

El millonario de al lado

Los sorprendentes secretos de los millonarios en Norte América

Por Thomas J. Stanley, William D. Danko



RESUMEN EJECUTIVO

Siempre se ha pensado que para acumular riqueza en los Estados Unidos se debe:

- Heredar de los padres o parientes exitosos.
- Obtener un título en una universidad prestigiosa.
- Ser más audaz o inteligente que los competidores.

El autor, en un estudio de más de mil millonarios en el mundo entero, encontró que las claves para construir una gran riqueza en realidad son:

- El resultado de una ética de negocios sólida y sostenida.
- Los hábitos consistentes de ahorro a largo plazo.
- La continua auto disciplina de gastar menos de lo que se gana cada mes, e invertir el sobrante.

Dicho de otra forma, la disciplina fiscal, el sacrificio y el trabajo duro son las claves para acumular riqueza. En este libro, Stanley y Danko, además de definir el perfil de los millonarios de Estados Unidos, presentan las siete características que tienen en común los exitosos. Cualquier persona que quiera lograr su independencia financiera puede utilizar esta información para realinear su estilo de vida y emplear los mismos consejos para su propio éxito.

¿Quiénes son los millonarios?

Existe mucha información errónea en el análisis de los millonarios. Para aclarar la situación, se llevó a cabo un estudio de más de mil millonarios en los Estados Unidos, que duró 20 años, para determinar quién era la gente exitosa y cómo habían acumulado tal riqueza.

Algunos resultados del estudio:

- 1.- En 1996, habían \$22 trillones en riqueza personal en los EEUU; casi un 50% de la misma era poseída por un 3.5% de las familias.
- 2.- Muchas personas se enfocan en el ingreso, en vez de en la acumulación de riqueza. Una persona que tenga altos ingresos, pero que lo gaste todo, no está acumulando riqueza – está simplemente viviendo bien. La riqueza es lo que se acumula, no lo que se gasta.
- 3.- Mas del 80% de los millonarios son de primera generación – acumularon su riqueza, no la heredaron.

4.- Más de 25 millones de familias tienen un ingreso anual que excede los \$50.000. Casi un tercio de ellos (7 millones) tienen ingresos mayores a \$100.000. A pesar de esto, la mayoría de ellos viven de su salario mensual y han acumulado poco dinero o activos.

5.- De todas los hogares:

- 23% tienen fondos de retiro (IRA o KEOGH).
- 22% tienen certificados de depósito.
- 18.1% tienen bonos de ahorros de los EEUU.
- 15% tienen cuentas “money market”.
- 8.4% poseen propiedades que alquilan.
- 4.2% tienen dinero en fondos “money market”.
- 3.4% invierten en bonos corporativos o municipales.
- 2.5% poseen acciones e invierten en fondos mutuales.

La economía de hoy ofrece oportunidades ilimitadas para generar ingresos. Sin embargo, existen siete características de personalidad y de carácter, que por lo general poseen las personas que han sido exitosas y que han podido acumular riquezas. Estas características se describen seguidamente.

#1 - Tienen un estilo de vida modesto; gastan menos de lo que ganan e invierten el resto

La mayoría de los no millonarios asumen que, ser millonario, implica tener suficiente dinero como para no tener que preocuparse más por cuánto gastan, y así poder llevar un cierto estilo de vida. En realidad, la mayoría de los millonarios, supervisan, y planifican cuidadosamente su gasto. Tienden a vivir modestamente; obtienen más placer teniendo seguridad financiera, que proyectando un estilo de vida lujoso ante amigos y socios.

La vida lujosa de los ricos y famosos atrae el interés del mercado – es por eso que muchos intentan mantener un estilo de vida de alto consumo, al mismo tiempo que obtienen la independencia financiera. Los millonarios más exitosos valoran el dinero, y procuran mantener un estilo de vida sin mucho lujo - que no llama la atención en revistas o programas de televisión. Tienden a vivir en vecindarios de clase media, poco llamativos, y sobretodo, evitan aparentar una excesiva riqueza.

En contraste, la mayoría de los que nunca llegan a acumular mucho dinero, se dedican a gastar el dinero de mañana hoy, comprando posesiones materiales. Esa mentalidad de “gastar más de lo que se gana” lo único que logra acumular deudas.

