

THOMAS J. STANLEY • SARAH STANLEY FALLAW

EL NUEVO MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

**Estrategias imperecederas
para acumular riqueza**



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Psicología, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Esta publicación está diseñada para proporcionar información rigurosa y acreditada con respecto a los temas de discusión cubiertos. Se vende entendiéndose que ni el autor ni el editor están implicados en la provisión de servicios legales, sobre inversiones, contabilidad u otros servicios profesionales. Si se requiere de asesoría legal o de otro tipo de asistencia experta, se deberían buscar los servicios de un profesional competente. La mayoría de los nombres que aparecen en los casos prácticos son pseudónimos usados para proteger el anonimato de las personas implicadas.

Colección Éxito

EL NUEVO MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

Thomas J. Stanley y Sarah Stanley Fallaw

1.ª edición: septiembre de 2020

Título original: *The Next Millionaire Next Door*

Traducción: *David N. M. George*

Corrección: *Sara Moreno*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© The Rowman & Little Publishing Group Inc.,

Affluent Market Institute, Ltd. y Sarah Stanley Fallaw, PhD.

Obra original publicada por Lyons Press, sello editorial de The Rowman & Little Publishing Group Inc.

Título publicado en español por acuerdo con The Rowman & Little Publishing Group Inc.

(Reservados todos los derechos)

© 2020, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-9111-590-8

Depósito Legal: B-7.344-2020

Impreso en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades - Barcelona

Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

Prólogo	9
Capítulo 1: El millonario de la puerta de al lado está vivo y goza de buena salud.	15
Capítulo 2: Ignorando los mitos	55
Capítulo 3: Influencias sobre la riqueza	87
Capítulo 4: Libertad para consumir.	131
Capítulo 5: Fortalezas para acumular riqueza.	169
Capítulo 6: Poniéndose a trabajar	219
Capítulo 7: Invirtiendo recursos	265
Conclusión	305
Apéndice A: Estudios	311
Apéndice B: Clasificaciones de las empresas unipersonales por porcentaje de rentabilidad (1998 y 2015)	315
Apéndice C: Cargos concretos de los acumuladores de riqueza prodigiosos, los pluriempleados y la gente enormemente acaudalada.	323
Bibliografía	325
Lista de ilustraciones y tablas.	337

PRÓLOGO

Durante casi cuarenta años, mi padre, Thomas J. Stanley, estudió a los estadounidenses acaudalados para descubrir y destacar caminos hacia la independencia financiera y el éxito económico que no dependieran de herencias o de otros grandes regalos monetarios. Descubrió algunos componentes universales en su trabajo, pero también vio que había muchos caminos que conducían hacia la riqueza que implicaban muchas elecciones singulares con respecto a las decisiones relativas a la carrera profesional, el consumo y el mundo de los negocios.

A pesar de los principios de planificación financiera basados en las pruebas encarnados en su libro *El millonario de la puerta de al lado: los sorprendentes secretos de los millonarios estadounidenses*,¹ (*MPA*), y los caminos demostrados hacia la acumulación de riqueza que se han documentado de forma bastante clara, mucha gente sigue preguntando: «¿Por qué no soy rico?». Tanto si eres un pequeño empresario, profesor, abogado o un profesional de las ventas, hay un enfoque disciplinado y metódico para acumular riqueza que se ha visto que funciona. Tal y como escribió mi padre en *MPA*: «Ellos [los millonarios descritos en el libro] lo hicieron lenta y constantemente, sin firmar un contrato millonario con los Yankees, sin ganar la lotería, sin convertirse en el próximo Mick Jagger».²

1. Publicado por Ediciones Obelisco, Barcelona, 2019.

2. Stanley y Danko, 1996, pág. 3.

Este enfoque lento y constante se aplica a muchos de los retos propios de la vida, como aprender una nueva habilidad, ponerse o permanecer en una buena forma física, criar a tus hijos o comenzar un nuevo negocio. Alcanzar cualquier meta importante (incluyendo la independencia económica) requiere de una acción disciplinada a lo largo del tiempo, la conciencia de tus propias habilidades y la distribución eficaz de los recursos.

Pero el deseo de un cierto tipo de estilo de vida (uno con un nivel necesario de consumo y de exhibición de estatus) sigue haciendo que el viaje sea difícil para la mayoría de nosotros. Un estilo de vida que se ve dictado por lo que los demás hacen, conducen o visten no puede ser mantenido por la mayoría sin un enorme flujo de dinero entrante. Muchos de nosotros simplemente aceptamos nuestros hábitos actuales o rehusamos llevar a cabo el difícil trabajo para cambiarlos, mientras nos quejamos y solemos sucumbir a una vida de dependencia y preocupación.

A pesar de las protestas de algunos críticos hacia su trabajo, mi padre no era inocente y afirmaba muy claramente que las probabilidades de convertirse en alguien extraordinariamente rico partiendo de la nada no eran muy elevadas; pero sus investigaciones mostraron, una y otra vez, que los comportamientos pueden modificar las circunstancias de alguien, y su vida supuso una de estas historias. Había modificado meticulosa y constantemente la forma en la que se comportaba para convertirse en alguien económicamente independiente y superó sus orígenes increíblemente humildes.

Mi padre nunca quiso hacer una segunda edición de *MPA*, un libro que se ha convertido en un clásico desde su publicación en 1996 en EE. UU., en parte porque prefería escribir nuevos libros para sus lectores que aportaran unos puntos de vista distintos (o nuevos) sobre el asunto de la abundancia y la acumulación que riqueza en Estados Unidos. Sus libros posteriores incluyeron *The Millionaire Mind*, *Millionaire women next door* y *Stop Acting Rich*. Las investigaciones y el desarrollo de este libro empezaron en 2012, anticipando el vigésimo aniversario de la publicación de *MPA* en 2016. El objetivo original era el de examinar tendencias a lo largo del tiempo relacionadas con algunos nuevos temas, además de incluir comparaciones con los datos obtenidos para las anteriores obras de mi padre.

Juntos, decidimos echar otro vistazo a los millonarios de Estados Unidos para ver qué cambios (si es que se habían producido) podían apreciarse veinte años después de la publicación original de *MPA*, además de años después de la publicación de sus otras obras. Nuestro objetivo era el de reexaminar los rasgos comportamentales clave de los millonarios de la puerta de al lado mientras, al mismo tiempo, teníamos en cuenta el aspecto que tenía el acumular riqueza en la actualidad. Mi padre, el fundador original del Instituto del Mercado Próspero (Affluent Market Institute) y el autor del título original, aportó su punto de vista de la época del *baby boom* y su experiencia en las investigaciones de mercado al proyecto, mientras que yo, miembro de la generación X, con formación como psicóloga industrial, trabajé a su lado.

Teníamos otro plan en reserva, uno que modificaba el libro que estás leyendo de forma importante. Mi padre murió por culpa de un conductor borracho en 2015, la víspera del día en que íbamos a enviar la primera serie de invitaciones para la investigación. Tras su fallecimiento, asumí la tarea de recopilar sus notas junto con los hallazgos de la investigación de nuestro último estudio, entrelazando las notas, los blogs y las ideas que hubiera querido incluir en un nuevo libro en forma de capítulos junto con la interpretación de datos nuevos y otros que me había aconsejado recopilar en los años anteriores. Esta agridulce tarea me llevó más de tres años. Mientras tuve acceso a muchas de sus notas y escritos, no pude sustituir la singular perspectiva de mi padre en los nuevos datos y titulares actuales. Debido a ello, me vería obligada a presentar, humildemente, mis propias interpretaciones.

Había varias razones por las cuales sentí que, a pesar de la ausencia de mi padre, este proyecto debía completarse. Son las mismas razones por las cuales la investigación en los campos de la ciencia del consumo, la planificación financiera, la economía conductual y la psicología social dedicada a ayudar a la gente a tener éxito financiero deben proseguir también. En resumen, necesitamos un estudio científico continuo sobre cómo las personas pueden acumular riqueza por su cuenta para así confirmar o refutar mitos sobre la riqueza, anécdotas e historias para sentirse bien. Necesitamos emplear el rigor científico para separar lo que *suená bien* de lo que *funciona de verdad*.

