

RESUMEN COMPLETO

Casi la mitad de los millonarios no vive en barrios de lujo. Vive al lado de tu casa. Conduce un coche de hace diez años, se compra los trajes rebajados y, mientras tanto, tú te preguntas por qué no llegas a fin de mes con un buen sueldo.

Hoy te cuento El millonario de la puerta de al lado. Atención, porque este libro no habla solo de dinero. Habla de en qué gastas tu vida, y eso tiene mucho que ver con ser feliz.

Quédate hasta el final. Al cierre te dejo la idea que más me quedó después de leerlo entero.

Thomas Stanley nació en el Bronx en 1944 y murió en 2015, en Marietta. Desde 1973 se dedicó a estudiar cómo viven los millonarios. En 1979 presentó un trabajo en el que inventó el término "trabajadores de alto poder adquisitivo", y en 1980 un banco le encargó un estudio sobre la población millonaria de Estados Unidos.

Ahí llega el momento que lo cambia todo. Un amigo matemático le suelta que cerca de la mitad de los millonarios no vive en barrios de lujo. A Stanley se le enciende la bombilla: el tema no eran los ricos en general, sino los ricos discretos, los de casa modesta en barrio de clase media. Acabó entrevistando en persona a más de quinientos millonarios.

William Danko es profesor de marketing en la Universidad de Albany, en Nueva York. Stanley lo llama su mano derecha en toda esta investigación.

Juntos hicieron la última encuesta entre mayo de 1995 y enero de 1996. La pagaron ellos mismos para no depender de nadie. Respondieron más de mil personas, cada una con 249 preguntas. Es el material del que sale el libro.

Introducción: la idea de fondo

Los autores empiezan con algo que suena claro y casi nadie aplica: riqueza no es lo mismo que ingresos. Si ganas mucho y te lo gastas todo, no eres rico. Tienes buen nivel de vida, nada más. Riqueza es lo que acumulas, no lo que gastas.

Y sacan siete rasgos que se repiten en la gente que ha hecho fortuna. Viven por debajo de sus posibilidades. Reparten bien su tiempo, su energía y su dinero. Valoran más la independencia económica que el estatus. No reciben ayuda económica de sus padres. Sus hijos mayores son independientes. Saben moverse con el dinero. Y eligen bien su profesión. Cada capítulo desarrolla uno.

Capítulo 1: Conoce al millonario de la puerta de al lado

Empieza con una escena muy buena. Un directivo de una financiera conoce a un grupo de millonarios reales y suelta: "esos no pueden ser millonarios". Ese hombre llevaba un reloj de 5.000 dólares y un coche de lujo con leasing. Parecía millonario, pero los que tenían el dinero eran los otros. En Texas lo resumen con una frase: big hat, no cattle. Mucho sombrero y ningún ganado.

El millonario medio del estudio tiene 57 años, lleva casado toda la vida y vive en una casa de unos 320.000 dólares. Dos de cada tres son autónomos. Ocho de cada diez hicieron su fortuna solos, sin herencia. Y sus negocios son de lo más aburrido: soldaduras, subastas, aparcamientos de caravanas.

Los autores dan una regla para saber cómo vas: multiplica tu edad por tus ingresos anuales antes de impuestos y divide entre diez. Ese debería ser tu patrimonio. Si tienes el doble, eres un buen acumulador de riqueza, lo que ellos llaman BAR. Si tienes la mitad o menos, eres un mal acumulador, un MAR.

El ejemplo que lo ilustra: un vendedor de caravanas y un abogado, misma edad, casi los mismos ingresos. El de las caravanas tiene 1,1 millones. El abogado, 226.000. Adivina quién gasta para mantener el estatus.

Capítulo 2: Ahorro, ahorro, ahorro

Los autores cuentan que la primera vez que entrevistaron a un grupo de multimillonarios alquilaron un ático de lujo con paté, caviar y vino de Burdeos. Nadie tocó nada. El primero en llegar les dijo que él solo bebía whisky y cerveza. Los propios investigadores acabaron comiéndose el banquete con los oficinistas de al lado. Aprendieron la lección rápido.

Las tres palabras que definen al millonario son ahorro, ahorro y ahorro. Y lo dicen sin adornos: gastar tiempo y dinero en parecer superior tiene un resultado previsible, menos logros económicos.

Aparece Johnny Lucas, dueño de una empresa de limpieza con más de dos millones de patrimonio. Lo más que ha pagado en su vida por un traje son 399 dólares. Y no es una excepción: la mitad de los millonarios de la encuesta ha pagado eso o menos por su traje más caro.