Un programa de acumulación de riqueza se basa en la defensa – enfocarse en presupuestos y planificación, para asegurarse que toda la familia gaste menos de su ingreso mensual.

Intente responder a las siguientes preguntas:

1.- *¿Tiene su familia un presupuesto anual por escrito?* Dicho presupuesto promueve la mentalidad de “páguese usted primero”. Trácese como meta ahorrar e invertir el 15% de su ingreso anual, y estructure su presupuesto en base satisfacer todas sus necesidades básicas con el remanente.

2.- *¿Cuánto gasta anualmente en necesidades básicas: comida, renta, y vestido?* Supervise minuciosamente lo que gasta en cada una de estas áreas; esto lo ayudará a controlar sus gastos, y evitar que el gasto lo controle a usted. Una vez en control, usted podrá progresivamente buscar formas de gastar menos.

3.- *¿Cuáles son sus metas a corto y largo plazo?* La mayoría de los millonarios tienden a estar muy centrados en sus metas. Parecieran tener una tremenda habilidad para visualizar los beneficios que les traerá lograr estos objetivos. Las metas no tienen que ser complicadas para que sean eficaces.

4.- *¿Cuán a menudo dedica tiempo para planificar su futuro financiero?* En general, los millonarios gastan más tiempo al mes planificando su futuro financiero, que los no-millonarios. También hacen que ese tiempo sea lo más productivo posible, utilizando la astucia y adquiriendo experticia en las áreas específicas en las que invierten. A menudo, invierten en áreas que conocen como producto de sus profesiones.

Hay dos características notables de los millonarios:

1.- *La mayoría tratan de estructurar sus asuntos financieros de manera de minimizar su ingreso percibido y maximizar el no percibido.* De esta manera, minimizan la cantidad de ingresos sujetos a impuesto – el mayor gasto que tiene la mayoría de las familias-.

Los millonarios perciben sólo un 7% de su capital como ingreso cada año – es decir, sólo 7% de sus activos netos está sujeto a impuestos sobre la renta. En contraste, la familia típica de alto ingreso y alto consumo, percibe un 90%.

2.- *Cerca de un 50% de los millonarios no viven en vecindarios de alto estatus.* Los que si, en su mayoría adquirieron su propiedad después de haber alcanzado la independencia financiera, no antes. Es mucho más fácil acumular riqueza si se vive en un área menos costosa. Si pretende acumular riqueza, nunca se comprometa con una hipoteca que sea más del 200% de su ingreso anual percibido.

¿Cuánto dinero necesita una persona para ser clasificada como millonario?

Es muy subjetivo – ser rico tiene un significado distinto para cada persona. Sin embargo, como regla general, use el test a continuación:

$$\text{Índice} = (\text{su edad}) \times (\text{ingreso familiar antes impuestos}) / 10$$

Ahora, compare su capital con el índice, y clasifique su posición financiera:

- *Exitoso* (millonario): tiene un capital de dos o más veces su índice.
- *Promedio*: tiene un capital cercano al índice.
- *Fracaso*: tiene un capital de la mitad o menos de su índice.

2 - Son eficientes empleando los recursos: tiempo, dinero y energía

El estudio halló las siguientes correlaciones entre el éxito acumulando riqueza y el manejo de los recursos:

Los acumuladores de riqueza exitosos:

1.- *Gastan más tiempo que otras personas planificando sus finanzas.* La cantidad de tiempo empleado cada mes en planificación financiera, es directamente proporcional a la acumulación de riqueza. Mientras más tiempo se emplee, mayor será la acumulación de dinero.

Específicamente, dedican parte de su tiempo a buscar inversiones y asesores financieros de calidad, así como atendiendo a seminarios sobre planificación de la inversión.

2.- *No han realizado necesariamente altos estudios.* La educación es inversamente proporcional a la acumulación de riqueza. Es decir, un gran número de personas que nunca llegan a ser millonarios han adquirido títulos universitarios avanzados.

Esto refleja dos circunstancias:

- No es posible acumular riqueza mientras se estudia. Mientras antes comience una persona a ganar e invertir, mayores serán sus probabilidades de amasar fortuna.

- La sociedad espera que los profesionales exitosos (médicos, abogados, etc.) mantengan un estilo de vida costoso, lo cual restringe su posibilidad de invertir.