Los mitos acerca de la riqueza siguen abundando en EE. UU. Los medios, el gobierno y la mente de los estadounidenses siguen confundiendo los ingresos con la riqueza. Cualquiera que haya amasado una fortuna por su cuenta suele ser visto con suspicacia, como si el único camino para el éxito financiero requiriese de elevados niveles de «ayuda económica externa» (regalos pecuniarios por parte de familiares), de ganar la lotería o de la falta de honestidad. Las imágenes brillantes y relucientes llenan la información que aparece en nuestras redes sociales y nos siguen confundiendo con respecto a la realidad de llegar a tener éxito económico.

Muchos de nosotros estamos penosamente mal preparados, y en algunos casos somos incapaces de gestionar nuestros propios asuntos económicos. Casi la mitad de los estadounidenses no podrían cubrir un gasto de cuatrocientos dólares estadounidenses (unos trescientos sesenta euros)³ sin tener que vender algo o pedir dinero prestado.⁴

Seguimos, como nación, preocupados por nuestras finanzas. La Asociación Estadounidense de Psicología vio que casi el 64 % de los estadounidenses piensa que el dinero es una fuente de estrés «bastante o muy importante» en su vida.⁵

Esto sufre altibajos con la economía, pero el dinero suele ser el principal factor de estrés para los estadounidenses, superando el trabajo, las preocupaciones relativas a la salud y los problemas familiares.

Por último, es importante señalar que algunos críticos de *MPA* sugirieron que el *boom* del mercado de valores alimentado por la economía de Internet, que estaba en desarrollo a mediados de la década de 1990, fue la razón del éxito de las personas incluidas en el libro o, alternativamente, que el sesgo de la supervivencia (afirmando que los datos sólo se fijaban en aquellos que habían tenido éxito a la hora de hacerse ricos y no en si aquellos que fracasaron mostraban las mismas características) era la explicación de los resultados. Los críticos ignoraron que había comparaciones claras (y frecuentemente diferencias significativas) en su obra entre los *acumuladores*

3. De acuerdo con la cotización dólar estadounidense-euro (1 dólar = 0,91 euros) en enero de 2020. (*N. del T.*)

4. Reserva Federal de EE. UU. (Federal Reserve), 2015.

5. Asociación Estadounidense de Psicólogos (American Psychological Association), 2015.

prodigiosos de riqueza, que eran eficaces a la hora de transformar sus ingresos en riqueza, y los *malos acumuladores de riqueza*, que eran aquellos que con los mismos niveles de ingresos tenían poco que mostrar en sus cuentas. Los mismos comportamientos y hábitos examinados en *MPA* también se han aplicado a poblaciones formadas por personas del mercado de masas o aquéllas con un alto poder adquisitivo (es decir, aquéllas que no han «sobrevivido» para ser ricas todavía), y los datos de estas poblaciones de no-millonarios revela, constantemente, una correlación positiva entre una acumulación de riqueza acelerada y factores como tomar decisiones financieras prudentes, ignorando las presiones sociales para gastar, y estar enfocado en las metas.⁶

Este libro no sólo incluye descripciones e interpretaciones de los datos recabados justo antes y después del fallecimiento de mi padre, sino también pasajes escritos por él, normalmente en forma de entradas de blog que había marcado para que se incluyeran en el libro. En su mayor parte, los datos destacados en este libro se recopilaron durante 2015 y 2016, pero también incluí resultados de encuestas de otros estudios complementarios llevados a cabo entre 2012 y 2018 junto con los datos recopilados por mi empresa de investigación de datos, DataPoints, en distintos momentos a lo largo del tiempo.

En términos de la voz narrativa, decidí usar el pronombre *nosotros* a lo largo de este libro. Sin embargo, en algunos casos el lector también verá recuadros que subrayan el trabajo individual de mi padre y que incluyen notas, entradas de blog, ideas de capítulos y revisiones de datos. Pensé que eran fundamentales para el libro y que el lector debía saber que éstas eran sus propias palabras. En otros casos, he incluido algunas secciones con mis propias palabras, apuntando que son mis propias experiencias e investigaciones a las que me estoy refiriendo.

Su muerte prematura en 2015 ha dejado un vacío no sólo en la vida de su familia más cercana, sino que, basándome en los numerosos mensajes que recibimos en su página web y a través de otras fuentes durante la época posterior a su fallecimiento, también lo ha dejado en las vidas de los lectores de sus libros y su blog que estaban buscando ayuda o ánimos en sus viajes hacia la independencia económica.

6. Fallaw, 2017.

Con todos estos emotivos aspectos como telón de fondo, ofrezco este libro como una continuación de las investigaciones y el trabajo de mi padre. Durante los días posteriores a la tragedia que se cobró su vida, algunos en los medios aprovecharon la oportunidad para afirmar que el concepto del millonario de la puerta de al lado estaba muerto. Eso no es lo que dicen los datos. Espero que este libro demuestre que el millonario de la puerta de al lado sigue muy vivo y goza de muy buena salud, y que cualquiera que esté dispuesto a trabajar en ello puede seguir alcanzando el éxito económico.

SARAH STANLEY FALLAW
Atlanta (Georgia)
Junio de 2018

Capítulo 1

EL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO ESTÁ VIVO Y GOZA DE BUENA SALUD

Cree que puede hacerse. Cuando creas que algo puede hacerse, cuando lo creas de verdad, tu mente dará con formas de hacerlo. Creer en una solución sienta las bases para la solución.

DAVE SCHWARTZ, *La magia de pensar en grande*

El doctor Thomas J. Stanley pasó la mayor parte de su carrera profesional observando cómo los estadounidenses alcanzaban el éxito económico por su cuenta. Estudió a empresarios, ejecutivos, profesores, ingenieros y toda una multitud de personas con unos ingresos medios o por encima de la media para responder a la siguiente pregunta: ¿por qué algunas personas tienen una mejor capacidad para *transformar* sus ingresos en riqueza? Las obras publicadas como producto de esta vida de investigación para responder a esta pregunta han vendido más de 5 millones de libros.

¿Por qué tuvo esta obra un impacto tan importante? Puede que fuera porque las investigaciones revelaron que la riqueza podía conseguirse a través de nuestras propias conductas: no había condiciones previas, como unos derechos de nacimiento o un origen étnico privilegiados. A pesar de los titulares sensacionalistas que defendían lo contrario, sigue siendo posible, en la actualidad, acumular riqueza sin una herencia recibida al contado o un boleto de lotería ganador. Mientras las libertades de las que gozamos en Estados Unidos sigan existiendo, habrá personas que acumulen riqueza no debido a la suerte, ni al color de su piel, ni al éxito de sus

progenitores, sino debido a las metas que se marcan, las conductas que emplean para alcanzar sus objetivos y su capacidad para ignorar las distracciones y a sus detractores a lo largo del camino.

Los sellos distintivos de lo que hizo *un millonario de la puerta de al lado* hace veinte años siguen siendo válidos. Vivir por debajo de tus medios supone, simplemente, otra forma de expresar una ecuación matemática: una ecuación que funciona independientemente de los panoramas políticos, los entornos económicos y las modas cambiantes. Las matemáticas siempre funcionan, pero las distracciones cotidianas, ya se traten de la mentalidad de permutar las cosas por algo de valor superior propia de la década de 1990 y principios de la de 2000, o las redes sociales siempre presentes de la actualidad, alejan a mucha gente del sencillo poder de ahorrar más de lo que gasta. El aumento de los costes de la asistencia sanitaria y la educación también requieren que pensemos de forma diferente en la manera en la que vivimos la vida: puede que el estilo de vida o la trayectoria laboral tradicionales que siguieron nuestros progenitores o nuestros abuelos no contribuyan a la acumulación de riqueza en la actualidad.

Pese a ello, algunos críticos han argumentado que el mismísimo concepto del millonario de la puerta de al lado está muerto, que el *boom* de las acciones alimentado por Internet en la década de 1990 dio lugar a las historias de éxito cubiertas por mi padre en *El millonario de la puerta de al lado*, y que el sesgo de la supervivencia estaba presente en nuestro conjunto de datos (es decir, la idea de que habíamos analizado sólo a los «ganadores», y que los «perdedores» desde el punto de vista económico podrían haber compartido las mismas características); pero afortunadamente, para aquellos que estén buscando la independencia económica, nuestro estudio más reciente y los datos resultantes indican que los comportamientos, los hábitos y los estilos de vida que contribuyen a la acumulación de riqueza no han cambiado en los últimos veinte años, y no dependen de las preocupaciones económicas, sociales o tecnológicas de su tiempo. Hemos visto que incluso en poblaciones no prósperas, las mismas características separan a aquellos que tienen más éxito transformando los ingresos en riqueza de aquellos que tienen menos éxito.

