

RESUMEN COMPLETO

Jim McIntyre no ganó nunca mucho más de 40.000 dólares al año. Llevaba un Timex de dieciocho años. Conducía un Ford Taurus. Y a los 52 se disponía a jubilarse con un patrimonio de casi dos millones de dólares.

¿Herencia? Ninguna. ¿Inversiones a lo loco? Tampoco. ¿Fuerza de voluntad? Mira, lo dice él mismo: en eso, él era un caso perdido.

Hoy te cuento cómo lo hizo. El truco cabe en una frase y casi nadie lo usa. Quédate hasta el final, porque hay una lista de siete pasos que se monta en menos de una hora.

David Bach fue vicepresidente senior en Morgan Stanley y socio de The Bach Group, una firma que entre 1993 y 2001 gestionó más de 500 millones de dólares de inversores particulares. Luego fundó FinishRich Media y creó los seminarios Finish Rich, por los que han pasado más de medio millón de personas. Ha estado seis veces en el programa de Oprah, sale con frecuencia en el Today de la NBC y acumula once libros seguidos entre los más vendidos.

Pero lo que de verdad conecta con este libro es otra cosa. Cuando conoció a los McIntyres, Bach rondaba los veinticinco, daba clases de inversión y vivía de nómina en nómina. Enseñaba a otros a invertir mientras él no llegaba a fin de mes. De hecho, en la universidad había acumulado más de 10.000 dólares en tarjetas de crédito. O sea, que escribe desde dentro del problema, no desde un púlpito. Y dedica el libro a su profesor de inglés, Peter Annas, por inspirarle a escribir.

El libro salió en 2003. Llegó al número uno en las listas del New York Times, el Wall Street Journal, USA Today y BusinessWeek, pasó del millón de ejemplares y se tradujo a quince idiomas. Lo que resumo aquí es la edición actualizada, con cifras y herramientas al día.

Introducción: ¿quién se llevó el sueño americano?

Bach empieza con una pregunta: ¿y si te dijera que en una o dos horas puedo darte un sistema que te convierta, poco a poco, en millonario? Sin presupuesto. Sin disciplina. Con menos de diez dólares al día. Y con diez minutos al mes de mantenimiento.

Después baja a tierra con datos. El 57 % de los trabajadores tiene menos de 25.000 dólares ahorrados. Uno de cada tres no tiene nada en el banco. La deuda media de tarjeta ronda los 8.400 dólares, y si debes 2.000 y pagas solo el mínimo, tardas más de dieciocho años y acabas pagando más de 4.600. Ojo, no lo cuenta para deprimirte, sino para que veas que no estás solo.

Y aclara algo desde el principio: aquí no hay promesas de hacerte rico en dos meses. Es el enfoque de la tortuga, no el de la liebre. Su filosofía cabe en pocas líneas: no hace falta ganar mucho, no hace falta disciplina, no hace falta ser tu propio jefe, con unos dólares al día se levanta una fortuna, los ricos se pagan primero a sí mismos, los propietarios se enriquecen y los inquilinos no, y sobre todo, necesitas un sistema automático.

Capítulo 1: Conociendo al millonario automático

Bach da clases de inversión y un alumno, Jim, le pide cita para revisar sus finanzas. Se jubila el mes que viene. Tiene 52 años.

Bach duda. Treinta años en la misma compañía, sueldo que nunca pasó mucho de 40.000, cero presupuestos. Pero los papeles dicen otra cosa: 53.946 dólares de ingresos entre él y su mujer, Sue. Ninguna deuda. Una casa de 450.000 y otra de alquiler de 325.000, las dos sin hipoteca. Un plan de pensiones de 610.000, otros 72.000 de Sue, 160.000 en bonos y 62.500 en efectivo. Casi dos millones, más 26.000 al año de alquileres.

Y esa misma semana había visto al contrario: un hombre con Porsche en leasing, Rolex de oro, casa de un millón con 800.000 de hipoteca, menos de 100.000 ahorrados, más de 75.000 en tarjetas y pensión para dos exmujeres. Parecía rico. Era un desastre. Los McIntyres, con su Taurus y su Timex, eran los ricos de verdad.