Aquí entra la señora Norma, que lleva las cuentas de su familia y de su negocio de subastas. Ganan unos 90.000 al año y su patrimonio sigue creciendo. Los autores hacen cuatro preguntas para ver si tú haces lo mismo. ¿Hay presupuesto anual? ¿Sabes cuánto gasta tu familia? ¿Planeas tus gastos? ¿Dedicas tiempo a planificar tus inversiones? Y tiran una comparación que me gustó: los malos acumuladores dedican tres veces más tiempo a hacer ejercicio que a planificar inversiones. Todos queremos estar en forma, pero la forma financiera también se entrena.

Cierra con el señor Rodney, directivo con buenos ingresos, hipoteca de 4.200 al mes, dos coches en alquiler, club y una segunda casa. Su empresa le ofrecía comprar acciones con ventajas fiscales y no pudo hacerlo. En palabras de los autores, vendió su independencia financiera. Vive en la rueda de trabajar para consumir.

Capítulo 3: Tiempo, energía y dinero

El capítulo se cuenta con dos médicos, el doctor South y el doctor North. Ganan más de 700.000 dólares al año cada uno. Tienen edad y familia parecidas. South vive con miedo a bajar su nivel de vida. North, con bastante menos preocupaciones.

Cuando compran coche se ve todo. South se gasta más de 65.000 en un deportivo y usa nueve tácticas de regateo. Sabe todo del mercado de coches, pero poco del mercado de inversiones. North compra un Mercedes de tres años por 35.000, lo usa seis años, y le encanta.

La diferencia está en dónde ponen el tiempo. Los buenos acumuladores dedican casi el doble de horas al mes a planificar sus inversiones. Y aquí el libro suelta algo que choca: entre la gente que gana mucho, más estudios no significa más patrimonio. Los médicos, por ejemplo, empiezan a ganar más tarde y muchos acaban siendo malos acumuladores. Por cada médico BAR hay dos MAR.

También habla de cómo elegir asesor financiero. Si para conseguir un empleo tienes que trabajártelo, ¿cómo vas a contratar a alguien que maneja tu dinero por una llamada? Un millonario, el señor Martin, les hace una prueba a los corredores que le llaman.

Capítulo 4: No eres lo que conduces

Conoces a Paul Gardner Allen. Multimillonario, tres dormitorios en un barrio normal durante casi cuarenta años, coches de General Motors toda la vida. Su patrimonio es diez veces el que se esperaría para su edad e ingresos.

Un grupo de empresarios a los que él había ayudado le quiere regalar un Rolls-Royce. Encargado a medida. Y él tiene que ver cómo decir que no. Porque con un Rolls no puede tirar el pescado en el asiento de atrás cuando vuelve del lago. No podría ir a los restaurantes de siempre. Y sus trabajadores pensarían que los explota. Un objeto de estatus te obliga a comprar más cosas para que todo encaje.

Para los millonarios, ser independiente económicamente pesa más que aparentar. Los que nunca llegan trabajan para gastar. Los que llegan suelen disfrutar de trabajar.

El capítulo cierra con un dato que a mí me dejó pensando. Los que compran coches de segunda mano tienen, por cada dólar de ingresos, 17,2 dólares de patrimonio. Regatean todo. Compran trajes rebajados, y gastan un 59% en relojes de lo que gastan otros millonarios.

Otro apunte: cuidado con regalar a tus hijos una casa en un barrio de lujo. Los barrios ricos son barrios de gasto alto, y los meten en esa rueda del ganar para consumir.

Capítulo 5: Ayuda económica externa

Empieza con una carta. Un hombre pide que contacten con la suegra, que no acaba de soltar un fondo de inversión. Él y su esposa tienen 50 años, club de campo, coches buenos, viajes. Los vecinos los creen multimillonarios. Sus ingresos nunca han pasado de 60.000 al año y no han hecho un presupuesto en su vida. Viven así porque los padres de ella le dan más de 15.000 al año.

Los autores lo llaman ayuda económica externa. Y la regla es muy simple: es mucho más fácil gastar el dinero de otros que el que uno gana. Más del 46% de los ricos da a sus hijos y nietos al menos 15.000 al año. Los datos son claros en algo: cuanto más dinero reciben los hijos adultos, menos acumulan.

Hay una expresión que se me quedó: debilitar al débil. Padres que hacen los deberes a un hijo que va mal, en vez de ayudarlo a arreglárselas. Y el caso de la señora BPF, cuyos padres le pusieron todo el dinero de su negocio y la dejaron vivir en casa sin pagar alquiler. Frente a eso, Paul Orfalea, fundador de Kinko's, arrancó con un préstamo de 5.000 dólares avalado por su padre. Los autores hablan de coraje: se desarrolla cuando hay riesgo, no cuando alguien te lo quita todo del camino.

