciben de sus padres «ayuda para adquirir una casa» no son tan sensibles a las variaciones de precios de las viviendas como los que no reciben tales ayudas. (Una vez más, nuestros datos confirman que es mucho más fácil gastar el dinero de los demás). Esta tendencia puede beneficiar a mucha gente que trabaja en empresas inmobiliarias y en el negocio de los préstamos hipotecarios.

Las ayudas económicas para adquirir viviendas no eliminan la necesidad de pedir un préstamo bancario. En realidad, los padres que proporcionan parte del dinero para adquirir una vivienda, a menudo propician que sus hijos e hijas compren casas más caras y firmen hipotecas más grandes.

Especialistas que se beneficiarán:

- **Contratistas y constructores de casas**
- **Prestamistas de hipotecas**
- **Contratistas de obras y reformas**
- **Promotores inmobiliarios**
- **Agentes inmobiliarios**
- **Oficios como pintores, albañiles, decoradores, etc.**
- **Vendedores de sistemas de alarma y de seguridad y los servicios de consulta de seguridad en el hogar**
- **Proveedores de servicios de diseño de interiores y decoración**

## Asesores de captación de fondos

Especialistas que se beneficiarán:

- Profesionales que realizan investigaciones filantrópicas, desarrollo de estrategias de inversión, fundaciones asesoras e instituciones educativas

## Agencias de viajes y empresas dedicadas al ocio

Los ricos gozan de las vacaciones con sus hijos y nietos, y muchos de ellos gastan cantidades enormes en ocio y viajes. Alrededor del 55 % de ellos gastó recientemente más de 5000 dólares en unas vacaciones, y 1 de cada 6 se gastó más de 10.000 dólares.

Especialistas que se beneficiarán:

- **Operadores, directores de centros vacacionales orientados a la familia**
- **Vendedores de cruceros, viajes organizados, viajes alrededor del mundo, senderismo y safaris**

## ¿Dónde están las oportunidades?

Las personas que estén interesadas en orientarse profesionalmente en los servicios destinados a los millonarios necesitan saber la distribución geográfica de las oportunidades disponibles. Hay que tener en cuenta que en este capítulo proporcionamos estimaciones basadas en patrimonios de la categoría de 1 millón o más de dólares *(véanse* las tablas 7-3 y 7-4). Pero también hay que considerar que por cada patrimonio de 1 millón o más de dólares hay cerca de 40 millonarios que siguen estando vivos. Por lo tanto, para muchas de las personas que desean trabajar en el mercado de los millonarios, estos 40 son los más importantes de los dos grupos.

TABLA 7-5
NÚMERO ESTIMADO DE HOGARES MILLONARIOS EN EL AÑO 2005

| | TOTAL | Por 100.000 Hab. | CONCENTRACIÓN RELATIVA |
|---|---|---|---|
| EE. UU. | 5.025.408 | 5.239 | 100 |
| Alabama | 68.315 | 3.844 | 73 |
| Alaska | 19.216 | 7.148 | 136 |
| Arizona | 76.805 | 4.501 | 86 |
| Arkansas | 32.008 | 3.228 | 62 |
| California | 173.213 | 5.782 | 110 |
| Carolina del Norte | 130.362 | 4.450 | 85 |
| Carolina del Sur | 58.479 | 3.867 | 74 |
| Colorado | 92.677 | 5.936 | 113 |
| Connecticut | 109.481 | 8.702 | 166 |
| Dakota del Norte | 9.559 | 3.865 | 74 |
| Dakota del Sur | 10.613 | 3.584 | 68 |
| Delaware | 18.237 | 6.247 | 119 |
| Distrito de Columbia | 14.076 | 6.815 | 130 |
| Florida | 289.231 | 4.911 | 94 |
| Georgia | 146.064 | 4.973 | 95 |
| Hawai | 30.857 | 6.046 | 115 |
| Idaho | 19.264 | 3.883 | 74 |
| Illinois | 283.329 | 6.054 | 116 |
| Indiana | 108.679 | 4.674 | 89 |
| Iowa | 46.202 | 4.100 | 78 |
| Kansas | 49.784 | 4.755 | 91 |
| Kentucky | 56.271 | 3.668 | 70 |
| Louisiana | 62.193 | 3.611 | 69 |
| Maine | 18.537 | 3.887 | 74 |
| Maryland | 149.086 | 7.283 | 139 |
| Massachusetts | 154.390 | 6.746 | 129 |
| Michigan | 202.929 | 5.406 | 103 |
| Minnesota | 102.662 | 5.533 | 106 |
| Mississippi | 36.045 | 2.041 | 54 |
| Missouri | 92.665 | 4.431 | 85 |
| Montana | 12.954 | 3.661 | 70 |
| Nebraska | 28.026 | 4.276 | 82 |
| Nevada | 36.777 | 5.577 | 106 |
| New Hampshire | 26.941 | 6.013 | 115 |
| New Jersey | 258.917 | 8.275 | 158 |
| Nuevo México | 26.352 | 3.758 | 72 |
| Nueva York | 431.807 | 8.153 | [illegible] |
| Ohio | 197.554 | 4.485 | 86 |
| Oklahoma | 46.734 | 3.593 | 69 |
| Oregon | 62.776 | 4.795 | 92 |
| Pennsylvania | 238.010 | 5.033 | 96 |
| Rhode island | 19.672 | 5.125 | 98 |
| Tennessee | 91.263 | 4.285 | 82 |
| Texas | 265.034 | 4.736 | 90 |
| Utah | 33.850 | 4.097 | 78 |
| Vermont | 10.035 | 4.407 | 84 |
| Virginia | 171.516 | 6.327 | 121 |
| Washington | 134.570 | 5.764 | 110 |
| West Virginia | 21.774 | 3.077 | 59 |
| Wisconsin | 100.421 | 4.852 | 93 |
| Wyoming | 9.021 | 4.493 | 86 |
| Otras zonas | 41.239 | 3.640 | 69 |

Teniendo esto en mente, hemos estimado el número de hogares en Estados Unidos que en 2005 tendrán un patrimonio neto de 1 millón o más de dólares. Hemos estimado también cuántos de esos hogares habrá en cada uno de los 50 estados, en el distrito de Columbia y entre los estadounidenses que viven fuera de EE. UU. (*véase* tabla 7-5). Hay que tener en cuenta que California tiene la población de millonarios más numerosa. Sin embargo, en cuanto a la concentración por cada 100.000 hogares, Connecticut ocupa el primer lugar.

# TRABAJOS: MILLONARIOS VERSUS HEREDEROS

## ELIGEN LA OCUPACIÓN ADECUADA.

Hace unos diez años, nos llamó una periodista de una revista de ámbito nacional. Nos preguntó algo que siempre nos preguntan:

**¿Quiénes son los millonarios?**

Llegados a este punto, es posible que sepas la respuesta. La mayoría de los millonarios estadounidenses son empresarios, y también profesionales autónomos. Un 20 % de los cabezas de familia de los hogares millonarios son personas jubiladas. El 80 % restante, más de dos tercios de esos hogares, están encabezados por profesionales autónomos dueños de sus propias empresas. En Norteamérica, menos de 1 de cada 5 hogares –es decir, alrededor de un 18 %– tiene como cabeza de familia a profesionales autónomos. Pero *esos autónomos tienen 4 veces más probabilidades de convertirse en millonarios que quienes trabajan por cuenta ajena.*

La periodista nos preguntó lógicamente a continuación:

**¿Qué tipo de empresas tienen esos millonarios?**

Nuestra respuesta fue la que damos a todo el mundo:

**Se puede predecir si alguien es millonario por el tipo de empresa que tiene.**

Tras veinte años de estudiar a los millonarios a través de un amplio espectro de negocios y empresas, hemos llegado a la conclusión de que *a la hora de deducir cuál es el nivel de riqueza del dueño de una empresa, es más relevante conocer la personalidad de éste que el tipo de empresa que regenta.*

Pero independientemente del énfasis que hayamos puesto en determinar nuestro punto de vista, lo único que los periodistas quieren es simplificar las cosas. Qué gran historia y qué maravilloso titular escribirían para sus lectores si pudieran decir:

**Las diez empresas que poseen los millonarios.**

Nos hemos apartado un poco de nuestro camino para hacer hincapié en que no hay unos pasos determinados que conduzcan a hacerse millonario. Con demasiada frecuencia, los periodistas pasan por alto los datos, hacen sensacionalismo y tergiversan los resultados de nuestros estudios. Sí, tienes más posibilidades de hacerte rico si eres un trabajador autónomo, pero lo que no cuentan algunos periodistas es que la mayoría de los autónomos no son millonarios y nunca llegarán remotamente a serlo.

Lo que hemos contado a los periodistas es que hay negocios que son más productivos que otros. Por consiguiente, aquellos que poseen empresas más rentables suelen por ende tener más ingresos, pero el sólo hecho de estar en un sector lucrativo no significa que tu empresa sea altamente rentable. Y es posible que, aunque obtengas altos rendimientos, nunca llegues a ser millonario. ¿Por qué? Pues porque aunque ganes mucho dinero puedes también gastar mucho en bienes y servicios no relacionados con tus negocios. Puede que te hayas divorciado tres veces o que te guste apostar a las carreras de caballos. Puede que no tengas un plan de pensiones o acciones en empresas de negocios publicitarios o de calidad. Puede que no sientas la necesidad de acumular riqueza, que el dinero no sea para ti la fuente renovable más sencilla. Si piensas así, es posible que seas un derrochador, nunca un inversor.

Pero ¿y si eres una persona ahorradora y un inversor serio? Pues en ese caso tienes probabilidades de llegar a hacerte rico.

