

THOMAS J. STANLEY • WILLIAM D. DANKO

EL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

**Los sorprendentes secretos
de los millonarios estadounidenses**



EDICIONES OBELISCO

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

Todos los nombres que se citan en este libro, en los estudios de casos, son ficticios.

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

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

EL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

Thomas J. Stanley – William D. Danko

1.ª edición: septiembre 2015

Título original: *The Millionaire Next Door*

Traducción: *Joana Delgado*

Corrección: *Sara Moreno*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 1996, Thomas J. Stanley y William D. Danko.

© 2010, Thomas J. Stanley por el prólogo.

Original inglés publicado por Taylor Trade Publishing, Lanham, Maryland, EE. UU.

(Reservados todos los derechos)

© 2015, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco S. L.

Pere IV, 78 (Edif. Pedro IV) 3.ª planta 5.ª puerta

08005 Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-9111-019-4

Depósito Legal: B-19.456-2015

Printed in Spain

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

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

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
Introducción	15
Conoce al millonario de la puerta de al lado	21
Ahorro, ahorro, ahorro	43
Tiempo, energía y dinero.	91
No eres lo que conduces	133
Ayuda económica externa	167
Discriminación positiva al estilo familiar	203
Encuentra tu lugar.	239
Trabajos: millonarios versus herederos	257
Agradecimientos	277
Apéndice 1	279
Apéndice 2	281
Apéndice 3	287
Tablas	291

PRÓLOGO

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

Consideremos el perfil de una típica pareja de millonarios, la señora T y su marido. Para la mayoría de las personas, el estilo de vida de esta

1. Agencia federal del Gobierno norteamericano encargada de la recaudación fiscal y del cumplimiento de las leyes tributarias. (*N. de la T.*)

pareja es aburrido, incluso ordinario. La marca del reloj de ella es Timex; la del marido es Seiko (número uno entre los millonarios). La pareja se compra la ropa en Dillard's, J. C. Penney y TJ Maxx. En los últimos años sólo se han comprado dos coches, los dos de marca Ford. El valor de mercado de su casa es de unos 275.000 dólares. El último corte de pelo de la señora T le costó 18 dólares. Son poco corrientes en el sentido de que son económicamente independientes.

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

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

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

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

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

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

Escribí el «The National Affluent Study 1981-1982» (Estudio nacional de gente rica 1981-1982) a petición de un consorcio de cinco instituciones financieras estadounidenses. Además de estructurar este estudio, viajé por todo el país dirigiendo grupos que realizaban informes sobre los millonarios. Más tarde, muchas de esas instituciones financieras, incluidas siete de las diez primeras empresas de gestión patrimonial, me pidieron que elaborara

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

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

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

Pero lo que hacen los millonarios como el de la puerta de al lado no tiene nada que ver con eso. Esto es lo que me dijo una millonaria, ingeniera de profesión: «Después de la universidad, mi marido (también ingeniero) y yo conseguimos buenos puestos de trabajo. Vivíamos con un salario y ahorrábamos el otro, y cada vez que nos aumentaban el sueldo lo ahorrábamos. Hemos vivido en la misma casa modesta de 170 metros cuadrados durante veinte años... A veces mis hijos me preguntan si somos pobres porque les digo que pidan el menú de un dólar».

Norteamérica sigue siendo una tierra de oportunidades. Durante los últimos treinta años he estado comprobando que entre un 80 y un 85 %

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

THOMAS J. STANLEY

Junio de 2010

Atlanta, Georgia.

www.thomasjstanley.com

INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

¿Cómo es que yo no soy rico?

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

LOS MILLONARIOS Y TÚ

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

El hogar medio norteamericano tiene un patrimonio neto de unos 15.000 dólares, sin incluir el valor de la casa. Si dejamos de lado el valor de los coches, los muebles y demás, y... ¿qué sucede entonces? La mayoría de los hogares no tienen bienes financieros, como valores de renta fija o acciones. ¿Cuánto tiempo puede sobrevivir un hogar norteamericano medio con un único salario mensual? Quizás un mes o dos en la mayoría de los casos. Incluso aquellos que están en el primer quintil no son realmente ricos, su patrimonio neto es de menos de 150.000 dólares. Si