Capítulo 6: Discriminación positiva al estilo familiar

Los padres ricos quieren repartir su patrimonio antes de morir, y ahí empieza el lío. Los que tienen hijos pequeños suelen decir que será a partes iguales. Cuando crecen, ya no es tan fácil. Y lo que ven los autores es que los hijos más productivos reciben menos, y los menos productivos reciben más.

Hablan también de las mujeres. Ganan bastante menos que los hombres en profesiones equivalentes: las médicas, un 52% de lo que ganan los médicos. Muchos padres compensan con más dinero a las hijas, sobre todo a las amas de casa.

Lo más práctico son las reglas de los padres cuyos hijos salieron productivos. Por ejemplo: no les digas que eres rico. Uno de ellos cuenta que nunca supo que su padre lo era hasta que fue administrador de sus bienes. Enseña con el ejemplo, porque los niños no siguen reglas que sus padres no cumplen. El doctor North

guarda en su despacho un póster que le regaló su hija de doce años, con las "reglas del rey" de la casa. Espera a dar dinero hasta que tengan cuarenta años o más. No hagas promesas de herencia hablando en una comida. No uses el dinero como arma de negociación. Y la última regla, que me pareció la mejor: enséñales que hay cosas que valen más que el dinero. Salud, familia, buenos amigos, integridad, felicidad. El dinero es la guinda del pastel.

Capítulo 7: Encuentra tu lugar

Cambia el enfoque. Ya no habla de gastar, sino de dónde ganar. La idea es que, con frecuencia, quienes sirven a gente rica acaban siendo ricos. Los millonarios regatean el precio de un traje, pero no tanto cuando compran servicios financieros, legales, seguros, formación o vivienda.

Los autores calculan que en los diez años siguientes habría cada vez más millonarios, y que cientos de miles de personas dejarían herencias de un millón o más. Eso, decían, abre trabajo para abogados especializados, contables, asesores fiscales y gente que ayude a las viudas y a los hijos de ricos. A sus hijos les recomiendan estudiar derecho o contabilidad. Son previsiones de los años 90, así que tómalas como lo que son. La idea de fondo sigue en pie: mira dónde está el dinero y qué necesita esa gente.

Capítulo 8: Trabajos, millonarios frente a herederos

Un dato: los autónomos son menos del 20% de los hogares, pero forman dos tercios de los millonarios. Tienen cuatro veces más probabilidades de serlo. Y aquí los autores frenan en seco. Para ellos no hay negocio milagroso. Cuentan que alguien hizo circular un folleto diciendo que un profesor de Stanley había descubierto que un 20% de los millonarios tenía una tintorería. Ellos nunca dijeron eso, y ninguno dio clases en Stanford. Un buen negocio no hace rico a nadie por sí solo, como unas Air Jordan no te meten en el equipo de baloncesto. Hacen falta talento, disciplina y valor. Home Depot lo demuestra: reinventaron su sector.

Comparan las minas de carbón con las profesiones. El carbón da mayores ingresos medios, 196.000, pero solo uno de cada tres negocios gana dinero. Entre médicos, dentistas, veterinarios y abogados, más del 86% son rentables. Un empresario que huyó de Europa lo dijo mejor: pueden quedarse con tu empresa, pero no con tu capacidad intelectual.

Y hay un aviso final para los padres. Muchos hijos de millonarios eligen profesiones de mucho estatus, empiezan a trabajar más tarde y llevan un tren de vida más caro. Ganan bien, pero acaban necesitando ayuda de sus padres.

Y ahora sí, la idea que me quedó.

Este libro no promete que el dinero dé la felicidad. Lo que hace es más modesto. Enseña que la riqueza casi nunca se ve. Se construye con hábitos bastante poco vistosos: gastar menos de lo que entra, planificar, no vivir para aparentar y criar a los hijos para que se valgan solos.

Y hay dos datos que me parecen importantes para quien busca ser feliz. En el prólogo, Stanley dice que el 90% de los millonarios que viven en casas de menos de 300.000 dólares está totalmente satisfecho con su vida. Y que muchos le han contado que el camino hasta hacerse ricos fue mucho más satisfactorio que la meta. Ser feliz, para esta gente, tiene más que ver con la libertad de no depender de nadie que con lo que enseñan a los vecinos.

Así que la próxima vez que veas un coche enorme aparcado en tu calle, piensa en el señor Allan y su berlina con olor a pescado.