Hay negocios en los que es más fácil tener grandes beneficios, en este capítulo señalaremos algunas de las empresas más rentables. Pero, una vez más, advertimos a los lectores que no deben simplificar excesivamente nuestros descubrimientos y nuestras sugerencias. Es muy frecuente que la gente desee conocer la «fórmula mágica» para hacerse millonario, y peor aún es quien tergiversa los datos que aportamos. En ese sentido, fíjate en el mensaje que recientemente nos dejó un agente de bolsa:

> *He pensado que te gustaría saber que se ha editado un folleto en el que se explica que eres un profesor de la Universidad de Stanford que ha descubierto que el 20 % de los millonarios estadounidenses tienen negocios de lavandería ¿es eso cierto?*

En primer lugar, ninguno de nosotros ha impartido clases en Stanford; y en segundo lugar, tampoco ninguno de nosotros ha afirmado que 1 de cada 5 millonarios esté en estos momentos planchando camisas. Según nuestras investigaciones, a mediados de la década de los ochenta, las tintorerías eran un negocio bastante rentable. Pero una vez más señalamos que una buena rentabilidad no se traduce de manera automática en prosperidad y riqueza. Es como aquellos hijos que creen que podrán entrar en el equipo de baloncesto de la universidad sólo por tener unas zapatillas Air Jordan. Una marca no crea un buen jugador universitario. Ni tampoco una buena empresa crea un propietario rico. Hace falta talento y disciplina para generar primero ganancias y después riqueza. Por ello nos molesta sobremanera la gente que dice al público norteamericano cosas como:

> *Adquiere nuestro equipo de trabajo y estudio desde casa y tu aventura empresarial será un éxito. Empieza hoy mismo a crear tu propio negocio y mañana serás rico. ¡Yo lo hice y tú puedes hacerlo también, es muy fácil!*

No se trata de ningún equipo, idea o negocio. Por ejemplo, los datos de la extraordinaria rentabilidad de los establecimientos de ferretería y bricolaje de hace veinticinco años nunca nos entusiasmaron, no nos convencieron para que invirtiéramos en un negocio de ésos. Pero piensa en

lo que hicieron los fundadores de la rentable empresa minorista Home Depot, ellos reinventaron esa industria. No dejaron que los estándares de la industria con respecto a rentabilidad, volumen de ventas, etc., les impusieran el modo de dirigir su negocio e invertir su dinero. Tuvieron mucho talento, disciplina y valor, se hicieron ricos y ayudaron a que muchos de sus empleados y otros inversores se independizaran económicamente. Gran parte de las personas que desarrollan una gran empresa lo hacen atendiendo a sus propios estándares de crecimiento.

## SÓLO EL CAMBIO ES PREDECIBLE

Las cosas cambian, incluso en el llamado negocio de propietario o gestor. Tomemos como ejemplo el negocio citado anteriormente: el negocio de las tintorerías (en realidad tendríamos que hablar de lavanderías, tintorerías y servicios de limpieza de ropa). En 1988, en relación a esta industria, Tom Stanley afirmaba:

> *En 1984 había 6940 sociedades; un 91,9 % tenían ingresos netos, mientras que la tasa de beneficio media (beneficio neto en porcentaje de la facturación) era del 23,4 %* (Thomas J. Stanley, *Marketing to the Affluent* [Homewood, Ill.: Irwin. 1988, p.190]).

¿Cuál es la rentabilidad de este sector en la década de 1990? Analizamos los datos fiscales del Tesoro Federal de EE. UU. En 1992, determinamos que había 4615 sociedades; sólo un 50,5 % tenían ingresos netos, mientras que la tasa media de beneficio era del 13 %. En 1992, las empresas unipersonales en este sector en EE. UU eran 24.186. ¿Cuál era el promedio de ingresos netos que tenían? En promedio, 5360 dólares. Estos datos situaban a los propietarios de lavanderías y tintorerías en el número 116 de 171 en cuanto a ingresos netos. En ese momento, el sector estaba en la posición 119 según la tasa de beneficio, lo que representa un 8,1 %. ¿Qué porcentaje de propietarios de lavanderías generaba ingresos netos? Aproximadamente 3 de cada 4, es decir un 74,1 %, generaban como

mínimo un dólar de ingresos netos. Según ello, la industria lavandera estaba en el puesto 92 de las 171 industrias analizadas.

Ocho años pueden representar una gran diferencia. Pero no sólo las lavanderías y tintorerías se enfrentan a esos cambios. En la tabla 8-1 quedan reflejados diferentes sectores, comprobarás que con el paso de los años varios de ellos han experimentado cambios significativos. Así por ejemplo, los almacenes de muebles y de ropa de hombre y niño se han duplicado desde 1984 a 1992. En 1984, todos los propietarios de esos negocios tuvieron sustanciales ganancias. Pero en 1992 sólo un 82,7 fueron rentables. En ese sentido, su posición bajó de los primeros puestos al número 57 de las 171 empresas estudiadas. La industria contratista de vías públicas pasó del puesto 8 al 138, mientras que la del carbón pasó del 14 al 165.

Son muchos los factores externos, y a menudo incontrolables, que influyen en la rentabilidad de las empresas. Por lo general, los buenos resultados numéricos de un negocio hacen que más y más gente se sienta atraída por ese negocio, lo cual puede abocar en una disminución de las ganancias. Los cambios de preferencias del consumidor también afectan a la rentabilidad de un negocio. Lo mismo sucede con las políticas gubernamentales. Si, por ejemplo, hubiera habido una política energética que favoreciera el uso del carbón, es posible que las empresas relacionadas no hubieran pasado de ser 717 a 76 en tan sólo 8 años. Hay que observar que sólo el 34,2 % de las 76 empresas tenían beneficios netos. Pero a pesar de ello, los propietarios tuvieron en promedio unos ingresos netos de 196.618 dólares. Obviamente, una minoría de los empresarios del carbón pasaron por alto las tendencias y criterios del sector, y muchos de ellos se han visto recompensados por su tenacidad e ideas propias sobre esa actividad. Muchos empresarios de éxito nos han dicho que han disfrutado de «cortos intervalos de vacas flacas» en el tipo de negocios en el que han trabajado porque se han librado de muchos competidores. Ése parece ser el caso de la industria minera. El 34,2 % de las empresas de ese sector que fueron rentables tuvieron unos ingresos netos de aproximadamente 600.000 dólares.

Hay muchas personas que nos preguntan: «¿Debo emprender un negocio por mi cuenta?». La mayoría de la gente no llega a tener una

empresa aunque trabaje por su cuenta. Los ingresos netos de los más de 15 millones de autónomos norteamericanos, son tan sólo, en promedio, de 6.200 dólares. Aproximadamente el 25 % de los autónomos no llegan al 1 % de rentabilidad anual. Y aún es peor para las sociedades civiles: un 42 %, en promedio, no tienen beneficios en un año. ¿Y qué hay de las sociedades anónimas? Tan sólo el 55 % generan rentas imponibles en el período de un año.

TABLA 8-1
CLASIFICACIÓN DE CATEGORÍAS SELECCIONADAS DE EMPRESARIOS AUTÓNOMOS SEGÚN EL PORCENTAJE DE QUIENES PERCIBEN LA RENTA NETA INDICADA:* 1984 y 1992

| Categoría | 1984 Número total de empresas | 1984 Porcentaje con patrimonio neto | 1984 Categoría | 1992 Número total de empresas | 1992 Porcentaje con patrimonio neto | 1992 Categoría | Patrimonio neto promedio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Almacenes de ropa de hombre y niño y muebles | 1.645 | 100,0 | 1 | 3.410 | 82,7 | 57 | 8,2 |
| Consultas de médicos osteópatas | 1.001 | 100,0 | 3 | 10.598 | 96,3 | 13 | 7,76 |
| Vendedores de caravanas | 471.823 | 95,4 | 7 | 6.844 | 92,3 | 23 | 10,1 |
| Contratistas de construcc de autopistas y vías | 6.812 | 92,5 | 8 | 8.641 | 56,0 | 138 | 12,7 |
| Contratistas de carpintería y solados | 312.832 | 92,0 | 9 | 497.631 | 92,0 | 25 | 8,9 |
| Consultas de quiroprácticos | 18.928 | 91,5 | 10 | 32.501 | 85,1 | 49 | 47,5 |
| Contratistas de tejados y cubiertas metálicos | 53.539 | 91,4 | 11 | 98.235 | 86,9 | 42 | 9,1 |
| Establecimientos de cosméticos y medicamentos y propietarios | 14.128 | 90,9 | 12 | 8.324 | 82,2 | 60 | 45,5 |
| Minería del carbón | 717 | 90,7 | 14 | 76 | 34,2 | 165 | 196,6 |
| Almacenes de ropas, cortinas y mercería | 17.508 | 90,3 | 15 | 29.827 | 79,2 | 74 | 6,2 |
| Agricultura/veterinaria | 16.367 | 89,7 | 16 | 19.622 | 92,5 | 22 | 41,7 |
| Taxis/Transporte de pasajeros | 42.975 | 89,5 | 17 | 38.907 | 97,1 | 11 | 7,0 |
| Otros transportes locales e interurbanos de viajeros | 16.945 | 89,4 | 18 | 30.668 | 93,6 | 20 | 8,8 |
| Laboratorios dentales | 15.246 | 89,4 | 19 | 28.101 | 96,0 | 15 | 15,2 |
| Manufactura del metal | 4.972 | 89,2 | 20 | 3.460 | 100,0 | 1 | 26,1 |
| Contratistas de pintura y papel decorativo | 180.209 | 88,8 | 21 | 235.599 | 91,1 | 28 | 7,6 |
| Consultas dentistas | 77.439 | 88,2 | 22 | 96.746 | 94,9 | 16 | 73,1 |
| Boleras | 1.456 | 88,1 | 23 | 1.547 | 91,3 | 27 | 57,4 |
| Optometristas | 16.919 | 86,9 | 25 | 12.576 | 96,1 | 14 | 60,1 |

* Renta neta calculada a partir de los datos fiscales del impuesto federal sobre la renta en los años 1992 y 1994

# PROFESIONALES AUTÓNOMOS VERSUS EMPRESARIOS

Menos de 1 de cada 5 empresarios millonarios entregan su empresa a sus hijos para que éstos la dirijan en propiedad. ¿Por qué? Hay que dar crédito a estos padres acaudalados. Ellos saben los problemas que acarrea heredar un negocio, comprenden que la mayoría de las empresas son muy

susceptibles a la competencia, a las tendencias de consumo, a los gastos estructurales, y otras variables incontrolables.

¿Y qué es lo que aconsejan los millonarios a sus hijos? Los animan a que se empleen como profesionales autónomos: médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, contables y odontólogos. Como hemos señalado anteriormente, las parejas millonarias con hijos son 5 veces más proclives a incitar a sus hijos a estudiar Medicina que otros padres norteamericanos, y 4 veces más a indicarles que estudien Derecho.