¿Cómo? "Heredamos conocimiento", dice Jim. Sus padres les enseñaron unas reglas sencillas. Págate tú primero. Compra casa pronto y págala cuanto antes. Si no tienes el dinero, no lo compras. Coche y barco de segunda mano. Nunca deuda de tarjeta. Probaron los presupuestos y solo consiguieron discutir, así que optaron por apartar un 10 % del sueldo antes de verlo. Porque no puedes gastar lo que no ves.

Y aquí viene el giro que a Bach le dejó pensando: nada de eso exigía fuerza de voluntad. Lo programaron todo para que pasara solo, con descuento en nómina y transferencias automáticas. Sus padres lo llamaban protegerte de ti mismo. Como el eslogan de Nike, pero con truco: "hazlo"... una sola vez.

Bach salió de esa reunión y automatizó todas sus finanzas.

Capítulo 2: El Latte Factor

Aquí el libro se pone práctico. Primera idea: cuánto ganas casi no importa. Importa cuánto gastas. Bach cuenta el caso de un amigo que pasó de 50.000 a más de 500.000 dólares al año y no ahorra ni un dólar más. Más coches, más viajes, más hipoteca. La misma rueda de siempre: ir a trabajar, ganar, gastar, ir a trabajar.

Entonces entra Kim, una alumna de 23 años que le suelta que eso de ahorrar cinco o diez dólares al día es imposible. Bach coge la tiza y repasa su mañana. Un latte de 3,50 y un muffin de 1,50: cinco dólares antes de pisar la oficina. A media mañana, un zumo de 3,95 con un extra de 0,50 y una barrita de 1,75. Antes de comer, más de diez dólares.

Entonces saca la calculadora. Cinco dólares al día son unos 150 al mes. Metidos desde los 23 en un plan de jubilación, con un 10 % anual de rentabilidad, hacen casi 1,2 millones a los 65. Si su empresa aporta la mitad, 1.742.467. Kim se queda blanca: ¿mis lattes me cuestan casi dos millones? Y la clase entera responde a coro: ¡sí! Ahí nació el Latte Factor. Con un 6 % de rentabilidad serían 559.523, todavía una barbaridad.

Y no va de café. Un paquete de tabaco al día son 2.520 dólares al año. Diez dólares diarios, en cuarenta años, casi 1,9 millones. Veinte, en pareja, casi 3,8. Bach recuerda que trabajamos unas 90.000 horas en la vida. ¿No merece una de cada ocho ser para ti?

El reto: apunta absolutamente todo lo que gastes durante un día. Todo. Hasta el peaje. Y si te sale un "sí, pero", él te pide que te des un golpecito en la cabeza y sigas leyendo.

Capítulo 3: Aprende a pagarte primero

Segunda decisión: tirar el presupuesto. Bach lo dice sin rodeos: casi nadie nace para presupuestar y, si naces para ello, te casas con alguien que ama las compras. Los presupuestos no funcionan por una razón sencilla: no son divertidos. Son como contar calorías. Aguantas un tiempo y luego te das el atracón.

Según él, solo hay seis caminos a la riqueza: ganarla (la lotería), casarte con ella, heredarla, demandar a alguien, presupuestarla... o pagarte primero. Del resto, ni hablamos. En lotería, por cierto, los estadounidenses han gastado más de un billón de dólares desde 1964.

Pagarte primero significa que cuando entra un dólar, la primera persona que cobra eres tú. Lo normal es lo contrario: primero Hacienda, luego el casero, luego la tarjeta, y tú con lo que sobre. Y casi nunca sobra. Hay una pista curiosa en la historia: hasta 1943 la gente cobraba entero y pagaba impuestos a la primavera siguiente. El gobierno vio que nadie ahorraba para eso, así que automatizó el cobro. Bach propone que hagas lo mismo, pero a tu favor.

¿Cuánto? Su escala: si gastas más de lo que ganas, estás sin blanca; si lo piensas pero no lo haces, eres pobre; entre un 5 y un 10 % de tus ingresos brutos, clase media; del 10 al 15 %, clase media alta; del 15 al 20 %, rico; y más del 20 %, rico con

jubilación anticipada. Y lo deja claro: nada te hará rico hasta que tomes esta decisión.

Capítulo 4: Ahora hazlo automático

Bach lo repite: los únicos planes que funcionan son los automáticos. En nueve años como asesor, solo un cliente aguantó escribiendo cheques a mano.