IDENTIFICANDO A LOS MILLONARIOS DE LA PUERTA DE AL LADO

Hay una base científica para dar con los millonarios, pero como son un subconjunto tan pequeño de la población estadounidense, obtener un gran número de ellos para cualquier intento de investigación mediante encuestas puede suponer un reto. Hay enormes conjuntos de datos y direcciones ligados a códigos postales que permiten que los investigadores tomen muestras en presuntos vecindarios con ingresos elevados y grandes fortunas personales, pese a que en esos vecindarios no todos sus residentes son millonarios. Las investigaciones tradicionales basadas en encuestas y los procedimientos para los mercados objetivos no son, necesariamente, métodos infalibles para encontrar a millonarios de la puerta de al lado, ya que los millonarios suelen acumular riqueza no gastando una fortuna en su residencia principal, haciendo así que sea menos probable que vivan en vecindarios pudientes. Pese a que se les pueda ver en esfuerzos destinados a la colaboración masiva y en blogs sobre la independencia económica, suelen guardarse para sí mismos la realidad de su éxito económico. Después de todo, la inclinación por no *parecer* ricos les ayudó, en primer lugar, a llegar al lugar en el que se encuentran.

Pero hoy en día sigue habiendo un grupo de personas que acumula riqueza por su cuenta y, ciertamente, en sus propios términos. Muchos de los millonarios de la puerta de al lado que aparecen en este libro y en obras anteriores nos escribieron para compartir sus historias. Aunque este grupo no se enorgullece transmitiendo su éxito al mundo, disfruta compartiendo sus experiencias (frecuentemente de forma anónima) con otros dispuestos a seguir su ejemplo. Mediante nuestra investigación con muestras obtenidas de la población general, también nos encontramos con personas adecuadamente etiquetadas como millonarias de la puerta de al lado *emergentes*. Éstas son personas que todavía no son millonarias, pero que, ciertamente, están camino de serlo.

Identificar a aquellos que están versados en transformar los ingresos en riqueza lleva más esfuerzo que una compra aislada como consumidores o un puesto de trabajo. Es cierto que los millonarios de la puerta de al lado que estudió mi padre y a los que entrevistó en 1996 solían traba-

jar en lo que la gente podría considerar sectores aburridos o mundanos, como el de la contabilidad o el de la chatarra. Hoy, igual que sucedía en 1996, los profesionales como los ingenieros y los profesores suelen poseer las características, personalidades y habilidades que les permiten transformar, de forma prodigiosa, sus ingresos en riqueza; pero nunca ha ocurrido que *todos* los pequeños empresarios o personas que trabajan en el sector de la chatarra tengan éxito transformando sus ingresos en riqueza. Tampoco ha sucedido nunca que *todos* los propietarios de coches viejos, relojes baratos y hogares modestos posean los conocimientos, talentos, habilidades y competencias para acumular riqueza por su cuenta. Éstos son marcadores, tal y como mostraba mi padre, pero no necesariamente *predictores*. No: en lugar de ello debemos tener en cuenta un patrón más amplio de comportamientos y experiencias frente a una única decisión financiera o elección con respecto al estilo de vida.

ALGUIEN OLVIDÓ CONTÁRSELO A LA COMUNIDAD DE LA INDEPENDENCIA ECONÓMICA

Desde la publicación de *MPA* en 1996, se ha desarrollado toda una comunidad que centra su estilo de vida y sus esfuerzos en la capacidad de retirarse (o de tener la opción de abandonar el trabajo retribuido) en una época de la vida que en la actualidad suele ser insólita. ¿Treintañeros que ahorran lo suficiente como para dejar de trabajar? Algunas de las mejores pruebas de que los millonarios de la puerta de al lado están vivos y gozan de buena salud es la dinámica comunidad *online* a la que se hace referencia como «IE/JT» (independencia económica/jubilación temprana). En 2011, un bloguero que tenía el apodo Mr. Money Moustache empezó a documentar sus hábitos de ahorro y de gastos, sus prácticas de inversión y su filosofía con respecto al comportamiento de los consumidores (empleando un lenguaje extravagante, como por ejemplo: «Tu vida actual de clase media es un Volcán de Despilfarro en Erupción», que es una de mis citas favoritas).¹

1. Mr. Money Moustache, 2013.

Aunque no fue el primero en hablar sobre la frugalidad y la vida frugal en Internet, fue uno de los primeros en ser ampliamente leído y citado. Mr. Money Moustache abandonó el trabajo retribuido a los treinta, con aproximadamente 590 000 dólares² en activos totales. A través de sus escritos y de aquellos similares a los suyos, nació un movimiento cultural.

En la actualidad, se pueden encontrar más de 1 700 entradas de blog relacionadas con la IE/JT clasificados en Rockstar Finance (una especie de directorio para la comunidad de la IE/JT).³ La mayoría implican alguna variación de un tema similar: un foco puesto en ahorrar dinero y ser capaz de hacer lo que quieras con tu vida lo antes posible. Muchos bloggers de esta comunidad se refieren a *EMP* como un libro transformador en sus travesías. Los casos prácticos y los viajes personales de estos bloggers son más voluminosos de lo que podría cubrirse en un libro e incluyen multitud de enfoques distintos: desde médicos y abogados que ganan un salario de seis cifras a otros profesionales con sueldos más bajos. Algunos escritores han acumulado muchos millones de dólares, pero todavía no han abandonado su carrera profesional, mientras que algunos con menos de un millón de dólares en patrimonio neto ya se han retirado. Predican el ser decididos y disciplinados en cuanto a diseñar un estilo de vida que te permita dejar de estar anclado a una empresa u organización, de modo que puedas decidir por tu cuenta qué quieres hacer con tu tiempo. Una vez más, esta gente no está en su sesentena ni setentena, sino en su veintena, treintena y cuarentena.

Tómate treinta minutos y lee detenidamente algunas de estas entradas de blog y llega a conocer a estas personas. Nótese los estilos de vida que describen y los detalles sobre cómo llegaron a donde están. Puede que no te *guste* cómo viven su vida, pero resultaría difícil discutir que sus comportamientos y elecciones no *funcionen* en su caso. Quedará claro que el millonario de la puerta de al lado está vivo y goza de buena salud en esta comunidad concreta.

2. Salvo si se indica lo contrario, los dólares siempre harán referencia a dólares estadounidenses. (*N. del T.*)

3. Rockstarfinance.com, 2018.

EL RESPETO POR EL DINERO: UN PRERREQUISITO PARA LA RIQUEZA

Allison Lamar, que creció en una región remota de Estados Unidos, tenía una madre alcohólica y un padre que se esforzaba por llegar a fin de mes mientras cuidaba de su esposa. Al final fueron los abuelos de Allison los que actuaron como sus mentores para ayudarla a asumir el control de su vida económica. Cuando entrevisté a Allison, compartió su singular punto de vista con este consejo relacionado con respetar el dinero: «Cuida del dinero de forma responsable y éste cuidará de ti más adelante. Cuando la gente dice que no se preocupa por el dinero, creo que se trata de una excusa para no ocuparse de él».