Los millonarios conocen los riesgos y problemas de heredar una empresa. También parecen comprender que sólo una minoría de profesionales autónomos no llega a sacar una rentabilidad anual, y que la rentabilidad de la mayoría de las empresas de servicios profesionales es sustancialmente mayor que la de las pequeñas empresas en general. Entraremos en detalle sobre estos temas más adelante, ahora pasaremos a discutir de los temas relacionados con los profesionales autónomos.

Imagina por un momento que eres el señor Carl Johnson, el propietario de la empresa Johnson Coal. Eres el gerente de una de las 26 empresas de carbón que en el pasado año ha obtenido rentabilidad. No hace mucho tiempo, esta industria aún contaba con empresas privadas, y 9 de cada 10 tenían beneficios. Ahora, la industria se ha visto reducida en un 90 %. Pero tú eres fuerte, eres resolutivo y eres inteligente. A pesar de la retirada de la mayoría de los operadores, tú sigues adelante. Ahora recoges los beneficios, el último has tenido unos beneficios netos de 600.000 dólares. Y este año también lo llevas bien. Tienes 2 hijos en la universidad que destacan como buenos estudiantes. Empiezas a hacerte algunas preguntas:

- ¿Debo animar a mis hijos David y Christy a que se involucren en el negocio del carbón?
- ¿Debo animarlos a que finalmente se hagan cargo de la empresa de mis padres?
- ¿Es el negocio del carbón el mejor para mis hijos?

La mayoría de los empresarios millonarios que hemos entrevistado no animarían a sus hijos a hacerse cargo de un negocio así. Y eso se cumple

especialmente en los casos en que los hijos son excelentes estudiantes. Dirían a David y a Christy que tuvieran en cuenta otras opciones.

Hoy día, gran parte de los negocios requieren invertir en propiedades, equipaciones y locales. La empresa Johnson Coal Mining tiene en propiedad montañas enteras que contienen carbón. Posee millones de dólares en equipos, emplea a muchos mineros y necesita constantemente actualizar los sistemas de seguridad con los que éstos trabajan. Tiene que cumplir con la reglamentación de la OSHA (Administración de Seguridad y Salud Ocupacional). Debe negociar con los incontrolables precios del mercado de la tonelada de carbón. Tiene que estar vigilante a los competidores que intentan robarle clientes. Debe seguir atentamente los cambios de la política energética norteamericana. Debe tener a sus empleados contentos y seguros. Tiene que contemplar la posibilidad de que se derrumbe una mina y la producción se detenga. Y, finalmente, las operaciones se realizan en un lugar fijo, las montañas no pueden trasladarse a un lugar más cálido o acercarse a un lugar más idóneo para el transporte ferroviario. ¿Qué sucede si tiene lugar una huelga prolongada de ferrocarril?

Responde tú mismo a todas estas preguntas, cuando lo hagas verás que te encuentras en una postura un tanto precaria. ¿Y si llevas a cabo una operación mayor? Los incontrolables factores que hemos señalado anteriormente pueden acabar con tu empresa. Teniendo en cuenta todas esas consideraciones, que has ganado 600.000 dólares en un año, etc. ¿Cuántos años con ganancias de 600.000 dólares habrá en el futuro? ¿Qué factores incontrolables pueden llevarte a la bancarrota el año próximo? ¿Puedes utilizar tus conocimientos para dar clases sobre la minería del carbón en una universidad tecnológica? Probablemente no, tus habilidades son más prácticas que intelectuales.

Una vez preguntamos a un empresario millonario que había huido de Europa a causa del holocausto por qué todos sus hijos adultos eran profesionales autónomos. Nos contestó:

> *Hay quien puede quedarse con tu empresa, pero no con tu capacidad intelectual.*

¿Qué significa eso? Un gobierno o un acreedor pueden confiscarte tu empresa, tu propiedad, la maquinaria, las minas de carbón, los locales y cosas así; pero no pueden confiscarte tu capacidad intelectual. ¿Qué es lo que venden los profesionales? No venden carbón, ni pinturas, ni siquiera pizzas, lo que preferiblemente venden es su intelecto.

Los médicos, por ejemplo, pueden llevar su inteligencia a toda América, sus conocimientos son portátiles. Lo mismo sucede con los odontólogos, abogados, economistas, ingenieros, arquitectos, veterinarios, quiroprácticos, etc. Ésas son las profesiones de un número extraordinariamente alto de hijos e hijas de millonarios norteamericanos.

¿Y cuáles son las características de los ingresos de profesionales en comparación con las operaciones de la Johnson Coal Mining? Sólo una minoría de los profesionales autónomos han llegado alguna vez a ganar 600.000 dólares en un año; y la mayoría de ellos dedican muchos años a su formación, lo cual representa gastos en tiempo y en dinero. Sin embargo, gran parte de los padres millonarios creen que a largo plazo ser un buen profesional compensa los costos y esfuerzos. Recuerda que muchos padres acaudalados pagan toda la formación o buena parte de ella de sus hijos e hijas. Votan por dinero duramente ganado.

¿Por qué votarías tú? Ten en cuenta que el negocio del carbón, de promedio, produce mayores ingresos netos (196.000 dólares) que cualquiera de las profesiones reflejadas en la tabla 8-2. ¿Pero qué proporción de las operaciones mineras consiguió algún ingreso neto durante el mismo período de tiempo? Sólo 1 de cada 3 (34,2 %). Esto contrasta enormemente con los porcentajes de negocios rentables de cada una de las profesiones catalogadas en la tabla 8-2. ¿Qué porcentaje de rentabilidad tuvieron? Alrededor de un 87,2 % en el caso de los médicos; un 94,9 % en el de los odontólogos; un 92,5 %, los veterinarios; y un 86,6 % los profesionales del campo de la abogacía.

Examinemos también la tasa media de beneficio. En promedio, en una operación financiera de carbón, sería necesario un total de 2,4 millones de dólares en entradas para generar unos ingresos netos de 196.000 dólares (aproximadamente un 8,2 % de los 2,4 millones de pedidos). ¿Y los médicos? El promedio de ingresos netos de la consulta de un médico es de

87.000 dólares, esto es, el 56,2 de los 154.804 dólares ingresados. ¿Qué tasa de beneficio, cuántos ingresos deberían realizarse en la consulta de un médico para generar los mismos ingresos netos que los de la empresa de carbón (196.000 dólares)? Tan sólo 349.800 dólares, bastante menos que los 2,4 millones que requieren las operaciones de carbón. En el caso de los médicos osteópatas la cifra es aún menor, de media requieren unos ingresos de 340.138 dólares para obtener unas ganancias netas de 196.600 dólares. Los servicios legales, de promedio, necesitan generar 414.800 dólares para generar los ingresos netos promedios de las operaciones de carbón.

¿Qué aconsejarías a David y Christy? Si fueras como la mayoría de los empresarios millonarios, les aconsejarías que fueran profesionales autónomos. Eso es lo que son los millonarios norteamericanos. La primera generación de millonarios son típicamente empresarios. Vencen todos los pronósticos, sus negocios tienen éxito y se convierten en millonarios. Gran parte de su éxito radica en vivir austeramente mientras desarrollan sus negocios. La suerte también contribuye a ello. Y muchos comprenden que las circunstancias podrían haber jugado en su contra.

Sus hijos lo tendrán mejor. No tendrán que asumir grandes riesgos. Tendrán una buena formación, serán físicos, abogados, economistas. Su capital es su intelecto, pero al contrario que sus padres no entrarán en el mundo laboral hasta que tengan más de veinte o estén a principios de los treinta. Y lo más probable es que adopten un estilo de vida de clase media-alta tan pronto como empiecen a trabajar, un estilo de vida bastante diferente al de vida austera que llevaban sus padres cuando empezaron sus negocios.

Con frecuencia, los hijos no son tan austeros. ¿Cómo podrían serlo? Poseen un estatus social más alto que requiere niveles de consumo más altos y por consiguiente menos inversiones. A consecuencia de todo ello, necesitarán una ayuda económica de sus padres. A pesar de tener grandes ingresos, como es el caso de la mayoría de los profesionales, se ven obligados a gastar. Puesto que cada categoría profesional tiene diferentes ingresos y diferentes niveles de gastos, es difícil prever niveles de riqueza basados en los diferentes rangos profesionales.

TABLA 8-2

LAS 10 EMPRESAS UNIPERSONALES MÁS RENTABLES*

| Tipo de empresa | Número de empresas | Promedio de ingresos netos | Categoría según promedio de ingresos netos | Porcentaje con ingresos netos medios | Tributación media sobre los ingresos | Promedio de entradas necesarias para generar el promedio de ingresos netos | Promedio de entradas necesarias para generar el promedio de ingresos netos en la industria del carbón |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Industria minera | 76 | 196,6 | 1 | 31,2 | 8,2 | 2397,6 | 2397,6 |
| Consultas médicas | 192.545 | 87,2 | 2 | 87,2 | 56,2 | 154,6 | 349,8 |
| Consultas de médicos osteópatas | 13.598 | 77,6 | 3 | 96,3 | 57,8 | 134,3 | 340,1 |
| Consultas de dentistas | 95.746 | 73,1 | 4 | 94,9 | 34,2 | 201,9 | 543,1 |
| Consultas de optometristas | 12.576 | 60,1 | 5 | 95,1 | 30,7 | 195,8 | 640,4 |
| Bolsas | 1.547 | 57,4 | 6 | 91,3 | 31,0 | 185,2 | 634,2 |
| Consultas de quiroprácticos | 32.501 | 47,5 | 7 | 85,1 | 35,3 | 123,9 | 500,3 |
| Establecimientos de cosmética y fármacos | 3.324 | 45,5 | 8 | 82,2 | 8,7 | 523,0 | 2259,8 |
| Servicios veterinarios | 19.622 | 41,7 | 9 | 92,5 | 27,5 | 185,3 | 873,8 |
| Servicios legales | 280.546 | 39,8 | 10 | 85,6 | 47,4 | 84,0 | 414,8 |

* El patrimonio neto se valoró mediante los datos de los impuestos sobre patrimonio de 1982 de la Agencia Tributaria norteamericana. En esa época, en EE. UU. había más de 15 millones de empresas de un solo propietario, con 171 clasificaciones diferentes.

# LAS EMPRESAS ANODINAS Y LOS MILLONARIOS

Un reciente artículo de la revista *Forbes* destacaba:

> *Las empresas normales, anodinas, con una rentabilidad creciente y constante no dan pie a estimulantes charlas en las reuniones de sociedad, pero a largo plazo son las que realizan las mejores inversiones* (Flemingg Meeks y David S. Fomdiller, «Dare to Be Dull» *(Atrévete a ser aburrido), Forbes,* 6 de noviembre de 1995, p. 228).