En general, los médicos ganan casi 4 veces el ingreso de una familia promedio. Sin embargo, son los que menos llegan a acumular bienes y riqueza, comparado con otros profesionales de alto ingreso. Por cada médico millonario, hay dos que son no lo son.

3.- *Presupuestan cuidadosamente sus gastos anuales.* Existe una relación directa entre el control del gasto familiar y la acumulación de riqueza. Cuando de acumular dinero se trata, los millonarios exitosos, tienen un presupuesto predeterminado anual, limitando cuidadosamente su gasto a su ingreso o menos.

La planificación financiera para es una actividad familiar, en la que cada miembro debe participar. Es imposible llegar a hacer mucho dinero sin la cooperación activa de cada miembro de la familia.

4.- *Emplean un mínimo de tiempo adquiriendo artículos de lujo.* Como regla, el tiempo que se gasta comprando artículos de lujo (automóviles, vestido) es inversamente proporcional al número de horas gastadas en la planificación financiera. Los que nunca llegan a ser millonarios, gastan grandes cantidades de tiempo buscando las mejores ofertas en bienes de lujo.

Más del 50% de los millonarios estudiados jamás han gastado más de \$30.000 en un automóvil y consideraron que gastar tiempo y energía buscando los mejores precios es improductivo. posibles de tales bienes básicos para ser improductivo.

La mayoría de los acumuladores de riquezas nunca quedan debiendo cuotas de automóviles; compran sólo lo que pueden pagar en efectivo, aunque eso signifique comprar un auto usado.

5.- *Se centran en eventos que tienen bajo control.* Los no- millonarios tienden a preocuparse e inquietarse más por diversos asuntos que están más allá de su control; esto aumenta sus niveles de frustración y sus sentimientos de desesperación.

#3 - Dan mayor prioridad a la independencia financiera que a la posición social

Estados Unidos, es mucho más fácil tener un alto ingreso, que acumular una gran riqueza. La mayoría de las personas se enfocan en obtener altos ingresos. Los verdaderos millonarios se han centrado en lograrlos también, pero después apalancan el valor de su ingreso, moderan sus gastos e invierten el resto. Se convierten en personas centradas en la riqueza, y no en el consumo.

En Texas, se habla de cierta filosofía de personas que tienen “grandes sombreros, pero sin ganado” – gente que exhibe todos los símbolos de la riqueza, pero cuando se les mira más de cerca, uno se da cuenta que todo está basado en dinero prestado.

Este tipo de personas que parecieran millonarios, tienen los hábitos totalmente opuestos a los que de verdad lo son. Muchas personas que han encontrado la independencia financiera utilizan un enfoque de “sombrero pequeño, mucho ganado” respecto a su gasto personal – tienen hábitos moderados de consumo, trabajan duro y tienen carreras sólidas. Sus prioridades son distintas, y no necesitan exhibir un estilo de vida de alto consumo.

Para reforzar tales conclusiones, el estudio examinó las estrategias que usan los millonarios al comprar vehículos:

- Un 81% de ellos compraron sus vehículos, mientras que sólo 19% los arrendaron.
- Sólo un 23.5% de los millonarios habían comprado un auto nuevo el año pasado, mientras que un 25.2% no adquirió un auto nuevo o usado durante los últimos cuatro años.
- El costo promedio del vehículo adquirido más reciente por los millonarios fue de \$24.800; la mayoría (57.7%), autos fabricados en Estados Unidos y no de costosas marcas importadas. Un significativo 30% había gastado menos de \$19.500 en su última adquisición de vehículo. (En comparación, el norteamericano promedio que compra un automóvil por primera vez paga alrededor de \$21.000).
- La mayoría de millonarios que compran un automóvil nuevo, lo hacen en el distribuidor o la agencia de uno de sus clientes (más de 20%) o en el de algún pariente o amigo cercano (cerca de un 20%).

En conclusión, pareciera que los millonarios:

- 1.- Al adquirir un automóvil, son más sensibles al precio que la población general.
- 2.- Invierten una porción significativamente más baja de su capital en la adquisición de automóviles, comparado con el norteamericano promedio. Mientras más altos sus ingresos, tienen menor necesidad de adquirir autos costosos.
- 3.- Son más propensos a invertir su dinero en áreas que sean productivas y que impacten sus intereses de negocios, que en símbolo de estatus como vehículos costosos.