Allison tiene ahora cincuenta y cuatro años, tiene dos hijos que van a la universidad y es propietaria de un inmueble. Se ha comprometido, va a casarse y ha vivido en la misma localidad durante veinte años. Me dijo que fueron sus primeras experiencias y las conductas correspondientes las que le permitieron acumular riqueza y convertirse en millonaria dos veces:

Era la mayor, e iba a ayudar a averiguar cómo iba a vivir [mi madre]. Había cosas que quería como niña de trece años, y no era un regodeo en la autocompasión por no poder tenerlas. [...] Me dieron un trabajo para repartir periódicos, e incluso cuando las temperaturas eran de -40°C yo no faltaba. Soy emprendedora por naturaleza y soluciono los problemas. [...] No había banalidades en nuestra vida. Pasé mucho tiempo con mis abuelos. Mi abuelo trabajó duro toda su vida y acumuló riqueza. Veía lo decepcionado que estaba con algunos de mis primos, que se pensaban que tenían derecho a su riqueza. Ahora puedes ver esto al instante en Facebook: ves a todas esas personas con lo que parecen unas vidas increíbles, pero en realidad no es así. [...] Mi padre me decía constantemente que ahorrar el 10%, y así lo hacían mis abuelos. Incluso cuando estaba en la universidad, ganando 6,50 dólares la hora, ahorraba el 10%. Mis amigos se reían y me decían: «¿Por qué no esperas a tener un trabajo de verdad?». Era el hábito: inicié este hábito y nunca lo abandoné. [...] No me suponía un sacrificio: no era más que un hábito. También sentía como si estuviera respetando a mis abuelos al ahorrar para convertirme en millonaria. Estaba contenta con el pro-

ceso de convertirme en millonaria: cuando lograba un objetivo quería otro. Siempre supe que sería millonaria: no era nada del otro mundo. Simplemente trabajé para conseguirlo. [...] Trabajar duro: está bien trabajar catorce horas algún día. Esos sacrificios valen la pena. Y echas la vista atrás y son dulces, de un modo u otro (conducir un coche sin aire acondicionado, por ejemplo), son dulces. [...] Me convertí en millonaria por primera vez cuando tenía treinta y cinco años, y hora tengo unos dos millones de dólares en patrimonio neto. Tengo cincuenta y cuatro años. Mis amigos nunca sospecharían que soy millonaria, ya que actúo de forma bastante «normal». El dinero es «agradable» en sí mismo, pero me preocupa más lo que el dinero puede hacer que la acumulación de dinero en sí.

Allison compartió sus pensamientos sobre por qué a tanta gente le resulta problemático acumular riqueza:

- Juegan al juego de las comparaciones empleando las convenciones sociales para decidir qué es importante y cómo competir con los demás. «Los padres, especialmente, pueden ser muy competitivos», dice.
- «La gente tiene que enfrentarse a la realidad sobre en qué lugar se encuentra». En otras palabras, ser consciente de tu situación económica y valorarla puede conducir a tomar unas decisiones realistas sobre cómo avanzar.
- Piensan que las pequeñas acciones no tienen consecuencias. Allison aprendió a valorar el poder sumatorio de las pequeñas decisiones mientras trabajaba bajo el frío, con temperaturas bajo cero, en el Medio Oeste de EE. UU. para ganar dinero.

Los primeras influencias y experiencias de Allison le ayudaron a dar forma a su viaje económico. En muchos puntos del camino, podría haberse rendido o haber tomado decisiones a corto plazo más fáciles, pero al respetar al dinero y al asumir una visión a largo plazo, siendo esto resultante, en parte, por la influencia de sus abuelos, su viaje le está proporcionado ahora una gran libertad:

Debes ser capaz de enfrentarte a la situación en la que te encuentres y no tener miedo, pero sí ser consciente: enfrentarte a la realidad de tu estado contable. [...] Esto se materializó de verdad cuando me divorcié. Sabía que tenía opciones. Algunas mujeres permanecen en una relación porque no comprenden el dinero o están asustadas. Yo sabía que tenía opciones. [...] Trabajo en un departamento de incendios: trabajo porque quiero trabajar. Ahora gano más dinero con mis inversiones que con mi trabajo, y la gente no tiene ni idea. Me gusta que sea así.

Allison compartió su historia no por la fama o la fortuna, no para escribir una publicación en Instagram, sino más bien para mostrar a los demás que, independientemente de tus circunstancias, lograr el éxito económico depende no de lo que haya sucedido en el pasado, sino de los comportamientos que emplees hoy y mañana: conductas que se describieron en 1996 y que siguen teniendo validez en la actualidad.

MÁS MILLONARIOS DE LA PUERTA DE AL LADO: ¿ODIAS LOS MÉTODOS Y AMAS LOS RESULTADOS?

Nadie discutiría el ascendiente y la influencia de Dave Ramsey en el mundo de las finanzas personales. De acuerdo con el portal web del Ramsey Group, 13 millones de personas sintonizan cada semana el programa de Ramsey, que se retransmite en una radio que emite a nivel de todo EE. UU., y más de 4,5 millones de personas han asistido a sus clases, de doce semanas de duración, en la Financial Peace University.

Algunos aspectos de su mensaje han provocado críticas por parte de otros presuntos «expertos». Dejaremos que sean otros los que batallen y discutan sobre los consejos económicos concretos. En lugar de ellos, nos centraremos en el aspecto conductual de esta metodología y sus resultados asociados. Ramsey indica a la gente que amortice primero sus pequeñas deudas, lo que proporciona un incentivo psicológico para seguir amortizando deuda, lo que en último término dará lugar a que las deudas más cuantiosas (por ejemplo, los préstamos para estudios, las hipotecas) se amorticen y dejemos nuestro hogar en una posición para ahorrar e invertir. Y en su grupo, parece ser que el consenso de la presión social puede

servir a modo de influencia positiva en las finanzas personales. Los cursos de formación (frecuentemente consistentes en varias semanas de reuniones en grupo) y los materiales, los libros y la tecnología relacionados proporcionan, todos ellos, un amplio refuerzo para las conductas económicas positivas.

Muchos de los lectores y admiradores de mi padre han aportado como referencia a Ramsey y su organización como los medios mediante los cuales pudieron corregir sus comportamientos económicos y conseguir el éxito financiero, y muchos de ellos están muy cerca de conseguir el estatus de millonario cuando describieron su trayecto o acababan de conseguirlo. Al igual que la comunidad de la IE/JT, estas personas están demostrando frecuentemente los resultados relacionados con los comportamientos conducentes a la riqueza y convirtiéndose en millonarios en el proceso.

CONOCE A LOS JACOBSON (QUE ESTÁN MUY VIVOS)

Los Jacobson no aparecen en primera plana en los periódicos en absoluto. No ganaron la lotería ni fundaron una empresa tecnológica comprada por Amazon o Google. Su fortuna procedió de un estilo de vida constante y sencillo y de décadas de elecciones que contribuyeron a la acumulación de riqueza. Su hogar, de unos 175 metros cuadrados, probablemente no se encuentre ubicado en uno de los códigos postales que incluya a los principales poseedores de riqueza de EE. UU. Siguieron lo que podía describirse como el típico camino del millonario de la puerta de al lado. Después de amasar esa fortuna, siguen gastándola de una forma que asegure que su riqueza se mantendrá y crecerá, tal y como la señora Jacobson describía en una carta que envió a mi padre y que él mencionó en el prólogo actualizado de *MPA* en 2010:⁴

Me casé con el cónyuge adecuado y llevo un estilo de vida sencillo. Llevamos casados veintidós años y tenemos tres hijos, tres perros y dos caballos. Hemos vivido en la misma casa de 175 metros cuadrados (de la época

4. Stanley y Danko, 2010.

de 1975) durante veinte años. Tengo un máster en Ingeniería Química, y mi esposo tiene un doctorado en Ingeniería Química y ahora es vicepresidente de una empresa química.

Sacaba sobresalientes en la escuela y obtuve una muy buena nota en los exámenes de selectividad. Fui la primera persona de mi familia en ir a la universidad. Nací en un lugar remoto de Arkansas. Después de la universidad, mi marido y yo conseguimos buenos trabajos, vivíamos con un sueldo y ahorrábamos el otro. Siempre que conseguíamos aumentos de sueldo ahorrábamos más. Ahora soy madre y ama de casa.

Ya somos millonarios. Sin embargo, todavía tenemos tres hijos a los que llevar a la universidad, así que no nos sentimos ricos. A veces, mis hijos me preguntan si somos pobres porque les hago escoger de entre la selección de productos del menú que valen un dólar.

Vale la pena mencionar aquí que la casa unifamiliar media de Estados Unidos tiene una superficie de unos 220 metros cuadrados (unos 45 metros cuadrados más grande que la casa de los Jacobson). Pero incluso aunque esta familia se encuentra por debajo en términos del tamaño de su casa, se encuentra en el 10 % superior en términos de patrimonio neto. Estadísticamente hablando, cuanto más grande su hogar, de menos dispone su propietario para transformarlo en riqueza. Aproximadamente un 92 % de los propietarios de una casa no son millonarios, pero muchísimos de ellos viven en casas de más de 175 metros cuadrados.