A continuación, en ese mismo artículo, los autores afirmaban que a largo plazo las empresas de alta tecnología pueden caer –cosa que a menudo hacen– en la escala de rendimientos. Por lo general, son las empresas que llamamos «anodinas» las que tienen unos buenos y constantes resultados para sus propietarios. La revista *Forbes* publica una lista de diversas pequeñas empresas con magníficos resultados que han mostrado una gran resistencia durante los últimos 10 años. Entre esas empresas se encuentran negocios de tabiquería, de material de la construcción, de electrónica, de casas prefabricadas y de accesorios de automóviles.

No son empresas que suenen demasiado interesantes, pero se trata de esos típicos negocios que producen grandes ganancias. Este tipo de empresas no suelen ser atraer demasiada competencia, y la demanda de los productos que ofrecen no acostumbra a sufrir grandes bajones. Recientemente desarrollamos nuestra propia lista de empresas de millonarios (*véase* el apéndice 3).

En la tabla 8-3 reflejamos una lista, a modo de ejemplo, de este tipo de negocios. ¿Qué tipo de empresas tienen los millonarios? Una amplia variedad de empresas normales y anodinas.

# ¿RIESGO O LIBERTAD?

¿Por qué la gente dirige sus propios negocios? En primer lugar, la mayoría de los propietarios exitosos te dirán que cuentan así con una gran libertad. Ellos son sus propios jefes y, además, nos dicen que ser autónomo es menos arriesgado que trabajar para otros.

El profesor de la escuela de negocios MBA (Master in Business Administration) hizo una vez esta pregunta un grupo de 70 estudiantes, los cuales eran ejecutivos de empresas públicas:

> *¿Cuál es el riesgo?*

Un estudiante contestó:

> *¡Ser empresario!*

Sus compañeros de estudios estuvieron de acuerdo con él. A continuación, el profesor respondió a su propia pregunta con la cita de un empresario:

> *¿Cuál es el riesgo? Tener una fuente de ingresos. Los empleados corren riesgo…, tienen una sola fuente de ingresos. ¿Qué pasa con el empresario que vende servicios de limpieza a sus empleadores? Tiene cientos y cientos de clientes… cientos y cientos de fuentes de ingresos.*

TABLA 8-3
EMPRESAS Y OCUPACIONES DE LOS AUTÓNOMOS MILLONARIOS

TABLA 8-3
EMPRESAS Y OCUPACIONES DE LOS AUTÓNOMOS MILLONARIOS

| | |
|---|---|
| Distribuidores de artículos publicitarios | Contratista de servicios de limpieza |
| Servicios de ambulancia | Propietarios de escuelas técnicas profesionales |
| Fabricantes de ropa prêt a porter | Instaladores de servicios asistenciales para clínicas y residencias de mayores |
| Subastadores/Tasadores | Procesadores de la industria cárnica |
| Dueños de cafeterías | Propietarios de aparcamiento de caravanas |
| Cosecheros de cítricos | Editores de revistas |
| Representantes de sellos y monedas | Propietarios de empresas de trabajo temporal (ETT) |
| Consultores de geología | Servicios de control de plagas |
| Desmotadores de algodón | Físicos inventores |
| Distribuidores y mecánicos de motores diésel | Empresa de relaciones públicas/Grupos de presión (lobistas) |
| Fabricantes de máquinas de dónuts | Arroceros |
| Ingenieros diseñadores | Contratistas de la técnica de aplicar arena a presión |
| Captadores de fondos de inversión | |
| Fabricantes de equipos de transferencia de calor | |
| Servicios consultores de recursos humanos | |
| Industriales de limpiezas químicas/Fabricantes de sanitarios | |

En realidad, los empresarios se enfrentan a un riesgo financiero considerable, pero lo cierto es que tienen una serie de ideas y principios que les ayudan a minimizar el riesgo o al menos a percibirlo:

- Controlo mi destino.
- El riesgo está en trabajar para un empresario despiadado.
- Puedo resolver cualquier problema.
- El único modo de llegar a ser CEO (Chief Executive Officer = Director ejecutivo) es tener tu propia empresa.
- Puedo obtener ganancias sin límites.
- Enfrentándome a los riesgos y adversidades cada día, soy más fuerte y más experto.

Ser propietario de un negocio requiere además tener ganas de estar empleado. Si no te gusta la idea de estar fuera del entorno corporativo, el mundo empresarial no es tu vocación. Los empresarios más exitosos que hemos entrevistado tienen una característica en común:

Todos ellos disfrutan con lo que hacen. Todos se enorgullecen de «seguir su propio camino».

Fíjate en lo que nos contó un multimillonario sobre ser autónomo:

> *Hoy días hay más gente trabajando en puestos que no les gustan. Te diré sinceramente que el hombre de éxito es un tipo que tiene un puesto de trabajo, que le gusta la tarea que hace, que por las mañanas se levanta entusiasmado con ganas de ir a la oficina, y ése es mi criterio. Yo siempre he sido así. No puedo esperar a levantarme, llegar al despacho y ponerme a trabajar.*

Para este hombre (viudo, sin hijos), el dinero no es lo que cuenta. De hecho, planea que su herencia vaya a parar a un fondo de becas.

¿Cómo eligieron este hombre y otros como él el tipo de negocios que deseaban llevar a cabo? Él tuvo una buena formación universitaria, tutelado por profesores de ciencias e ingeniería de los cuales muchos eran también los empresarios. Estos profesores fueron sus modelos a seguir. La mayoría de los dueños de negocios exitosos, antes de abrir sus empresas, tenían conocimientos o experiencias previas en el sector elegido. Larry, por ejemplo, trabajó más de doce años vendiendo servicios de impresión. Fue el empleado más destacado, pero cansado de estar siempre acuciado por el temor de que la empresa para la que trabajaba fuera a la quiebra, decidió abrir su propia imprenta. Para hacerlo, buscó nuestro consejo.

Hicimos a Harry una sencilla pregunta: «¿Qué es lo esencial para una imprenta?». De inmediato respondió: «Más trabajos, más ingresos, más clientes». De ese modo, fue Larry el que se respondió a sí mismo. Comenzó su propio negocio, pero no fue una imprenta. Se convirtió en un corredor autónomo de servicios de impresión. Ahora representa a varias empresas de impresión destacadas y recibe una comisión por cada venta que realiza. Su negocio tiene pocos gastos estructurales.

Antes de emprender su propio negocio, Larry nos dijo que no se atrevía a ser empresario, que sentía pánico cada vez que pensaba en «ir por su cuenta». Larry creía que los autónomos no sentían miedo, que esa palabra no estaba en su diccionario.

Tuvimos que ayudar a Larry reajustar sus ideas. Comenzamos explicándole que su idea de miedo estaba equivocada. ¿Cómo definimos el valor? El coraje se comporta de un modo que conjura el miedo. Sí, Larry, las personas valientes, emprendedoras, reconocen el miedo en lo que están haciendo, pero le hacen frente, lo superan, por eso tienen éxito.

Hemos dedicado bastante tiempo a estudiar personas valientes. Ciertamente Ray Kroc tuvo un valor enorme al pensar que podía abastecer alimentos en todo el mundo. Recordemos que en la Primera Guerra Mundial era un conductor de ambulancia, lo mismo que hizo Walt Disney. Lee Iacocca tuvo el extraordinario coraje de decir en el Congreso y al mundo entero que Chrysler volvería «a lo grande». No encaja en la definición estricta de emprendedor, pero en nuestras mentes todos vemos que lleva sangre emprendedora en las venas.

El miedo abunda en EE. UU. Pero, según nuestros estudios, ¿quién es quien siente menos miedos y preocupaciones? ¿Dirías que la persona con una cuenta fiduciaria de 5 millones de dólares o un empresario hecho a sí mismo con un patrimonio de varios millones de dólares? Por lo general, es el empresario, la persona que se enfrenta al riesgo diariamente, quien pone su valor a prueba continuamente. De ese modo aprende a vencer el miedo.

* * *

El siguiente caso de estudio lo hemos dejado para el final porque creemos que compendia las diferencias entre los BAR y los MAR. A lo largo de este libro, hemos hecho hincapié en que los miembros de estos dos grupos tienen diferentes necesidades. Los BAR para llegar, para crear riqueza, para ser financieramente independientes, construir algo desde cero. Los MAR necesitan más mostrar un estilo de vida de alto estatus. ¿Qué sucede cuando los miembros de estos dos grupos intentan ocupar el mismo espacio al mismo tiempo? Como veremos en el siguiente caso, el resultado más probable es el conflicto.

El señor W. es un millonario hecho a sí mismo que cuenta con un patrimonio de más de 30 millones de dólares. Un BAR típico, el señor W. es el dueño de varias empresas que producen equipos industriales, equipos

de medición e instrumentos especializados. También se ocupa de muchas otras actividades empresariales, entre ellas las empresas inmobiliarias.

El señor W. vive en un barrio de clase media rodeado de gente que apenas posee una pequeña fracción del patrimonio que él ha acumulado. Él y su esposa conducen coches tipo sedán de General Motors. Su vida y sus hábitos de consumo son muy similares a los de la clase media. Nunca lleva corbata ni traje de vestir.

El señor W. disfruta aventurándose en lo que llama propiedades inmobiliarias de lujo.

> *Gano dinero fuera de mi propia empresa… en el sector inmobiliario. … Dios sigue creando más gentes, pero no crea más tierras. … Ganarás dinero si eres inteligente y eres exigente con lo que te propones.*

El señor W. es de hecho muy exigente. Sólo compra propiedades, por cuenta propia o con un socio, cuando el precio es ajustado. Por lo general compra propiedades a propietarios o promotores que necesitan apremiantemente una ayuda financiera.