No hace falta empezar fuerte. Los McIntyres empezaron con un 4 %, luego un 5, luego un 7, y cuatro años después llegaron al 10 y más tarde al 15. Bach empezó con un 1 %, subió al 3, luego al 10, luego al 15, y hoy él y su mujer se pagan el 20 % cada uno.

La primera prioridad es tu futuro. Si tu empresa ofrece un plan de jubilación, apúntate y llévalo al máximo: no pagas impuestos hasta retirarlo, se descuenta de la nómina y a veces la empresa pone dinero. Ojo con la matemática: Donna, hija de los McIntyres, convence a su marido Mark con este cálculo. Ahorrar 5.000 dólares al año, antes de impuestos, no reduce su ingreso disponible en 5.000, sino en 3.500. Unos 145 al mes cada uno.

Y lo que se juega uno: dos amigos de los McIntyres, Robert y Larry, con trabajos casi idénticos. Robert aportó el 15 % durante treinta años y acabó con más de 935.000. Larry puso un 6 %, siempre pensando en subirlo "algún día", y se quedó en unos 450.000. Casi medio millón de diferencia por una decisión. Después entra el interés compuesto: 100 dólares al mes durante cuarenta años suman 48.000 de tu bolsillo, y al 6 % se convierten en más de 200.000.

Si tu empresa no tiene plan, abre una cuenta de jubilación individual. Si trabajas por tu cuenta, hay opciones. ¿Y dónde invertir? Diversifica con su pirámide de inversión y, si quieres simplicidad, usa fondos con fecha objetivo, que ajustan el riesgo solos conforme te acercas a la jubilación. Su lema: gestionar tu dinero debería ser aburrido. Y no pongas más de un 25 % de tus ahorros en acciones de tu propia empresa; Bach recuerda a los empleados de Enron.

Capítulo 5: Automatiza para el día de lluvia

Este capítulo arranca con un test: ¿cuántos meses podrías vivir con tus ahorros si mañana te quedas sin ingresos? El estadounidense medio no llega a tres. La abuela de Bach decía que cuando las cosas se ponen difíciles, los fuertes tienen efectivo. Lo compara con el cinturón de seguridad: no esperas el accidente, pero te lo pones.

Tres reglas. Primera: calcula tu colchón; mínimo, tres meses de gastos, y si puedes, hasta un año. Segunda: no lo toques. Es como el extintor de la pared: pone "en caso de emergencia, rompa el cristal", no "si te parece que huele a humo". Tercera: ponlo donde rinda. Aquí cuenta la anécdota de Bob, que en un seminario confesó tener 60.000 dólares en una maleta enterrada en el jardín. Más unas monedas de oro. Por

si había otra depresión, una guerra... o ovnis. Bach no se rió (bueno, la clase sí): no ganar intereses con tu dinero de emergencia es casi igual de malo que enterrarlo.

La solución: una cuenta de mercado monetario, que paga algo y se puede abrir con muy poco. Compara tasas como compararías coches, y, claro, automatiza la aportación.

Capítulo 6: Vivienda sin deudas, en automático

Su tesis: los caseros se hacen ricos y los inquilinos siguen pobres. Pagar 1.500 al mes durante treinta años son 540.000 dólares, y al final no tienes nada. Según un estudio de la Reserva Federal citado en el libro, el patrimonio mediano de un inquilino era de 5.400 dólares, el de un propietario, 195.400.

Los seis motivos para comprar: ahorro forzoso, apalancamiento (con 50.000 de entrada en una casa de 250.000, si sube a 300.000 has doblado tu dinero), usar dinero ajeno, deducciones fiscales, orgullo de propietario y un historial de revalorización a largo plazo. ¿La entrada? Hay programas públicos que financian hasta el 97 % del precio.

Pero el secreto está en cómo pagas. Una hipoteca a 30 años de 250.000 al 5 % te acaba costando unos 483.000. Y en los primeros diez años, más del 90 % de la cuota va a intereses. La solución de Bach es sencilla: pago quincenal. Divides la cuota mensual en dos y pagas la mitad cada dos semanas. En un año son 26 medios pagos: 13 pagos enteros, uno más que meses. Así recortas entre cinco y diez años de hipoteca, siete de media. En su ejemplo, ahorras más de 44.000 en intereses. Llamas a tu banco, tardas cinco minutos, y preguntas tres cosas: qué hacen con tu dinero, cuándo aplican el pago extra y cuánto cuesta.