Los Jacobson no tienen que preocuparse por los cuatrocientos billones de dólares de déficit que se espera que afecte a los ahorros para la jubilación en los próximos treinta años.⁵ Como ahora los estadounidenses viven más y hay menos opciones con respecto a las pensiones, es probable que la carga de asegurarse la independencia económica y las comodidades al jubilarse sea, principalmente, responsabilidad de la persona, y los Jacobson no van a asumir riesgos. Independientemente de los titulares que dicen lo contrario, ellos son millonarios de la puerta de al lado, y están muy vivos y gozan de buena salud.

5. Informe del Foro Económico Mundial, 2017.

¡PERO ESTO NO ES PARA MÍ!

Algunos no pueden imaginar las primeras experiencias profesionales de Allison Lamar; además, el estilo de vida de los Jacobson no está hecho para todos. Algunas personas no quieren escoger de entre la selección de productos del menú que están de oferta. Puede que algunas personas quieran una casa más grande por las razones que sea, y puede que retirarse a los treinta y cinco años, pero «tener» que llevar una vida frugal no le resulte atractivo a todo el mundo. Es comprensible que no todos puedan o quieran vivir de esta forma.

Pero consumir hoy anticipando unos niveles de ingresos futuros más altos e intentar seguir el ritmo de la competición relativa a los dispositivos electrónicos, los coches y los complementos son problemas universales que hacen que la gente descarrile del camino del éxito económico y, ciertamente, de la senda del millonario de la puerta de al lado. Las personas que adoptan esta estrategia son presa fácil de los vendedores, haciendo así que les resulte todavía más difícil mantenerse concentrados en el objetivo de la independencia económica. La «carrera armamentística» del consumo y la realidad de que muchas personas se están implicando en estas batallas suelen pasarse por alto en las crónicas con carga política sobre el estado de acumulación de riqueza; pero, tal y como hemos visto una y otra vez, los comportamientos impulsan la riqueza.

Piensa en cuánta gente conoces que pueda vivir:

- En una casa que no se puede permitir con su nivel actual de ingresos.
- En un vecindario repleto de signos visibles de riqueza.
- Con amigos o familiares que no quieren asumir la responsabilidad de su futuro económico.
- Con poco dinero ahorrado para su jubilación u otros sucesos propios de la vida (por ejemplo, la universidad).

- Con una preocupación y desasosiego constantes porque su estilo de vida está en peligro.

La gente que está atascada en este tipo de supuestos no dispone de la libertad para hacer algo que se salga de la norma, como iniciar un nuevo negocio o capear un desastre económico. Quizás no desees el estilo de vida frugal descrito por nuestros millonarios de la puerta de al lado, pero pese a ello necesitarás unos ingresos elevados que alimenten el consumo y estar preparado para lo que puedas encontrarte en tu camino en el futuro.

LOS INGRESOS NO SON RIQUEZA

En Estados Unidos hay una gran libertad para escoger el tipo de vida que queremos llevar y la forma en la que acumulamos o conservamos la riqueza. Independientemente del camino que escojamos, generar ingresos para nuestro hogar será una preocupación fundamental en algún momento del proceso; pero los ingresos no son lo mismo que la *riqueza*. Los ingresos son lo que traes a casa *hoy*. La *riqueza* es lo que tendrás *mañana* y al próximo día, y al otro.

La riqueza no son los ingresos y los ingresos no son riqueza.

La riqueza es la cantidad que acumulas. El patrimonio neto es tu estado contable: el valor neto de tus activos menos tus obligaciones. Los ingresos son lo que ganas en un período de tiempo, e informas de ellos en tu declaración de la renta. Ciertamente, los ingresos periódicos afectan a tu patrimonio neto (estado contable), pero no definen la auténtica riqueza. Piensa en una persona que gane un millón de dólares anuales en forma de sueldo y que gaste 1,2 millones en bienes de consumo ese mismo año. El impacto sobre su riqueza (estado contable) sería de 200 000 dólares *negativos*.

Los medios suelen retratar la riqueza como los *ingresos*, en lugar de como el *patrimonio neto*, generando la idea errónea de que el mero hecho de recibir un gran sueldo conduce necesariamente a la riqueza. Una similitud entre la gente con altos ingresos y un gran patrimonio neto es que la

mayoría de estas personas son económicamente productivas como resultado de sus propios esfuerzos.

En Estados Unidos, la riqueza personal está aumentando con el tiempo. En 2017, había aproximadamente 11,5 millones de hogares millonarios,⁶ más o menos el 9% de todos los hogares estadounidenses.⁷ En comparación, en 1996 había 3,5 millones de hogares millonarios, que representaban un 3,5% del total de hogares estadounidenses de esa época. La riqueza personal en EE. UU. era de 22 billones de dólares en 1996, pero casi la mitad de esta riqueza la poseían un 3,5% de los hogares. La distribución de la riqueza sigue siendo desproporcionada de forma similar en la actualidad: con una riqueza personal de aproximadamente 84,9 billones de dólares, casi el 76% de ella la posee el 10% de los hogares.⁸

Somos, desde cualquier punto de vista, un país muy pudiente, pero en la actualidad, la mayoría de la gente de EE. UU. dista mucho de ser rica. No te dejes confundir al saber que el patrimonio neto *medio* de un hogar estadounidense es de 692 100 dólares.⁹ Puede que pienses que, aunque un trabajador estadounidense medio pierda su empleo, podrá vivir de su riqueza durante cinco o quizás seis años; pero tenemos un problema con esta cifra: es muy engañosa. La presencia de hogares con un patrimonio neto elevado (piensa en multimillonarios como Warren Buffett o Bill Gates) distorsiona la media de forma desproporcionada.

El valor *medio* del patrimonio neto de los hogares nos aporta una imagen mucho más precisa de la naturaleza de la riqueza en Estados Unidos. La mediana es la del hogar típico, el punto medio en la escala de los más de 124 millones de hogares clasificados desde los peores a los mejores a lo largo de la clasificación del patrimonio neto. Con pocas excepciones, y allí donde se señale lo contrario, en este libro emplearemos el valor de la mediana cuando hablemos de dólares en este libro. Por ejemplo, los ingresos medianos en EE. UU. fueron (en 2013) de 59 039 dólares, mientras

6. Grupo Spectrem, 2018.

7. Instituto Nacional de Estadística de EE. UU. (United States Census Bureau), 2017.

8. Departamento Congresual de Finanzas y Presupuesto del Congreso de Estados Unidos (Congress of the United States Congressional Budget Office), 2016.

9. Reserva Federal de EE. UU., 2017a.

que los ingresos *medios* fueron de 83 143 dólares.¹⁰ El patrimonio neto mediano de los estadounidenses en 2016 fue de 97 300 dólares:¹¹ un valor alejado de la voluminosa cifra media de 692 100 dólares y que roza el precio de una estancia de un año en una residencia de ancianos.¹² Esto significa que menos de la mitad de los hogares de Estados Unidos dispondrían de suficiente dinero para pagar un servicio así incluso aunque vendieran todo lo que tienen.

La mayoría de los hogares estadounidenses están lejos de ser independientes económicamente, lo que definiríamos como el ser capaz de vivir durante un cierto período de tiempo sin recibir un sueldo de un empleador ni ningún otro ingreso. La mayoría de dichos hogares tampoco podrá jubilarse sin pasar apuros. Y hay más malas noticias. ¿Qué pasa si el patrimonio neto de los hogares se excluye de las cifras del patrimonio neto mediano? Entonces, la cifra mediana se desploma hasta alcanzar unos 25 116 dólares, o la mitad de los ingresos anuales medianos generados por un hogar estadounidense típico. ¿Quién cuidará de estas personas cuando ya no puedan mantenerse a sí mismas? No apuestes por que lo haga el Gobierno. En un futuro no tan lejano, es probable que sólo puedas depender de ti mismo y de tus seres queridos. La supervivencia, al igual que la caridad, empieza en tu hogar.

Echemos un vistazo al patrimonio neto como indicador del estado de riqueza. Frecuentemente oímos, tanto directamente como también en los medios, lo siguiente: «¿Un millón de dólares? Eso ya no es nada». Así pues, aunque un millón de dólares valen, ciertamente, menos hoy que hace veinte años (un millón y medio de dólares actuales equivaldrían, aproximadamente, a un millón de dólares de 1996),¹³ esa cifra sigue siendo más de diez veces el patrimonio neto mediano en Estados Unidos.