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

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

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

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

LOS SIETE FACTORES

¿Quién se hace millonario? Por lo general, un individuo acaudalado es un hombre de negocios que ha vivido en la misma ciudad durante toda su vida adulta. Esa persona es propietaria de una fábrica pequeña, de una

cadena de tiendas o de una empresa de servicios. Se ha casado una sola vez y sigue estando casado. Es vecino de otras personas cuyo patrimonio no se acerca ni a una pequeña fracción del suyo propio. Es ahorrador compulsivo e inversor y ha hecho dinero con sus propios medios. *Un 80 % de los millonarios norteamericanos no ha heredado su fortuna; al contrario, se han hecho a sí mismos.*

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

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

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

LA INVESTIGACIÓN

La investigación realizada en *El millonario de la puerta de al lado* es el estudio más exhaustivo que se ha hecho nunca sobre los millonarios norteamericanos y el modo en que consiguieron serlo. Gran parte de la investigación se desarrolló a partir de los más recientes sondeos, que, a su vez, partieron de los estudios que realizamos durante los veinte años previos. Esos estudios incluyen entrevistas personales y colectivas con más

de quinientos millonarios y las respuestas de más de once mil personas encuestadas con grandes patrimonios netos o rentas altas.

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

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

Además de nuestra entrevista, fue otro estudio el que nos permitió llegar a tener un amplio conocimiento de los rasgos peculiares del millonario de la puerta de al lado. Pasamos miles de horas dirigiendo y analizando en profundidad entrevistas realizadas a millonarios que se habían hecho a sí mismos. Entrevistamos asimismo a muchos de sus consejeros, como los CPA³ y otros expertos profesionales. Esos expertos fueron de gran ayuda en nuestra investigación de temas que subyacen a la acumulación de riqueza.

2. Para más detalles acerca de cómo seleccionamos a los encuestados, véase el apéndice 1.

3. (Certified Public Accountant) siglas que se refieren a Contables públicos titulados, profesionales que en el mundo anglosajón reciben la titulación oficial tras pasar un examen. (*N. de la T.*)

¿Que llegamos a descubrir en nuestra investigación? Principalmente que amasar una fortuna requiere disciplina, sacrificio y duro trabajo. ¿Quieres llegar a ser realmente independiente económicamente? ¿Deseáis tú y tu familia reorientar vuestro estilo de vida para conseguir ese objetivo? Muchos dirían que no. Sin embargo, si estás dispuesto a sacrificar tiempo, energía y hábitos de consumo, es posible que llegues a formar una fortuna y a conseguir la independencia económica. *El millonario de la puerta de al lado* te mostrará el camino que has de seguir.

CONOCE AL MILLONARIO DE LA PUERTA DE AL LADO

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

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

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

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

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

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

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

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

RETRATO DE UN MILLONARIO

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

- Tengo 57 años de edad, estoy casado y tengo 3 hijos. Cerca de un 70 % de nosotros gana un 80 % o más de nuestra renta familiar.
- 1 de cada 5 de nosotros está jubilado. Alrededor de dos terceras partes de los que trabajamos somos autónomos. *Cabe destacar que los autónomos representamos menos de un 20 % de los trabajadores norteamericanos, pero representamos dos terceras partes de los millo-*

4. «Mucho sombrero y poco ganado», refiriéndose a que todo se queda en la apariencia. (*N. de la T.*)

narios. Además, 3 de cada 4 autónomos se consideran a sí mismos emprendedores, el resto son profesionales de la medicina o de la abogacía.