Recientemente destapó otra «oportunidad de inversión en el país del sol»:

> *Un pobre chico estaba poniendo en marcha una serie de apartamentos de lujo… Para que un constructor las hiciera debía tener el 50 % de los apartamentos vendidos… Así que fui e hice un trato con él… Compré todos los apartamentos con un mismo estilo…, los diseños interiores, etc., con grandes ventajas, y él obtuvo su dinero. Y edificó. Porque yo compré todo con un determinado estilo…, todo el que deseara aquel tipo de diseño tenía que verme… Como en el monopolio, nadie compite conmigo… Los vendí todos enseguida, todos menos uno de cada edificio.*

Pero el señor W. no se quedó esas propiedades por mucho tiempo. Él y su familia los utilizan para hacer unas cortas vacaciones, y de vez en cuando invita a sus amigos cercanos a que los aprovechen. Cuando no es

así, los alquila hasta venderlos. ¿Por qué no está más presente en los complejos inmobiliarios que posee? Pues porque no es su estilo.

La mayoría de las personas que compran apartamentos de segunda residencia son de MAR de clase media-alta. El señor W. y muchos de los compradores de sus apartamentos han tenido una serie de desacuerdos. En varios de los complejos vacacionales donde el señor W. compró apartamentos, los compradores acordaron unas cláusulas tan restrictivas que al señor W. le era incómodo pasar allí sus vacaciones, de modo que se vio obligado a vender «el apartamento restante» de cada uno de los edificios.

> *Tengo un perro… Llámalo el perrito de las seis cifras… He vendido varios apartamentos porque… los vecinos aprobaron cláusulas para perros. Me dijeron: «¿Sabe qué? Tiene que deshacerse del perro…». Y yo antes de deshacerme de mi perro vendería el edificio entero.*

El señor W. previó que los compradores de alto estatus de su última aventura empresarial también serían insensibles a su deseo de tener un perro. Así que antes de ni tan siquiera iniciar la construcción del complejo, habló de su perro en los estatutos de la propiedad. Dejó bien claro que él y su familia tendrían derecho a tener un perro con ellos siempre que estuvieran en su vivienda.

A todos los compradores, según el señor W., a se les dio una copia de los estatutos. Por lo tanto, todos eran conscientes de que el señor W. tenía derecho a tener un perro en el edificio. Cuando compraron la propiedad, ninguno de ellos se opuso a esa media, pero, poco después, cuando la finca ya estaba completamente llena, dejando de lado la vivienda del señor W., los propietarios se unieron y formaron una asociación de vecinos. Su propósito era desarrollar y llevar a la práctica una serie de cláusulas restrictivas. ¿Restringirían esas nuevas cláusulas el derecho del señor W. a tener perro? Después de todo, ese derecho se había especificado a la hora de comprar las viviendas.

La asociación de vecinos creó unas normas para perros. Dejaron de lado el acuerdo ya establecido y declararon que los perros podrían estar en el complejo pero con ciertas restricciones, como por ejemplo que pesaran

menos de 7 kilos. El señor W. vio esa medida como un subterfugio para animarle a vender su vivienda. Su perro pesaba 13,5 kilos, y en su opinión, aunque pusiera a dieta a su perro, no estaba de acuerdo con esas normas. Al señor W. Le molestó especialmente que nunca se le permitiera emitir su voto a favor o en contra de esas normas para perros. Estaba totalmente decidido a seguir con su perro, a pesar del pacto. Después de todo, antes de que ni siquiera se hubiera empezado a construir aquella finca, él había sido uno de los principales inversores del complejo inmobiliario.

> *Ellos* [la asociación de vecinos] *me escribieron una carta diciéndome que tenía que deshacerme del perro porque pesaba más de 7 kilos… Así que fui a una de sus reuniones… Me quejé de su sistema de votación… Yo no tenía representación alguna a pesar de ser un vecino más.*

Justo antes de abandonar la reunión, el señor W. les dijo:

> *¿Cómo saben que pesa más de siete kilos? ¿Cómo lo sabéis? Podría estar hueco… No voy a deshacerme de mi perro.*

Pocos días después de aquella reunión, el presidente acorraló a la señora W. cuando ésta paseaba al perro y le dijo en un tono legalista: «Tiene que deshacerse de su perro, está usted violando nuestro convenio». Esa misma tarde, notablemente molesta por el encuentro, la señora W. contó a su marido lo sucedido. Él le aconsejó que se calmara.

Varias semanas más tarde, el señor W. recibió una carta en la que se le exigía que se deshiciera del perro y que si no lo hacía emprenderían acciones legales contra él. Llegaron dos cartas más, y cada una de ellas era más amenazadora que la anterior.

Al señor W. no le impresionaron en absoluto aquellas cartas. El autor de ellas era el presidente de la asociación, un abogado. Pero el señor W. descubrió que si bien era abogado, no tenía licencia para ejercer como tal en el estado en que se hallaba el complejo inmobiliario. De modo que «ignoró» cada una de las demandas de la asociación de vecinos.

Sin embargo, el señor W. y familia empezaron a sentirse extraños en aquel lugar, aunque sólo fueran de vacaciones. ¿Estaba la asociación utilizando el tema del perro para echar de allí a la familia W.? El señor W. estaba convencido de que ése era el verdadero quid de la cuestión. Él y su familia no pertenecían a la llamada «gente guapa». Aquel complejo, según palabras del señor W., estaba lleno de la gente más estirada que uno pueda llegar a imaginar.

El señor W. estaba cada vez más enfadado con los miembros de aquella asociación, cuyos miembros estaban siendo especialmente groseros con él. Le molestó sobremanera que el presidente hubiera avergonzado a su esposa delante de varios otros propietarios. Entonces, ideó un plan.

En una reunión de propietarios, en la que estaban presentes todos los miembros de aquella asociación, el señor W. se puso de pie y se presentó:

> *Soy el tipo al que le han estado ustedes enviando cartas acerca de… nuestro perro. He tenido en cuenta su propuesta y he decidido que no voy a deshacerme de mi perro, ni tampoco voy a vender mi vivienda.*

La declaración del señor W. produjo algunos abucheos y silbidos de los allí presentes. Después de obtener la máxima atención del público, esbozó su contrapropuesta: poner su propiedad a disposición de los empleados de su empresa y permitir que los trabajadores de la línea de montaje la utilizaran como residencia de vacaciones durante 52 al año. Después pregunto: «¿Les parecería esto bien a todos ustedes, amigos?».

Muchos se quejaron. Sin duda se estaban imaginando a los obreros de la empresa del señor W. invadiendo sus dominios durante 52 al año. Algunos de los asistentes gritaron: «¡Sigue con tu perro, sigue con tu perro!». El presidente de la asociación propuso hacer una reunión en la sala contigua, y cinco minutos después de esa reunión a puerta cerrada, comparecieron todos de nuevo y dijeron a todos los propietarios que habían tomado una decisión.

> *Tras contemplar todos los elementos de la situación, nuestra asociación aconseja que se permita al señor W. seguir trayendo a su*

*perro al complejo.*

Poco después de su pírrica victoria, el señor W. vendió su propiedad. Según él lo hizo porque:

*No quiero vivir en un edificio con gente a la que no le gustan los perros.*

Según el señor W., su perro era muy importante para él y para su familia. Tanto es así que vendieron el apartamento a un precio de ganga. También vendieron otros apartamentos en otros edificios en los que la gente no quería perros. Así pues, ¿cuánto vale ese perrito? Para la familia W. varios cientos de miles de dólares. Eso es lo que el señor W. calcula que perdió en la venta de sus apartamentos, pues los vendió a un precio por debajo del precio del mercado. Un ambiente hostil, incluso en una atmósfera de «gente guapa» no es un buen lugar para perros o para BAR.

# AGRADECIMIENTOS

En 1973 se colocó la piedra angular de *El millonario de la puerta de al lado*, cuando emprendí mi primer estudio de la población millonaria. Este libro refleja los conocimientos e ideas adquiridos en el estudio inicial y también los de muchos otros estudios que siguieron sobre la gente millonaria.

Más recientemente, Bill Danko, el coautor de esta obra, y yo realizamos una encuesta que se extendió de mayo de 1995 hasta enero de 1996 y que consideramos altamente reveladora. El estudio nos los financiamos nosotros mismos, lo cual nos permitió tener un control completo de éste y centrarnos en los factores que explican cómo se hacen ricos los millonarios norteamericanos.

En el largo recorrido de la recogida de datos, he contado con la ayuda de gente realmente extraordinaria. Bill ha sido mi mano derecha, mi más importante y valiosa ayuda desde el inicio de esta investigación. Es imposible encontrar un mejor coautor que el doctor Bill Danko.

Estoy totalmente en deuda con mi esposa Janet por sus orientaciones, por su paciencia y por su ayuda a la hora de desarrollar un primer esbozo del manuscrito.

Un agradecimiento muy especial merece Ruth Tiller por su excelente trabajo en el formato de los cuestionarios, la transcripción de las entrevistas, la revisión y la edición de los documentos. Tengo también una gran deuda con Suzanne De Galan por su extraordinaria labor en la revisión final del manuscrito. También quiero reconocer y agradecer la ayuda de mis hijos, Sarah y Brad, los cuales han colaborado en este proyecto como becarios.

Por último, me gustaría dar las gracias a los miles de personas que nos han ayudado en nuestro trabajo con su franqueza, voluntad e interés a la

hora de contarnos «su historia». ¡Ellos son realmente los millonarios de la puerta de al lado!

Dr. Thomas J. Stanley
Atlanta, Georgia

Son muchas las personas que me han ayudado en mi profesión. Estoy especialmente agradecido al grupo de apoyo de la Universidad de Albany, Universidad Estatal de Nueva York. Los profesores Bill Holstein, Hugh Farley, Don Bourque, Sal Belardo y otros, me han ayudado constantemente desde la universidad con una atmósfera de compañerismo tan efectiva que ha permitido que este trabajo llegue a buen término. Y, por cierto, si no hubiera sido fuera por Bill y Don, que a principios de 1970 trajeron a la universidad a Tom Stanley para que impartiera clases, este libro y otros fructíferos esfuerzos del equipo Stanley/Danko nunca hubieran tenido lugar.

Las laboriosas tareas que van asociadas a gran parte de la investigación empírica necesaria para completar el libro fueron llevadas a cabo, de manera entusiasta, bajo mi dirección por mis tres hijos, Christy, Todd, y David. Su diligencia y su extraordinaria atención a los detalles no pudo haber sido, y no fue, motivada por «tarifa por servicios prestados». Hicieron su trabajo como si tuvieran una participación financiera en el proyecto. Confío en que esta investigación de mercados hará de ellos unos consumidores bien informados a la hora de configurar sus profesiones.