Tal y como sucedía en 1996, la mayoría de los hogares distan mucho del estatus de millonarios; y aún más en la actualidad, el estatus de millonario al alcanzar la jubilación puede que no resulte suficiente para perpe-

10. Semega, Fontenot y Kollar, 2017.

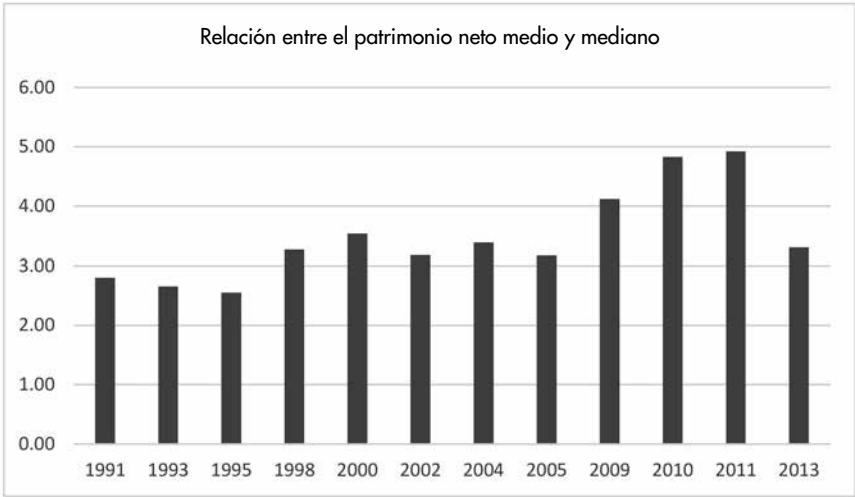
11. Reserva Federal de EE. UU., 2017a.

12. Genworth, 2016.

13. Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. (Bureau of Labor Statistics), 2017.

tuar un estilo de vida que incluya un consumo elevado. Si ése es tu estilo de vida, entonces es crucial asegurar unos niveles elevados de ingresos recurrentes; pero los ingresos pueden ser efímeros. Aquellos que quieran ser verdaderamente independientes económicamente confiarán, en lugar de ello, en los ahorros y los ingresos pasivos que puede generar el capital invertido.

ILUSTRACIÓN: ÍNDICE ENTRE EL VALOR NETO MEDIO Y MEDIANO EN LOS AÑOS DE LOS QUE SE DISPONE DE INFORMACIÓN¹⁴



UN RETRATO DEL MILLONARIO ACTUAL

Así pues, ¿quiénes son los millonarios actuales? Queríamos determinar si había diferencias, a lo largo del tiempo, en cuanto a los estilos de vida, los comportamientos y las actitudes de los millonarios, los «expertos en el tema» de la acumulación de riqueza. ¿Había conductas clave que trascendieran al tiempo y condujeran a la acumulación de riqueza? ¿Qué aspecto tienen en la actualidad este grupo de personas que han amasado un patrimonio neto mediano de 3,5 millones de dólares (el patrimonio neto mediano de la muestra de nuestra encuesta más reciente)? A continuación, tenemos un retrato de estos millonarios:

14. Instituto Nacional de Estadística de EE. UU., 2017.

- Somos, principalmente, hombres de sesenta y un años (87%) que estamos casados (69%) o que se han vuelto a casar (25%). Más del 80% de nosotros creemos que nuestros cónyuges son factores fundamentales para nuestro éxito económico.
- Nuestros ingresos medios en el último año han sido de 250 000 dólares, y nuestro patrimonio neto medio es de 3,5 millones de dólares. En comparación con el estadounidense medio, ganamos 4 veces más, mientras que nuestro patrimonio neto es de alrededor de 36 veces la media.
- La educación ha sido crucial para nuestro éxito. Más del 93% tenemos por lo menos un título universitario, y casi el 60% poseemos un título de posgrado. Algo más de la mitad estudiamos en una universidad pública.
- Casi el 20% estamos jubilados. En el caso del 80% que no nos hemos retirado, trabajamos unas 45 horas por semana como empresarios, abogados, ingenieros, líderes, gerentes, médicos y asesores.
- Vivimos de lo que hemos hecho, ya que más del 86% obtuvimos el 0% de nuestros ingresos de fideicomisos y herencias en el último año, y sólo el 10% hemos recibido regalos en forma de dinero en metálico, valores, propiedades o vehículos de familiares.
- Casi el 90% estamos satisfechos con la vida, y casi el 80% decimos que, en general o de forma sistemática, estamos en buena forma física y dormimos, de media, 7,65 horas cada noche.
- Somos frugales y vivimos de acuerdo con un presupuesto. Un 70% sabemos cuánto gastamos en comida, ropa y vivienda cada año; y el 59% siempre hemos sido frugales. Más del 60% consideramos la frugalidad como un factor fundamental de nuestro éxito.
- Lo máximo que hemos gastado en unos vaqueros es 50 dólares, en el caso de unas gafas de sol 150 dólares y en un reloj 300.

- Pero no vamos a comprar a las rebajas en persona. La mayoría no hemos puesto un pie en una tienda para comprar durante un viernes negro en los últimos 5 años.
- ¿Coches de lujo? Tendemos a conducir un Toyota, Honda o Ford que tiene por lo menos 3 años. De media, nuestro último coche nos costó 35 000 dólares. ¿Lo máximo que hemos gastado en un coche?: 40 000 dólares.
- Aproximadamente un 70 % contestamos que nuestros progenitores eran muy frugales. La mayoría de nuestros padres estaban casados, y siguieron estándolo por lo menos hasta que cumplimos 18 años (86,3 %). Casi el 75 % de nuestros progenitores nos animaron a sobresalir, pero sólo el 42 % creemos que tener unos padres atentos justificó nuestro éxito. Menos de una tercera parte contestamos que nuestros progenitores eran más acomodados que otros mientras crecimos.
- Somos inversores seguros de nosotros mismos: el 70 % decimos que sabemos más que la mayoría de la gente sobre inversiones, y sólo aproximadamente la tercera parte decimos que confiamos considerablemente en un asesor de inversiones, Más del 70 % tenemos por lo menos una cuenta en una empresa de inversiones con servicios integrales.
- Pero hemos cometido errores a lo largo del camino. Más del 60 % hemos vendido buenas acciones demasiado pronto, más del 73 % hemos vendido malos valores demasiado tarde y casi el 40 % hemos tratado de elegir el momento preciso para invertir.
- Cuando se trata de invertir, asumir riesgos nos ayudó al principio. Mientras que el 56 % diríamos que nuestra estrategia de inversión actual es «equilibrada», cuando empezamos a trabajar la mayoría decíamos que nuestra estrategia de inversión era muy arriesgada.
- Cuando deseamos obtener asesoramiento profesional sobre inversiones, no pagamos mucho por él: el 56 % pagamos, en honorarios,

un 1 % de nuestros ingresos del año anterior, mientras que un 33 % no pagamos nada.

- ¿Proporcionamos cuidados económicos a otras personas? Sí, un poco menos de dos tercios de nosotros hacemos regalos a nuestros hijos y nietos. Aproximadamente el 34 % damos el 1 % de nuestros ingresos, y el 23 % damos el 5 % de nuestros ingresos en forma de regalos a nuestros familiares.

El retrato del aspecto que tiene un millonario en Estados Unidos en la actualidad no es más que un punto de partida. El verdadero valor de estudiar a los ricos es comprender lo que hicieron a lo largo del camino para conseguir el éxito económico, es decir: los patrones conductuales que condujeron al éxito.

También es fundamental destacar casos prácticos compartidos con nosotros a lo largo de los últimos años de otros millonarios que proporcionaron relatos detallados de sus actitudes, estilos de vida y comportamientos.

LA INVESTIGACIÓN

La mayoría de los datos que aparecen en este libro proceden de la encuesta sobre estadounidenses acaudalados que realizamos entre 2015 y 2016 (véase el Apéndice A). Esto nos permitió hacer comparaciones, a lo largo del tiempo, de los comportamientos y los hábitos de los millonarios. También empleamos datos recopilados en distintos momentos por parte del Instituto del Mercado Próspero (Affluent Market Institute) y de DataPoints. Buena parte de esta información se muestra en las tablas que aparecen a lo largo del libro.