#4 - Sus padres no les proporcionaron una asistencia

Alrededor del 66% de los millonarios que participaron en la encuesta, sólo recibieron subsidios económicos de sus padres para educación. Algunos millonarios tratan de asegurar el bienestar económico de sus hijos, proporcionándoles capital suficiente para que comiencen su propio negocio. El estudio reflejó que mientras más fondos le proporcionaban los padres a sus hijos adultos, menos riqueza acumulan por su propia cuenta.

Habilidades como la disciplina financiera y la iniciativa, no se pueden transferir de una generación a otra. Deben ser adquiridas de manera individual por la persona.

Más del 46% de los que han logrado una estabilidad financiera, le dan anualmente al menos \$15.000 al año a sus hijos o nietos adultos. Aún así, como regla general, los beneficiados tienden a usar tales fondos para complementar el gasto de su estilo de vida. El estudio demostró que había una correlación negativa entre recibir fondos y acumular riquezas.

Otros resultados:

- Cerca del 60% de los padres financieramente independientes le ayudan con dinero a sus hijos al comprar una casa.
- Más del 60% ha proporcionado otros fondos financieros, frecuentemente en forma de préstamos sin intereses, los que por lo general no requieren de re-pago.
- Los hijos de millonarios tienen más probabilidades de graduarse de médicos (casi cinco veces más) o de abogados (cuatro veces más) que la familia promedio.
- Muchos millonarios exitosos le proporcionan fondos a sus hijos para que se inicien en el mundo de los negocios por sí mismos.

En conclusión, podemos aprender que:

- Darle dinero a los hijos adultos tiende a promover un estilo de vida costoso, en lugar de promover el ahorro o inversión.
- Los hijos no logran distinguir entre la riqueza que ellos mismos han generado y la que sus padres les han dado. Por este motivo, se perciben a sí mismos más productivos de lo que son en realidad – lo que a su vez puede afectar los hábitos de consumo de las familias.
- Los hijos tienden a invertir menos su excedente y son más propensos a pedir crédito en anticipación de los futuros fondos de sus padres.

Pareciera que en lugar de dar regalos en dinero efectivo, lo mejor que puede hacer un padre es darle a sus hijos:

- Una buena educación
- Un buen ejemplo – un ambiente hogareño con un estilo de vida modesto.
- Rasgos buenos de personalidad – refuerzo al pensamiento y acción original, junto con un refuerzo por logros personales.
- Algunos medios prácticos para premiar el liderazgo y la aceptación de independencia personal.

Ser pobre no es un requisito para la riqueza y la futura independencia financiera. Tener padres ricos tampoco es una garantía para el éxito. Afortunadamente, muchos hijos de padres millonarios resultan ser exitosos en acumular riqueza. Basados en el estudio, parece que esto resulta de los hábitos implantados por los padres de vivir frugalmente, disciplina financiera e independencia.

#5 - Le enseñan a sus familias a ser económicamente auto suficientes

La realidad final de la vida es la muerte; la planificación de la herencia cobra más importancia cuando se trata de grandes cantidades de dinero. Esta área de la planificación financiera tiene ciertas trampas potenciales, y debe ser enfocada cuidadosa y completamente – con la ayuda de asesores profesionales.

Si darle dinero a los hijos o miembros de la familia no es necesariamente útil para su éxito, ¿cómo deberían entonces tratarse la repartición de la herencia? Mas aún ¿cómo debería distribuirse la riqueza cuando hay varios hijos que tomar en cuenta?

Muchos millonarios piensan que si tienen cuatro hijos, cada uno debe obtener 25% de la herencia. Por supuesto, es mucho más complejo que eso, puesto que los hijos crecen y cada uno desarrolla situaciones económicas diferentes. Es entonces cuando los padres enfrentan decisiones difíciles – puede que un hijo u otro merezca una porción mayor, debido a situaciones financieras ajenas a su voluntad. Las posibilidades son ilimitadas.