Por último, he de mostrar un profundo reconocimiento a mi madre, la cual me inculcó disciplina y fe. Con su ejemplo de una vida de trabajo duro a pesar de la adversidad, me enseñó a llevar una vida honorable, con perseverancia y valor, guiada por la mano de Dios.

Dr. William D. Danko
Albany, Nueva York

# Apéndice 1

## CÓMO ENCONTRAMOS A LOS MILLONARIOS

¿Cómo hicimos para encontrar millonarios a los que encuestar? Uno de nuestros estudiantes mediocres trató de responder a esta pregunta en un curso sobre investigación de mercados. Sugirió que lo podríamos haber hecho sencillamente mediante un listado de propietarios de coches de lujo. Pero, como los lectores deben saber ya a estas alturas, la mayoría de los millonarios no conducen coches de lujo. Los conductores de coches de lujo no son en su mayoría millonarios. No, ese método no hubiera funcionado.

### Selección por barrios

El método utilizado en nuestro más reciente estudio, así como muchos otros de los que hemos realizado, ha sido desarrollado por nuestro amigo Jon Robbin, el inventor de la geocodificación. Robbin fue el primero en clasificar, o codificar, cada uno de los más de 300.000 barrios que hay en Estados Unidos. Con ese sistema, se puede codificar más del 90 % de los 100 millones de hogares norteamericanos.

Robbin codificó estos barrios en primer lugar según el ingreso medio de cada uno de ellos. A continuación, calculó el patrimonio neto medio de cada barrio determinando primero los ingresos netos, los ingresos netos por renta y demás de los hogares de cada uno de ellos. Después, utilizando su «modelo de capitalización» matemático, calculó el promedio del patrimonio neto requerido para generar esos ingresos. Una vez que hubo determinado el patrimonio neto promedio de cada barrio, le asignó un código. El código

uno fue asignado al vecindario con el patrimonio neto promedio más alto; el dos, al vecindario con el siguiente patrimonio neto más alto, y así sucesivamente. (Véase también «The Response of Affluent Consumers to Mail Surveys» [La respuesta de los consumidores ricos a las encuestas por correo], de Thomas J. Stanley y Murphy A. Sewall. *Journal of Advertising Research*: junio/julio 1986, pp. 55-58.)

Utilizamos estas estimaciones del patrimonio neto medio para buscar millonarios para nuestra encuesta. En primer lugar, seleccionamos los barrios de la muestra clasificados en el primer lugar de la escala. Una empresa de la lista de correo comercial calcula el número de hogares de los barrios elegidos con mayor patrimonio neto. A continuación, la empresa selecciona al azar cabezas de familia de esos hogares de barrios con alto patrimonio. Y ésas fueron las personas a las que encuestamos.

En nuestro estudio nacional más reciente, realizado de junio de 1995 a enero de 1996, seleccionamos a 3000 cabezas de familia. Cada uno de ellos recibió un cuestionario de ocho páginas, una carta en la que se solicitaba su participación y se garantizaba tanto el anonimato como la confidencialidad de los datos recogidos, y un billete de un dólar, como muestra de nuestro agradecimiento, junto con un sobre para devolver el cuestionario una vez completado. Recibimos a tiempo para ser incluidas en nuestro análisis un total de 1115 encuestas. Recibimos 322 encuestas más: 156 devueltas por dirección desconocida; 122, incompletas, y 44 utilizables pero que nos llegaron después de haber comenzado el análisis de datos. En total, el índice de respuesta fue del 45 %. De los 1115 encuestados, 385, o un 34,5 % del total, tenían un patrimonio neto familiar de 1 millón o más de dólares.

## Selección por trabajos

Esta macroencuesta fue complementada con encuestas alternativas. A menudo, empleamos lo que se llama el *método de encuestas* ad hoc, en el que contemplamos un segmento de la población concreto, y no de personas que viven dentro de los barrios ricos en general. Entre esos segmentos de población están los agricultores ricos, altos ejecutivos de empresas, mandos

intermedios, ingenieros, arquitectos, profesionales de la salud, economistas, abogados, maestros, profesores, subastadores, empresarios, y otros. Las *encuestas* ad hoc son muy útiles, pues incluso los mejores métodos de geocodificación ignoran a las personas de dinero que viven en zonas rurales.

# Apéndice 2

AUTOMÓVILES DE 1996: PRECIO ESTIMADO POR LIBRA

| MARCA Y MODELO | PRECIO AL PÚBLICO | PESO EN LIBRAS | PRECIO POR LIBRA | ÍNDICE RELATIVO PRECIO SOBRE 100 |
|---|---|---|---|---|
| Dodge Ram | 17.196 | 4.785 | 3,59 | 52 |
| Hyundai Accent | 8.790 | 2.290 | 3,84 | 56 |
| Isuzu Hombre | 11.531 | 2.850 | 4,05 | 59 |
| Chevrolet S-Series | 14.643 | 3.560 | 4,11 | 60 |
| Dodge Dakota | 15.394 | 3.740 | 4,12 | 60 |
| Ford Ranger | 15.223 | 3.680 | 4,14 | 60 |
| Mazda B-Series | 15.320 | 3.680 | 4,16 | 61 |
| Ford Aspire | 9.098 | 2.140 | 4,25 | 62 |
| Dodge Neon | 11.098 | 2.600 | 4,27 | 62 |
| Plymouth Neon | 11.098 | 2.600 | 4,27 | 62 |
| GMC Sonoma | 15.213 | 3.560 | 4,27 | 62 |
| Geo Metro | 9.055 | 2.065 | 4,38 | 64 |
| Ford Escort | 11.635 | 2.565 | 4,54 | 66 |
| GMC Sierra C/K | 17.394 | 3.829 | 4,54 | 66 |
| Hyundai Elantra | 12.349 | 2.700 | 4,57 | 67 |
| Ford F-Series | 20.143 | 4.400 | 4,58 | 67 |
| Plymouth Voyager | 18.703 | 3.985 | 4,69 | 68 |
| Plymouth Grand Voyager | 18.958 | 4.035 | 4,70 | 68 |
| Mercury Cougar | 17.430 | 3.705 | 4,70 | 69 |
| Ford Thunderbird | 17.485 | 3.705 | 4,72 | 69 |
| Pontiac Grand Am | 14.499 | 3.035 | 4,78 | 70 |
| Mitsubishi Mirage | 11.420 | 2.390 | 4,78 | 70 |
| Plymouth Breeze | 14.060 | 2.930 | 4,80 | 70 |
| Mercury Mystique | 15.018 | 3.110 | 4,83 | 70 |
| Saturn | 11.695 | 2.405 | 4,86 | 71 |
| Nissan Truck | 15.274 | 3.125 | 4,89 | 71 |
| Ford Aerostar | 20.633 | 4.220 | 4,89 | 71 |
| Eagle Summit | 11.712 | 2.390 | 4,90 | 71 |
| Chevrolet Astro | 22.169 | 4.520 | 4,90 | 71 |
| Jeep Wrangler | 15.869 | 3.210 | 4,94 | 72 |
| Dodge Stratus | 15.285 | 3.085 | 4,95 | 72 |
| Eagle Summit Wagon | 15.437 | 3.100 | 4,98 | 73 |

| MARCA Y MODELO | PRECIO AL PÚBLICO | PESO EN LIBRAS | PRECIO POR LIBRA | ÍNDICE RELATIVO PRECIO SOBRE 100 |
|---|---|---|---|---|
| Oldsmobile Ciera | 15.495 | 3.100 | 4,99 | 73 |
| Pontiac Trans Sport | 19.394 | 3.890 | 4,99 | 73 |
| GMC Safari | 22.562 | 4.520 | 4,99 | 73 |
| Chevrolet C/K | 19.150 | 3.829 | 5,00 | 73 |
| Suzuki Swift | 9.250 | 1.845 | 5,01 | 73 |
| Mazda Protegé | 13.195 | 2.630 | 5,02 | 73 |
| Chevrolet Cavalier | 14.000 | 2.765 | 5,06 | 74 |
| Dodge Avenger | 16.081 | 3.175 | 5,06 | 74 |
| Chevrolet Lumina | 17.205 | 3.395 | 5,07 | 74 |
| Mercury Tracer | 12.878 | 2.535 | 5,08 | 74 |
| GMC Yukon | 27.225 | 5.343 | 5,10 | 74 |
| Geo Prizm | 12.820 | 2.510 | 5,11 | 74 |
| Chevrolet Lumina Van | 19.890 | 3.890 | 5,11 | 75 |
| GMC Suburban | 28.855 | 5.640 | 5,12 | 75 |
| Ford Bronco | 25.628 | 5.005 | 5,12 | 75 |
| Hyundai Sonata | 15.849 | 3.095 | 5,12 | 75 |
| Toyota Tercel | 11.128 | 2.165 | 5,14 | 75 |
| Dodge Caravan | 20.505 | 3.985 | 5,15 | 75 |
| Ford Contour | 14.978 | 2.910 | 5,15 | 75 |
| Oldsmobile Achieva | 14.995 | 2.905 | 5,16 | 75 |
| Chevrolet Corsica | 14.385 | 2.785 | 5,17 | 75 |
| Ford Probe | 15.190 | 2.900 | 5,24 | 75 |
| Saturn SC | 12.745 | 2.420 | 5,27 | 77 |
| Chevrolet Caprice | 22.155 | 4.205 | 5,27 | 77 |
| Pontiac Sunfire | 14.619 | 2.765 | 5,29 | 77 |
| Dodge Grand Caravan | 21.375 | 4.035 | 5,30 | 77 |
| Eagle Talon | 17.165 | 3.235 | 5,31 | 77 |
| Chevrolet Monte Carlo | 18.355 | 3.450 | 5,32 | 78 |
| Nissan Sentra | 13.364 | 2.500 | 5,35 | 78 |
| Pontiac Grand Prix | 18.970 | 3.535 | 5,37 | 78 |
| Chevrolet Suburban | 30.340 | 5.640 | 5,38 | 78 |
| Jeep Cherokee | 18.411 | 3.420 | 5,38 | 78 |
| Chevrolet Beretta | 15.090 | 2.785 | 5,42 | 79 |
| Buick Skylark | 16.598 | 3.055 | 5,43 | 79 |
| Ford Crown Victoria | 21.815 | 4.010 | 5,44 | 79 |
| Isuzu Rodeo | 22.225 | 4.080 | 5,45 | 79 |
| GMC Jimmy | 23.876 | 4.380 | 5,45 | 79 |
| Chevrolet Tahoe | 29.337 | 5.343 | 5,49 | 80 |
| Honda Civic | 13.415 | 2.443 | 5,49 | 80 |
| Toyota T100 | 19.013 | 3.460 | 5,50 | 80 |
| Ford Windstar | 21.675 | 3.940 | 5,50 | 80 |