Capítulo 7: El estilo de vida automático sin deudas

"Los millonarios automáticos no hacen deuda." Los padres de los McIntyres habían vivido la Gran Depresión y lo tenían grabado. Pedir dinero solo tiene sentido para comprar algo que sube de valor, como una casa.

Bach habla de "gran sombrero, sin ganado", como dicen en Texas: gente que parece rica y solo tiene deuda. Los números asustan. Una deuda de 8.400 al 18 %, pagando solo el mínimo, te cuesta 20.615 y treinta años y cinco meses. Una compra de 1.000 con tarjeta de tienda, "para ahorrar un 10 %", son 153 pagos, casi trece años, más de 2.100 en total. Por eso su consejo es decir que no, y repetirlo: no, no quiero la tarjeta; no, no quiero el descuento.

Su plan de salida tiene cinco pasos. Uno: deja de cavar. Si quieres salir del hoyo, tira la pala; y él mismo, con más de 10.000 dólares de deuda universitaria en tarjetas, solo lo consiguió dejando de salir de compras con ellas en el bolsillo. Dos: renegocia el tipo de interés; pide hablar con un supervisor, y si dicen que no, di que

te llevas la deuda a la competencia. A veces lo bajan a la mitad. Tres: reparte lo que te pagas a ti primero, mitad para tu futuro, mitad para la deuda. Lo llama "entierra el pasado y salta al futuro". Cuatro, el sistema DOLP: divide cada saldo entre su pago mínimo, ordénalas de menor a mayor y ataca primero la de número más bajo, cerrándola cuando la liquides. Y cinco, claro: automatízalo.

Capítulo 8: Marca la diferencia con el diezmo automático

Aquí Bach cambia de tercio. Dice que el dinero no da sentido a la vida; lo que buscamos es una sensación. Y la forma de sentirte rico antes de serlo es dar. Diezmar es dar con regularidad una parte de lo que ganas, y su receta es la misma que en el resto del libro: decide un porcentaje (puedes empezar con un 1 %), automatiza la transferencia, investiga la entidad, guarda los justificantes para tus impuestos, y si quieres, mira los fondos de donación.

Lo de investigar no es un adorno. Bach recaudó casi 20.000 dólares para una causa y luego supo que menos del 40 % llegó a su destino. Su regla: busca organizaciones que destinen al menos el 75 % y huye de las que no pasan del 50 %. Y si no puedes dar dinero, da tiempo. Cuenta que sir John Templeton ya daba cuando él y su mujer ganaban 50 dólares a la semana, y que se pagaban primero a sí mismos la mitad.

Capítulo 9: El plano del millonario automático

El capítulo que Bach añadió a esta edición, a modo de delator de todo el libro. Siete pasos, menos de una hora.

Uno, págate primero de forma automática, al menos un 5 % y, si puedes, el 12,5 %, o sea, una hora de trabajo al día. Dos, domicilia tu nómina. Tres, financia tu fondo de emergencia, un 5 % de tu sueldo hasta que esté lleno. Cuatro, abre una cuenta de sueños para tu casa, tu viaje o tu boda, y mejor con dinero guardado que con deuda. Cinco, paga los mínimos de tus tarjetas de forma automática, con todas las fechas de vencimiento el mismo día. Seis, domicilia todas las facturas mensuales. Siete, dona con una pequeña aportación regular, entre el 1 y el 10 % de cada nómina. Y para seguirlo todo, una aplicación de control de gastos.

Al final del libro hay historias reales de lectores que lo aplicaron. Gente corriente, con sueldos corrientes.

Al final de todo, Bach se hace la pregunta que a lo mejor te estás haciendo tú: si es tan fácil, ¿por qué no lo hace todo el mundo? Su respuesta es humana, nada técnica. Porque la mayoría no hace lo que sabe que debería hacer. Compran el libro, se emocionan, y lo dejan en la estantería.

La aportación de este libro cabe en dos movimientos: págate primero y hazlo automático. Una vez. Con un 1 % basta para empezar; lo demás va subiendo solo.

Y lo mejor no es el dinero. Es lo que sobra al final: tiempo, cabeza libre y menos miedo a que llegue el mes que viene.