Los millonarios que participaron en el estudio, dieron estas ideas acerca de cómo ellos manejan la distribución de la riqueza de una generación a otra:

- 1.- Los padres son más propensos a proveer mayor cantidad de la herencia a sus hijas. Esta es la forma que tienen para equilibrar la posible desventaja económica que existe entre los ingresos de las mujeres respecto al de los hombres.
- 2.- Los padres tienden más a dejarle mayores sumas de dinero a las hijas que son amas de casas, o a hijos que están desempleados, en comparación con aquellos que tienen una carrera profesional productiva y han logrado una estabilidad económica por sus propios medios.
- 3.- Los padres que dejan dinero a sus hijas, tienden a establecer separación de bienes cuando éstas se casan.
- 4.- La mayoría de los millonarios no gastan mucho tiempo hablando acerca de cómo recibirán sus hijos la herencia. En cambio, se centran en darles una buena crianza, que sean felices, independientes y productivos. De otra forma, sus hijos se centrarán más en consumir que en producir.
- 5.- La mayoría de los millonarios en el estudio, escogieron uno o más asesores de su confianza, expertos en la materia (abogados o contadores) para ser administrados su herencias junto con los hijos. Así, las decisiones tomadas pueden ser controladas por la experiencia de alguien acostumbrado a manejar grandes cantidades de dinero.

6.- Muchas de las futuras herencias de los millonarios, están estructuradas según la fase específicas de la vida – educación, inicio de un negocio, nacimiento de un nieto, etc.

7.- Muchos de los afluentes estructuran sus herencias para darles las sumas de dinero a sus hijos una vez que hayan llegado a la madurez, a la edad de los 30 o los 40 años. Así, sus hijos ya tienen una base de vida, y el dinero no se convertirá en una mayor influencia en su estilo de vida.

Basados en estas ideas, se deben seguir los siguientes consejos:

1.- Los padres no deberían decirle a sus hijos que poseen una gran fortuna – esto sólo alienta un estilo de vida materialista.

Es mejor que aprendan que la riqueza es el resultado del trabajo productivo y del gasto restringido.

2.- Deje que sus hijos decidan lo que quieren estudiar como profesión, y cómo desean vivir sus vidas, antes de que tengan acceso al dinero de herencia.

3.- Jamás haga promesas al aire, acerca de la distribución de herencias luego de su muerte – estos comentarios pueden generar conflictos y sentimientos de culpa entre herederos.

4.- El único motivo para dar dinero a sus hijos, debería ser el amor que usted pueda sentir por ellos. Nunca lo haga como un intento de trascender y dirigir sus vidas después de su muerte.

5.- Jamás otorgue dinero para impactar desproporcionadamente sobre las decisiones de la familia de sus hijos.

Recuerde que al crecer tienen su propia vida, incluyendo la escogencia del estilo de vida que desean llevar.

6.- No intente competir con la próxima generación empleando la frase comparativa, muy utilizada: “cuando yo tenía tu edad...”. Respete el hecho de que las motivaciones de ellos puede que no estén centradas en la acumulación de riqueza. Trate, en cambio, de construir su autoestima.

7.- Acepte el hecho de que sus hijos son diferentes entre sí, y entienda que estas diferencias existirán sin importar lo que usted haga. Con obsequios en dinero no logrará compensar las diferencias.

8.- Enséñele a sus hijos que el logro de objetivos valederos es mucho más importante que el consumismo. Enfóquese más en su personalidad que en los símbolos de éxito.

9.- Enséñele a sus hijos, mediante el ejemplo, que el dinero es sólo un medio para lograr un fin y no un fin en sí mismo.

#6 - Se enfocan en las oportunidades que emergen del mercado –tales como suministrar productos y servicios a otros hogares afluentes

El número creciente de familias con gran riqueza acumulada representa una oportunidad de mercado emergente significativa, y los padres inteligentes están dirigiendo a sus hijos hacia campos profesionales que se beneficiarán más que otros de este crecimiento.

Los grandes acumuladores de fortuna representan una oportunidad de mercado significativa, especialmente para aquellos que proveen productos y servicios relevantes.

Considere estas estadísticas:

- En 1996 habían 3.5 millones de familias con activos netos iguales o superiores a \$1.
- Entre 1996 y el 2005, los activos netos totales de las familias norteamericanas se pronostica que crecerá en más de 20%.
- Entre 1996 y el 2005, se estima que un trillón de dólares será transferido de padres a hijos en forma de dinero efectivo, artículos coleccionables, bienes y raíces, pagos de deudas y acciones.
- Para el año 2005, habrán 5.6 millones de familias en EEUU con una riqueza que exceda el millón de dólares.