| MARCA Y MODELO | PRECIO AL PÚBLICO | PESO EN LIBRAS | PRECIO POR LIBRA | ÍNDICE RELATIVO PRECIO SOBRE 100 |
|---|---|---|---|---|
| Toyota RAV 4 | 15.998 | 2.905 | 5,51 | 80 |
| Oldsmobile Cutlass Suprema | 18.808 | 3.410 | 5,52 | 80 |
| Suzuki Esteem | 12.649 | 2.290 | 5,52 | 81 |
| Nissan 200SX | 14.759 | 2.580 | 5,53 | 81 |
| Toyota Corolla | 14.143 | 2.540 | 5,57 | 81 |
| Ford Mustang | 19.338 | 3.450 | 5,61 | 82 |
| Toyota Tacoma | 17.078 | 3.040 | 5,62 | 82 |
| Honda Passport | 22.935 | 4.080 | 5,62 | 82 |
| Mercury Grand Marquis | 22.680 | 4.010 | 5,66 | 82 |
| Oldsmobile Silhouette | 22.005 | 3.890 | 5,66 | 82 |
| Suzuki Sidekick | 15.949 | 2.805 | 5,69 | 83 |
| Ford Taurus | 19.998 | 3.516 | 5,69 | 83 |
| Suzuki X90 | 14.749 | 2.495 | 5,71 | 83 |
| Geo Tracker | 14.340 | 2.500 | 5,74 | 84 |
| Chevrolet Blazer | 23.995 | 4.180 | 5,74 | 84 |
| Chrysler Sebring | 18.298 | 3.175 | 5,76 | 84 |
| Buick Century | 18.063 | 3.100 | 5,83 | 85 |
| Mitsubishi Galant | 17.644 | 3.025 | 5,83 | 85 |
| Chrysler Cirrus | 18.525 | 3.145 | 5,89 | 86 |
| Chevrolet Camaro | 19.740 | 3.350 | 5,89 | 86 |
| Volkswagen Jetta | 17.430 | 2.955 | 5,90 | 86 |
| Mazda MPV | 24.510 | 4.150 | 5,91 | 86 |
| Dodge Intrepid | 20.353 | 3.435 | 5,93 | 86 |
| Toyota Paseo | 13.038 | 2.200 | 5,93 | 86 |
| Mercury Villager | 23.165 | 3.900 | 5,94 | 87 |
| Buick Regal | 20.623 | 3.455 | 5,97 | 87 |
| Nissan Quest | 23.299 | 3.900 | 5,97 | 87 |
| Ford Explorer | 26.558 | 4.440 | 5,98 | 87 |
| Nissan Altima | 18.324 | 3.050 | 6,01 | 88 |
| Chrysler Concorde | 21.410 | 3.550 | 6,03 | 88 |
| Mercury Sable | 20.675 | 3.415 | 6,05 | 88 |
| Pontiac Firebird | 21.489 | 3.545 | 6,06 | 88 |
| Eagle Vision | 21.540 | 3.550 | 6,07 | 88 |
| Mitsubishi Eclipse | 19.713 | 3.235 | 6,09 | 89 |
| Honda Accord | 20.100 | 3.255 | 6,18 | 90 |
| Volkswagen Golf | 16.563 | 2.635 | 6,29 | 92 |
| Subaru Impreza | 15.345 | 2.425 | 6,33 | 93 |
| Buick Roadmaster | 26.568 | 4.195 | 6,33 | 92 |
| Volkswagen Passat | 20.375 | 3.180 | 6,41 | 93 |
| Toyota Camry | 20.753 | 3.230 | 6,43 | 94 |
| Pontiac Bonneville | 23.697 | 3.665 | 6,47 | 94 |

| MARCA Y MODELO | PRECIO AL PÚBLICO | PESO EN LIBRAS | PRECIO POR LIBRA | ÍNDICE RELATIVO PRECIO SOBRE 100 |
|---|---|---|---|---|
| Chrysler Sebring Convertible | 22.088 | 3.350 | 6,59 | 96 |
| Nissan Pathfinder | 27.264 | 4.090 | 6,67 | 97 |
| Toyota 4Runner | 26.238 | 3.930 | 6,68 | 97 |
| Oldsmobile 88 | 23.208 | 3.470 | 6,69 | 97 |
| Mazda 626 | 19.145 | 2.860 | 6,69 | 98 |
| Chrysler Town & Country | 27.385 | 4.035 | 6,79 | 99 |
| **PROMEDIO** | **23.992** | **3.450** | **6,86** | **100** |
| Buick Le Sabre | 23.730 | 3.450 | 6,88 | 100 |
| Toyota Previa | 28.258 | 4.105 | 6,88 | 100 |
| Subaru Legacy | 20.995 | 3.040 | 6,91 | 101 |
| Acura Integra | 18.720 | 2.665 | 7,02 | 102 |
| Oldsmobile Bravada | 29.505 | 4.200 | 7,03 | 102 |
| Nissan 240SX | 20.304 | 2.880 | 7,05 | 103 |
| Honda Odyssey | 24.555 | 3.480 | 7,06 | 103 |
| Mitsubishi Montero | 31.437 | 4.445 | 7,07 | 103 |
| Jeep Grand Cherokee | 28.980 | 4.090 | 7,09 | 103 |
| Isuzu Oasis | 24.743 | 3.480 | 7,11 | 104 |
| Mazda MX-6 | 20.377 | 2.865 | 7,11 | 104 |
| Honda Civic del Sol | 17.165 | 2.410 | 7,12 | 104 |
| Isuzu Trooper | 31.657 | 4.365 | 7,26 | 106 |
| Land Rover Discovery | 33.303 | 4.535 | 7,35 | 107 |
| BMW 318ti | 20.560 | 2.790 | 7,37 | 107 |
| Toyota Celica | 20.568 | 2.720 | 7,56 | 110 |
| Toyota Avalon | 25.453 | 3.320 | 7,67 | 112 |
| Nissan Maxima | 23.639 | 3.070 | 7,70 | 112 |
| Acura SLX | 33.900 | 4.365 | 7,77 | 113 |
| Toyota Land Cruiser | 40.258 | 5.150 | 7,82 | 114 |
| Buick Riviera | 29.475 | 3.770 | 7,82 | 114 |
| Oldsmobile 98 | 28.710 | 3.640 | 7,89 | 115 |
| Honda Prelude | 22.920 | 2.865 | 8,00 | 117 |
| Audi A4 | 26.500 | 3.222 | 8,22 | 120 |
| Cadillac Fleetwood | 36.995 | 4.480 | 8,26 | 120 |
| Acura CL | 25.500 | 3.065 | 8,32 | 121 |
| Buick Park Avenue | 30.513 | 3.640 | 8,38 | 122 |
| Chrysler LHS | 30.255 | 3.605 | 8,39 | 122 |
| Oldsmobile Aurora | 34.860 | 3.995 | 8,73 | 127 |
| Infiniti G20 | 25.150 | 2.865 | 8,78 | 128 |
| Mazda MX-5 Miata | 20.990 | 2.335 | 8,99 | 131 |
| Subaru SVX | 32.745 | 3.610 | 9,07 | 132 |

| MARCA Y MODELO | PRECIO AL PÚBLICO | PESO EN LIBRAS | PRECIO POR LIBRA | ÍNDICE RELATIVO PRECIO SOBRE 100 |
|---|---|---|---|---|
| Volvo 850 | 30.038 | 3.285 | 9,14 | 133 |
| Lexus LX450 | 47.500 | 5.150 | 9,22 | 134 |
| Mazda Millenia | 31.560 | 3.415 | 9,24 | 135 |
| Mitsubishi Diamante | 35.250 | 3.730 | 9,45 | 138 |
| Lexus ES300 | 32.400 | 3.400 | 9,53 | 139 |
| Cadillac De Ville | 38.245 | 3.985 | 9,60 | 140 |
| Mercedes-Benz C-Class | 32.575 | 3.370 | 9,67 | 141 |
| Acura TL | 31.700 | 3.278 | 9,67 | 141 |
| Lincoln Town Car | 39.435 | 4.055 | 9,73 | 142 |
| Audi A6 | 33.150 | 3.405 | 9,74 | 142 |
| Infiniti I30 | 31.300 | 3.195 | 9,80 | 143 |
| Volvo 960 | 34.610 | 3.485 | 9,93 | 145 |
| BMW 3-Series | 33.670 | 3.250 | 10,36 | 151 |
| Lincoln Mark VIII | 39.650 | 3.810 | 10,41 | 152 |
| Lincoln Continental | 41.800 | 3.975 | 10,52 | 153 |
| Saab 900 | 33.245 | 3.145 | 10,57 | 154 |
| BMW Z3 | 28.750 | 2.690 | 10,69 | 156 |
| Cadillac Eldorado | 41.295 | 3.840 | 10,75 | 157 |
| Saab 9000 | 36.195 | 3.275 | 11,05 | 161 |
| Toyota Supra | 39.850 | 3.555 | 11,21 | 163 |
| Infiniti J30 | 40.460 | 3.535 | 11,45 | 167 |
| Cadillac Seville | 45.245 | 3.935 | 11,50 | 168 |
| Nissan 300ZX | 41.059 | 3.565 | 11,52 | 168 |
| BMW 5-Series | 43.900 | 3.675 | 11,95 | 174 |
| Range Rover | 58.500 | 4.875 | 12,00 | 175 |
| Lexus GS300 | 45.700 | 3.765 | 12,14 | 177 |
| Acura RL | 45.000 | 3.700 | 12,16 | 177 |
| Chevrolet Corvette | 41.143 | 3.380 | 12,17 | 177 |
| Mitsubishi 3000 GT | 47.345 | 3.805 | 12,44 | 181 |
| Mercedes-Benz E-Class | 44.900 | 3.585 | 12,52 | 183 |
| Lexus SC400/SC300 | 47.900 | 3.710 | 12,91 | 188 |
| Mazda RX-7 | 37.800 | 2.895 | 13,06 | 190 |
| Infiniti Q45 | 56.260 | 4.250 | 13,24 | 193 |
| Lexus LS400 | 52.900 | 3.800 | 13,92 | 203 |
| BMW 740il | 62.490 | 4.145 | 15,08 | 220 |
| Jaguar XJ6 | 61.295 | 4.040 | 15,17 | 221 |