En muchos casos, describimos los hallazgos que aplican a los *millonarios* de nuestra última muestra: es decir, de personas con un patrimonio neto en su hogar de un millón de dólares o más. En otros casos, y concretamente para ayudar a orientar la revisión del éxito económico, dividimos la muestra en dos grupos empleando la fórmula del patrimonio neto esperado descrita por primera vez en *MPA*. Calculamos el patrimonio neto

esperado multiplicando la edad por los ingresos y dividiendo ese producto por diez, o:

$$\textit{Patrimonio neto esperado} = \textit{Edad} \times \textit{Ingresos} \times 0,10$$

El objetivo principal de este enfoque es demostrar empírica (y numéricamente) lo bien que ha sido capaz una persona o un grupo de transformar los ingresos en riqueza.

Algunos comentaristas han cuestionado si los hallazgos que aparecen en *MPA* y en libros anteriores están excesivamente influidos por el *sesgo de la supervivencia*: en otras palabras, que la muestra de la encuesta se centraba en aquellos que «lo han logrado» en términos de su patrimonio neto o sus carreras profesionales y que, por lo tanto, las conclusiones acerca de los comportamientos en los que se implicaban los individuos hechos a sí mismos también podrían haber estado presentes en el resto de la población con un menor éxito. Disponemos de dos contraargumentos frente a esta objeción:

En primer lugar, además de simplemente informar de medias y porcentajes relacionados con las características de los millonarios, las obras anteriores han examinado los hábitos, comportamientos y actitudes distintos de aquellos a los que llamamos «acumuladores prodigiosos de riqueza» y los «malos acumuladores de riqueza». Para estudiar las diferencias potenciales en el comportamiento y las actitudes de estos grupos de nuestro nuevo estudio, dividimos la muestra de los acaudalados en cuartiles basados en la diferencia entre su *patrimonio neto real* y el *patrimonio neto esperado*. Esta diferencia proporciona una estimación del éxito económico: aquellas personas que se encuentran en el cuartil inferior se consideran *malos acumuladores de riqueza* (MAR): tienden a poseer menos riqueza de la que se esperaría dados su edad y sus ingresos. Del mismo modo, aquellos que se encuentran en el cuartil superior son considerados *acumuladores prodigiosos de riqueza* (APR) y tienden a tener un patrimonio neto muy superior al esperado dados su nivel de ingresos actuales y su edad. La división en estos grupos es *normativa*: en otras palabras, es específica de la muestra y se basa en la edad, los ingresos y el patrimonio neto. Esto nos permite comparar los grupos basándonos en una medida congruente fijándonos en los segmentos *tanto exitosos como* en los no tan exitosos.

Esta misma metodología puede emplearse independientemente de la población en cuestión.

En segundo lugar, hemos podido demostrar el poder de los patrones de los comportamientos económicos en la predicción del patrimonio neto, independientemente de la edad o los ingresos de alguien. En otras palabras, son comportamientos clave que se relacionan con tu patrimonio neto seas o no joven o mayor, estés comenzando a trabajar o estés ganando un salario de seis cifras. Durante los últimos años, me uní a mi padre en su área de investigación, pasando de estudiar cómo los empleados podrían tener éxito en trabajos concretos a estudiar cómo la gente tiene éxito a la hora de acumular riqueza. Empleando la ciencia de la predicción del rendimiento en el trabajo de los líderes o los empleados, vemos los mismos hábitos, comportamiento y actitudes que distinguen a aquellos que son habilidosos para transformar los ingresos en riqueza de aquellos que no aparecen en las muestras de estadounidenses más prósperos (es decir, una muestra en la que una importante proporción de los participantes todavía no lo «han logrado»). En otras palabras, los mismos factores para acumular riqueza están relacionados con el patrimonio neto a lo largo de todo el rango de la escala de riqueza (incluyendo a aquellos que no son prósperos). Y también sabemos que muchas de las tareas relacionadas con la economía que se llevan a cabo en los hogares con un patrimonio neto elevado lo hacen en los hogares más opulentos:¹⁵ las tareas son similares, y las competencias necesarias para llevar a cabo esas tareas son similares. Apuntamos, en el capítulo 5, que los *patrones de comportamiento*, independientemente de a qué grupo se pertenezca, están relacionados con la acumulación de riqueza.

En cierta forma, las investigaciones y los escritos de los últimos veinte años han servido a modo de *análisis de los puestos de trabajo*,¹⁶ o de examen científico de lo que hace falta para acumular riqueza. El análisis de los puestos de trabajo se emplea en el mundo de los recursos humanos para estudiar las tareas clave y las características de las personas competentes en su trabajo o profesión. Esas competencias se ponen entonces a prueba para ver si son indicadores válidos (o precisos) de un éxito futuro en ese

15. Kruger, Grable y Fallaw, 2017; Fallaw, Kruger y Grable, 2018.

16. Gatewood y Feild, 1998.

empleo. Esta disciplina se usa para ayudar a los empleadores a la hora de elegir a los candidatos que es más probable que tengan éxito en un empleo o función.

En el trabajo de la gestión de finanzas, medimos el éxito de acuerdo con la diferencia entre el patrimonio neto real y el esperado. Las conductas y experiencias pasadas se encuentran entre los mejores predictores de rendimiento futuro cuando un empleador contrata a un nuevo empleado. Para aquellos que intentan acumular riqueza (que sostenemos que es uno de los trabajos más cruciales de alguien que gestione un hogar), hay tareas claras que constituyen este trabajo¹⁷ y claros conjuntos de conductas que *predicen* lo bien que rendiremos en este trabajo.¹⁸

Por supuesto, sabemos que el patrimonio neto se ve fuertemente influido por los ingresos y la edad: unos mayores ingresos proporcionan a la gente un mayor potencial para acumular riqueza. Cuanto mayor sea una persona, más tiempo habrá tenido para acumular riqueza. Una gran herencia también ayuda. A pesar de estos factores, los comportamientos y las experiencias importan cuando se trata de acumular riqueza, independientemente de si estamos estudiando a los acaudalados, como es el caso en este libro, o estudiando a aquellos que se encuentran en los segmentos del mercado de masas o de la gente más opulenta. Los patrones de conducta y las experiencias importan cuando se está acumulando riqueza, y el mismo tipo de patrones conductuales (incluyendo la disciplina a la hora de gastar, ahorrar y los comportamientos relacionados con la gestión financiera) diferencian a los malos acumuladores de riqueza de los acumuladores prodigiosos de riqueza, independientemente de su edad, nivel de ingresos o porcentaje de riqueza heredada.

¿Qué conclusiones se vieron reforzadas por nuestra investigación? Las lecciones dominantes sobre el éxito económico son universales y claras. No varían debido a las elecciones, la tecnología o las normas culturales. Tampoco cambian debido a una bonanza o un colapso de la economía. Los mismos talentos, habilidades y competencias necesarios para convertirse en alguien económicamente independiente y exitoso por sí mismo son atemporales. Independientemente de tu estatus, edad y nivel de

17. Kruger, Grable y Fallaw, 2017; Fallaw, Kruger y Grable, 2018.

18. Fallaw, 2017.

ingresos, puedes encontrar tu camino hacia la riqueza y la independencia económica.

TABLA 1.1
PORCENTAJE DE RENTAS RECIBIDAS A TRAVÉS DE FIDEICOMISOS, BIENES INMUEBLES Y HERENCIAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN RELACIÓN CON EL PORCENTAJE DE MILLONARIOS (1996 Y 2016)

Año	0%	1-5%	10-30%	50%	75% o más
1996	80	7,8	9,7	1,2	0,9
2006	86	6,5	5,9	0,7	0,7

Disponemos de la posibilidad de elegir nuestro estilo de vida y si perseguimos o no la independencia económica. Podemos interpretar el papel de imitar a aquellos que tenemos a nuestro alrededor (y ser presa fácil de los comerciantes y los vendedores) o podemos perseguir nuestra libertad económica tranquilamente.

¿Qué te permite ser económicamente independiente (no estar comprometido con el pago de deudas, con un empleador o con un salario)? Te garantiza la libertad. Serás libre para resolver problemas de la forma que consideres adecuada; libre de hacer trabajo de voluntariado o de pasar tiempo con tu familia; libre de aceptar un trabajo que quizás te pague menos, pero te aporte una mayor satisfacción; y libre de generar tus propias oportunidades económicas.