Los negocios y profesiones mejores posicionadas para aprovechar el tamaño de este mercado emergente son:

- 1.- Abogados que se especialicen en asuntos hereditarios (estate law) y que proporcionen servicios como ejecutores y administradores.
- 2.- Abogados que se especialicen en leyes de impuestos y que puedan dar asistencia para minimizar la carga impositiva a aquellos que han acumulado riqueza.
- 3.- Abogados de inmigración, ya que muchos de los millonarios de otros países buscan la ciudadanía americana.
- 4.- Especialistas en el cuidado médico y dental – dentistas, cirujanos plásticos, quiroprácticos, psiquiatras, etc. Muchos de estos gastos serán asumidos por abuelos muy afluentes.
- 5.- Proveedores de servicios de negocios profesionales, como profesionales de avalúo, subastadores y empresas de bienes raíces. Serán de gran demanda para aquellos que deseen vender activos heredados, colecciones, etc.
- 6.- Operadores de escuelas privadas y especializadas. Los abuelos usualmente se encargan de las cuentas de sus nietos relacionadas con la educación.
- 7.- Contadores especializados en planificación de impuestos y contabilidad de impuestos sucesorales – especialmente aquellos contadores que se vuelven consejeros profesionales genuinamente confiables para los pudientes.
- 8.- Especialistas en vivienda – agentes de bienes raíces, desarrolladores, renovadores y proveedores de servicios conexos. La vivienda es un gasto frecuente para los padres y abuelos adinerados.
- 9.- Administradores de fondos filántropos.

10.- Agentes de viajes orientados a familias y planificadores de paquetes vacacionales.

Los diez primeros estados que se pronostican para el año 2005 - en términos del número de hogares con capital superior al millón de dólares - serán:

California 773.213	New Jersey 258.917
New York 431.607	Pennsylvania 238.010
Texas 365.034	Michigan 202.929
Florida 289.231	Ohio 197.554
Illinois 283.231	Virginia 171.516

#7 - Escogieron una ocupación en la que podrían proporcionarse su propio empleo

Las probabilidades de acumular riqueza son mucho más altas para los emprendedores y otros profesionales que se autoemplean, que para otros campos ocupacionales. Por esto, para tener éxito acumulando riquezas, ubíquese en uno de esos campos – y oriente a sus hijos hacia ellos.

Las preguntas más frecuentes que se han hecho acerca del estudio son:

¿Quién es financieramente independiente en EEUU? De las familias afluentes norteamericanas:

- 55% son dueños de sus negocios o profesionales independientes.
- 20% están retirados.

Cerca del 18% de los hogares son dirigidos por propietarios de negocios o profesionales independientes, que son un 400% mas propenso a ser millonarios que aquellos que son empleados.

¿Qué tipo de negocios poseen los millonarios? No existe una industria en la cual predominen. El carácter y personalidad de la persona es lo que importa. Estar dentro de una industria muy rentable no es relevante - el talento, la disciplina y el valor lo son.

¿Qué le aconsejan la mayoría de los millonarios a sus hijos que estudien como carrera?

La mayoría los alienta a tener su propio negocio o a ser profesionales independientes: médicos, contadores, ingenieros, dentistas o arquitectos. Muy pocos (menos del 20%) le entregan su negocio a sus hijos, ya que entienden que las probabilidades de éxito son bajas.

Las ventajas de ser un profesional que se pueda auto-emplear:

- 1.- Las habilidades son “portátiles” y pueden aplicarse en cualquier lugar.
- 2.- Los ingresos netos de los profesionales son mayores que los del promedio.
- 3.- Los padres tienen recursos para pagar su educación.

La regla general en el estudio parece ser que muchos millonarios de primera generación alcanzaron la independencia financiera con su propio negocio; posteriormente, orientaron a sus hijos hacia las profesiones independientes, y no hacia negocios propios.

La mayoría de los exitosos comprende que las circunstancias podrían haber estado contra ellos, o incluso que la suerte puede haber estado involucrada en su éxito.