# Apéndice 3

## EMPRESAS/TRABAJOS DE LOS MILLONARIOS AUTÓNOMOS

Abogado
Abogado de accidentes y lesiones
Abogado de empresas de ocio
Agencia de corredores de bolsa
Agencia de Publicidad
Agencia de representación de ventas
Agencia de seguros generales
Agencia de seguros independiente
Agente de bolsa
Agente de la propiedad industria
Agente de seguros
Agente de transportes
Agente de ventas
Agente funerario
Agente prestamista
Agente/inversor en empresas/inmuebles
Agricultor
Agricultura
Alquiler de automóviles derecho a compra
Arena y gravilla
Arrocero
Artista/Comercial

Aseguradora de trabajos de construcción
Asesor de aplicaciones informáticas
Asesor de marketing
Asesor fiduciario
Asesor financiero
Asesor informático
Asesor/Abogado fiscal
Autor de libros de texto/manuales
Autor literatura de ficción
Avicultor
Cadena de ropa de mujer prêt a porter
Chatarrero
Cirujano ortopédico
Cirujano plástico
Clérigo-profesor
Comerciante
Comerciante de carburantes
Compra/venta de monedas y sellos
Concesionario de caravanas
Conferenciante
Construcción
Construcción de casas prefabricadas
Construcciones mecánicas
Constructor
Constructor ce complejo de oficinas
Constructor/Promotor de viviendas
Consultor
Consultor aeroespacial
Consultor de servicios de geología
Consultor técnico/Científico
Consultor/Recaudador de fondos
Consultoría de gestión
Consultoría energética
Contabilidad/Servicios de auditoría

Contable
Contable titulado/Agente de bolsa
Contable titulado/Planificador financiero
Contratación de soldaduras
Contratación de suministros de agua
Contratista
Contratista de excavaciones
Contratista de excavaciones y cimientos
Contratista de instalaciones
Centralista de maquinaria de arenado
Contratista de pavimentación
Contratista de servicios de consejería
Contratista del sector alimentario
Contratista general
Criador de caballos
Cultivador de algodón
Dentista
Dentista-ortodoncista
Desarrollo de programas de software
Detallista/Mayorista de joyería
Detallista/Mayorista ropa femenina
Director de empresa de actividades públicas
Director de pistas de carreras
Director financiero de inversiones inmobiliarias
Director/propietario de agencia de viajes
Director/Propietario gerente de universidad
Diseñador/Ingeniero/Constructor
Diseño de maquinara
Distribuidor de artículos publicitarios
Distribuidor de carburantes
Distribuidor de cocinas y baños
Distribuidor de frutas y verduras
Distribuidor de mariscos
Distribuidor de semen bovino

Distribuidor de suministros para soldaduras
Distribuidor mayorista
Distribuidor/Mayorista de suministros de conserjería
Editor
Editor de revistas
Editorial de revistas y boletines
Electricista/Mecánico de la construcción
Embotelladora de refrescos
Empresa de aparcamiento de caravanas
Empresa de comercio exterior
Empresa de inversiones de gas y petrolíferas
Empresa de liquidaciones
Empresa de material de construcción
Empresa de materias primas
Empresa de servicios de datos
Empresa desmotadora de algodón
Empresa gestora de locales comerciales
Empresario de servicios asistenciales
Escuelas privadas
Especialista en seguros
Especulador de inmuebles deteriorados
Fabricación de corsetería
Fabricación de máquinas/herramientas
Fabricación de muebles
Fabricación de papel plastificado
Fabricante de aceros especiales
Fabricante de alfombras
Fabricante de bollería
Fabricante de colchones
Fabricante de cortinas
Fabricante de equipos de transferencia de calor
Fabricante de gorras y sombreros
Fabricante de herramientas especiales
Fabricante de maquinaria para dónuts

Fabricante de muebles
Fabricarte de productos lácteos
Fabricante de ropa deportiva
Fabricante de ropa infantil
Fabricante de ropa prêt a porter
Fabricante de señales
Fabricante de tejidos especiales
Fabricante máquinas de bebidas
Fabricante utilería para tiendas y almacenes
Farmacéuticos
Fármacos
Físico-inventor
Fisioterapeutas y logopedas
Floristería al detalle y al por mayor
Franquicias de productos fotográficos al por mayor
Gerente/Propietario de fondos mutuos
Gestión de bienes inmuebles
Gestión de transportes/fletes
Gestor de inversiones
Granjero de productos lácteos
Horticultor
Importación y exportación
Importador/Distribuidor de aceite alimentario
Impresión, almacenamiento
Industria mayorista
Ingeniería de utillaje
Ingeniero civil y topógrafo
Ingeniero/Arquitecto
Ingeniero/Consultor de producción energética
Inmuebles
Instalaciones y servicios para personas dependientes
Inventor/Propietario de patentes
Inversionista en bienes raíces
Inversionista independiente

Investigaciones médicas
Laboratorio comercial
Lavandería industrial/Instalaciones de limpieza en seco
Lavanderías comerciales
Limpieza de metales y pinturas
Limpiezas químicas industriales/Fabricantes de sanitarios
Maderera
Marketing directo
Mayorista de bebidas alcohólicas
Mayorista de cerveza
Mayorista de dulces y tabaco
Mayorista de máquinas de oficina
Mayorista de mariscos
Mayorista de motores y piezas de automoción
Mayorista de suministros de oficina
Mayorista de suministros eléctricos
Mayorista de ultramarinos
Mediador laboral
Médico
Médico anestesista
Médico dermatólogo
Microelectrónica
Minorista de joyería
Minorista de ultramarinos
Mudanzas y guardamuebles
Muebles de oficina
Negociador laboral
Operador de desmotadera de algodón
Ordenación del territorio, proyectos, ingerería
Organización de servicios de marketing directo
Procesador de productos cárnicos
Producción y venta de cartón
Productor de cítricos
Productores de animación cinematográfica

Profesional de ventas y marketing
Promotor de deportes de motor
Promotor inmobiliario
Promotor/Construcción
Promotor/Gestor inmobiliario
Propietario cadena de pizzerías
Propietario de agencia de seguros
Propietario de agencia inmobiliaria
Propietario de almacén
Propietario de cadena de gasolineras
Propietario de cafetería
Propietario de camiones
Propietario de empresas de comida preparada
Propietario de escuela tecnológica o de F. P.
Propietario de grandes almacenes
Propietario de inmuebles
Propietario de restaurante
Propietario de servicios de remolque náuticos
Propietario o gerente de edificios de apartamentos
Propietario/Gerente de agencia de empleo
Propietario/gerente de salones de belleza
Psicólogo clínico
Publicidad/Asesor de marketing
Radiólogo
Reformas y pinturas
Regadíos de terrenos agrícolas
Relaciones públicas/Lobista
Reparación de barcos en dique seco
Reparador/Ditribuidor de morores diésel
Reproducción de audios y videos
Residencia de mayores
Restaurantes de comida rápida
Servicio de asistencia sanitaria a domicilio
Servicio de control de plagas

Servicio de escolta para transportes especiales
Servicio de guardaespaldas/Transporte de ejecutivos
Servicio de personal de comercio minorista
Servicios de ambulancias
Servicios de asesoramiento de RR hh
Servicios de consultoría de ingeniería del petróleo
Servicios de impresión
Servicios de información
Servicios de ingeniería textil
Servicios de marketing
Servicios de mensajería
Servicios de reparación de barcos
Servicios de trabajo temporal
Servicios/ventas de fotocopias
Subastador
Subastador de fincas y propiedades inmobiliarias
Subastador/Tasador
Vendedor de material de construcción
Venta de antigüedades

THOMAS J. STANLEY (1944, Bronx, EE.UU. - 28 febrero 2015, Marietta, EE.UU.) fue escritor, conferenciante e investigador y llevó estudiando el tipo de vida y las costumbres de los millonarios desde 1973. Para más información, visita su página web: www.thomasjstanley.com

WILLIAM D. DANKO es profesor universitario de mercadotecnia en la School of Business de la Universidad de Albany, Universidad Estatal de Nueva York. Para más información, visita su página web: www.albany.edu/~danko

# Notas

[1] Agencia federal del Gobierno norteamericano encargada de la recaudación fiscal y del cumplimiento de las leyes tributarias. *(N. de la T.)* <<

[2] Para más detalles acerca de cómo seleccionamos a los encuestados, *véase* el apéndice 1. <<

[3] (Certified Public Accountant) siglas que se refieren a Contables públicos titulados, profesionales que en el mundo anglosajón reciben la titulación oficial tras pasar un examen. *(N. de la T.)* <<

[4] «Mucho sombrero y poco ganado», refiriéndose a que todo se queda en la apariencia. *(N. de la T.)* <<

[5] JC Penney: cadena de grandes almacenes. <<

[6] El valor del patrimonio privado en EE. UU. es de más de 22 billones de dólares. Los millonarios poseen aproximadamente la mitad de esa cifra, 11 billones de dólares. El ingreso personal total para el mismo período se estima en alrededor de 2,6 billones de dólares. Los millonarios representan tan sólo alrededor del 30 % de las rentas totales, o unos 78 billones de dólares. Esto significa que los millonarios cotizan en conjunto el equivalente a un 7,1 % anual de su patrimonio total (78 billones de renta + 11 billones de patrimonio = 7,1 %). <<

[7] Utilizamos el término genérico de coches, que incluye vehículos utilitarios, deportivos, todoterrenos, berlinas, etc. <<

[8] El término heredar tal como se utiliza aquí no encaja con la definición tradicional, la cual se refiere a recibir de un antepasado o familiar, como un derecho adquirido por ley, dinero en metálico o su equivalente. En realidad, casi todo el patrimonio de las parejas millonarias es conjunto; ésta es la razón principal por la que es prácticamente imposible estimar el número de individuos millonarios y por lo que lo sustituimos por número de hogares millonarios. Lo cierto es que puede llevar a error utilizar el término herencia para hablar de la transmisión de patrimonio entre cónyuges. Mientras ambos están con vida, lo que es de uno es del otro. <<