Y añade a esta lista ser libre de dejar atrás tu cubículo y el salario regular a la edad de treinta y cinco o cuarenta años, tal y como comentan muchos de los miembros de la comunidad de la IE/JT en sus historias sobre la libertad económica.

Sigue siendo la tierra de la libertad

Mi padre solía recordarnos que en nuestro país (EE. UU.) tenemos grandes libertades para, hablando claramente, hacer lo que queramos. Él solía hablar sobre su abuela, que emigró a Estados Unidos desde Hungría con poco más que un zurrón a principios del siglo xx. Escribió este artículo en 2013, centrándose en la naturaleza de la libertad y la economía:

En la Declaración de Independencia de Estados Unidos, Thomas Jefferson especifica, sucintamente, los derechos de las personas: «Consideramos que estas verdades son evidentes, que todos los hombres son creados iguales, que su Creador les ha otorgado ciertos derechos inalienables, que entre ellos se encuentran la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad».

Como estadounidenses, se nos ha proporcionado la oportunidad de crecer, tener éxito, prosperar y conseguir la independencia económica. Dado este anteproyecto, no es sorprendente que tanta gente de países de todo el mundo haya hecho cola para emigrar a EE. UU. a lo largo de su historia.

Las investigaciones de la profesora Denise Spellberg acerca de Jefferson fueron resaladas en el periódico *The Chronicle of Higher Education*.¹⁹ Jefferson era un gran defensor de la libertad religiosa, habiéndose visto fuertemente influenciado por John Locke. En 1689, Locke escribió la «Carta sobre la tolerancia». La profesora Spellberg cita a Locke: «El pagano, el mahometano o el judío no debe ser excluido de los derechos civiles del Estado a causa de su religión». Pero eso no es todo lo que Jefferson leyó para prepararse para escribir la *Declaración de Independencia*. Había leído el Corán, que sigue en su biblioteca en la actualidad.

El anteproyecto de Jefferson sobre la libertad proporcionó una base para el desarrollo de nuestra gran nación. Son las muchas oportunidades para triunfar las que dan como resultado los millones de historias de éxito en nuestra sociedad. Algunos países quizás se consideren democracias, pero la verdadera democracia se pone de evidencia por las conductas y los resultados de sus gentes. Es interesante ver que los incontables inmigrantes y sus hijos han prosperado en nuestro país mientras subsistían a duras penas en sus países de origen.

La libertad económica, como la libertad que experimentamos en Estados Unidos, tiene un coste: la disciplina y el trabajo que hacen falta para llegar ahí y luego mantenerlos. No todos están dispuestos a pagar este precio.

19. Cassuto, 2013.

OPORTUNIDADES PARA PROSPERAR

El éxito económico en Estados Unidos no es, frecuentemente, resultado de recibir dinero, a pesar del creciente número de grandes transferencias de riqueza de la generación del *baby boom* a su descendencia, de los ganadores de la lotería y de las celebridades que captan la atención del público. Y siempre habrá historias de personas que han despilfarrado su riqueza. De hecho, la probabilidad de que incluso los hijos de los millonarios hechos a sí mismos tengan el mismo nivel de éxito económico es baja.

Tal y como han demostrado nuestras investigaciones, el camino para convertirse en alguien económicamente exitoso requiere pensar de forma distinta acerca de la vida y el dinero, tal y como, por ejemplo, exponen los miembros de la comunidad IE/JT. Requiere disciplina y trabajo duro. Requiere conocer nuestras propias debilidades y fortalezas, nuestro entorno y nuestros mercados. Es necesaria una gran habilidad en la distribución de recursos: económicos, emocionales, cognitivos y temporales, por nombrar algunos.

Para muchos, esto significa ser frugal mientras se acumula riqueza, no ser vulnerable a las modas y no creerse los mitos sobre cómo «comportarse como un rico». En otros casos consiste en gestionar unos ingresos elevados de forma que eso te permita tener libertad más adelante. En otras palabras, no comprar una casa que requiera de un salario de seis o siete cifras y vivir, en general, de una forma que te permita ahorrar e invertir por encima de la media. Para otros, consiste en emplear los recursos emocionales y cognitivos para generar una vida laboral que permita la independencia económica y la libertad. Todos estos caminos requieren de valentía y perseverancia.

Tristemente, como sólo el 28% de los estadounidenses se sienten «muy o extremadamente preparados» para jubilarse,²⁰ y sólo el 54% de ellos podrían hacerse cargo de unos gastos de urgencia de cuatrocientos

20. Associated Press-Centro NORC para el Estudio de Asuntos Públicos (NORC Center for Public Affairs Research), 2017.

dólares,²¹ las experiencias de Allison Lamar o de familias como los Jacobson parecen extremadamente fuera de lo común. A pesar de la proliferación de libros de autoayuda, blogs sobre finanzas personales y presuntos expertos que suelen tener algo que vender, los estadounidenses suelen seguir llevando las de perder en términos de su bienestar económico. Puede que esto se deba a que adoptar un estilo de vida sencillo y acumular riqueza a lo largo del tiempo sean algo demasiado simplista como para vender publicidad y aparentemente algo demasiado difícil de hacer para la mayoría de los estadounidenses. El resto suele consistir en la parte de los gastos del libro de contabilidad, especialmente en el caso de aquellos con unos ingresos superiores a la media.

LOS CAMINOS HACIA LA RIQUEZA

A pesar de estas perspectivas un tanto deprimentes, existen muchos caminos hacia la riqueza. ¿De qué caminos hacia la riqueza disponemos en EE. UU.? Piensa en la última encuesta que llevamos a cabo y que se centraba en algunos de los códigos postales acaudalados de Estados Unidos. Tal y como hemos comentado antes, la capacidad de la simple asignación de códigos geográficos para encontrar a millonarios de la puerta de al lado es limitada. El pluriempleado o el millonario que vive en la casa que compraron cuando empezaron a trabajar no aparecen representados aquí. Aunque en esta muestra de estadounidenses con un patrimonio neto alto y enormemente elevado podemos distinguir distintos caminos hacia el éxito económico, la verdad del asunto es que:

No hay un camino exclusivo hacia la independencia económica.

Si lo hubiera, las industrias domésticas de los blogs sobre finanzas personales, los libros, las publicaciones, los *podcasts* y la planificación económica en general seguramente no existirían. Esta industria, fundada en parte sobre la idea de que la riqueza era algo que podía *crease*, frente a la riqueza heredada o producto de regalos (en esencia, la premisa clave de

21. Reserva Federal de EE. UU., 2015.

MPA dispone ahora de sus propias conferencias, críticos y líderes informales.

Pero incluso *MPA* describía en detalle sólo algunos caminos hacia la riqueza, normalmente definidos por unos gastos disciplinados, ahorros enfocados y la diligencia en la gestión del dinero. En realidad, conseguir el éxito económico es una aventura *individual*, pero han surgido características compartidas de los más de dieciséis mil casos prácticos, entrevistas y encuestas que llevamos a cabo y de las cartas que hemos recibido. En este libro destacamos esas características comunes mientras, al mismo tiempo, mostramos como, en los más de veinte años que han pasado desde la primera publicación de *MPA*, muchos de los mismos comportamientos y factores de éxito que han llevado a la independencia y la riqueza perduran en la actualidad.

Aquí echamos un vistazo a cómo decisiones y conductas concretas relacionadas con el consumo, los presupuestos, las carreras profesionales, las inversiones y la gestión económica en general pueden afectar a la acumulación de riqueza. Nos centramos en cómo las áreas de la tecnología, los medios y el consumismo han cambiado entre las décadas de 1990 y 2000, cuando llevamos a cabo estudios para los libros anteriores y para la actualidad. Estábamos, por ejemplo, interesados en cómo las mismas tecnologías que proporcionan libertad a aquellos que quieren gestionar sus propias finanzas, crear sus propios negocios e instruirse también pueden servir como distracción de los objetivos económicos (y de otros). Queríamos comprender cómo los precios en aumento, como en el caso de la educación y los servicios médicos, afectarían a las personas con una naturaleza frugal. ¿Cómo afectarían a los acumuladores prodigiosos de riqueza los sesgos comportamentales relacionados con las finanzas, que han captado el interés de muchos en la industria de los servicios financieros, a la hora de invertir? ¿Cometerían los mismos errores?