- Muchos de los negocios que regentamos podrían considerarse anodinos y aburridos. Somos fabricantes de soldaduras, subastadores, granjeros, propietarios de párquines de caravanas, controladores de pesticidas, compradores de sellos y monedas y contratistas de pavimentaciones.
- La mitad de nuestras esposas no trabajan fuera de casa. La profesión más común entre las que trabajan es la de maestra.
- La renta total anual realizada (sujeta a tributación) de nuestros hogares es de 131.000 dólares (percentil 50), mientras que nuestra renta media asciende a 247.000 dólares. Hay que señalar que aquellos de nosotros que tienen ingresos de 500.000 a 999.999 dólares (8%) y los que superan el millón o más (5%) hacen que el promedio suba bastante.
- Tenemos un patrimonio medio neto de unos 3,7 millones de dólares. Y, por supuesto, algunos miembros de nuestro grupo han acumulado mucho más patrimonio. Cerca de un 6% tienen un patrimonio neto de más de 10 millones de dólares. Una vez más, esas personas hacen que suba el promedio. El patrimonio del millonario medio es de 1,6 millones de dólares (percentil 50).
- En promedio, nuestra renta anual total realizada representa menos de un 7% de nuestro patrimonio. Dicho de otro modo: vivimos con menos de un 7% de nuestra fortuna.
- La mayoría de nosotros (un 97%) tienen su casa en propiedad. Vivimos en casas con un valor medio de 320.000 dólares. Aproximadamente la mitad de nosotros vivimos en la misma casa desde hace 20 años, por lo que podemos decir que el valor de nuestros hogares ha experimentado un aumento significativo.

- La mayoría nunca se ha sentido en desventaja por no recibir ninguna herencia, pues el 80 % somos millonarios de primera generación.
- Vivimos muy por debajo de nuestras posibilidades. Vestimos ropa normal y conducimos coches fabricados en nuestro país. Sólo una minoría adopta la modalidad del *leasing* para comprarse un coche.
- La mayoría de nuestras mujeres son buenas planificadoras y administradoras. De hecho, sólo un 18 % de nosotros estamos en desacuerdo con el dicho de que «la caridad empieza en casa». La mayoría de nosotros te diríamos que nuestras mujeres son mucho más prudentes en los gastos que nosotros.
- Tenemos «un buen calcetín», en otras palabras: tenemos suficiente dinero ahorrado como para vivir sin trabajar diez años o más. Así que aquellos de nosotros que tienen un patrimonio neto de 1,6 millones de dólares podrían vivir cómodamente durante más de doce años. En realidad, podríamos vivir más años, pues ahorramos al menos un 15 % de lo que ingresamos.
- Nuestro patrimonio es unas 6,5 veces mayor que el de nuestros vecinos no millonarios, pero en nuestro barrio, ellos son tres veces más en número que nosotros. ¿Podría ser que hayan optado por invertir sus ahorros en posesiones materiales de alto *standing*?
- En general, los miembros de nuestro grupo cuentan con un nivel de educación bastante alto. Sólo 1 de cada 5 no tiene título universitario. Muchos de nosotros tenemos una titulación de posgrado; un 18 % tenemos un máster, un 8 % somos abogados, un 6 % médicos; y un 6 % tenemos un doctorado.
- Tan sólo un 17 % de nosotros o de nuestras esposas han asistido a una escuela privada, pero el 55 % de nuestros hijos están estudiando o han estudiado a escuelas privadas.

- En conjunto, creemos que la educación es extremadamente importante para nosotros, nuestros hijos y nuestros nietos. Gastamos mucho en la educación de nuestros hijos.
- Alrededor de dos tercios de nuestro colectivo trabaja entre 45 y 55 horas a la semana.
- Somos inversores empedernidos. En promedio invertimos cada año cerca de un 20 % de la renta anual realizada de nuestro hogar. La mayoría de nosotros invertimos al menos un 15 %. Un 79 % de nosotros tenemos al menos una cuenta en una sociedad que invierte en bolsa. Pero somos nosotros quienes decidimos dónde invertir.
- Tenemos invertido un 20 % de nuestro patrimonio en valores negociables, como acciones cotizadas en bolsa o fondos de inversión, pero muy raramente vendemos nuestras inversiones financieras. Tenemos un porcentaje aún mayor de nuestro patrimonio invertido en planes de pensiones. En promedio, el 21 % de nuestro patrimonio familiar está invertido en nuestros negocios privados.
- En conjunto, creemos que nuestras hijas están en una posición inferior a la de nuestros hijos, económicamente hablando. Con la misma categoría profesional, los hombres ganan mucho más dinero. Por ello, muchos de nosotros no dudamos en compartir con nuestras hijas parte de nuestro capital. Nuestros hijos, y los hombres en general, juegan las bazas económicas con ventaja, no necesitan que sus padres los subvencionen.
- ¿Qué trabajos serían los idóneos para nuestros hijos e hijas? Existen unos 3,5 millones de hogares millonarios como el nuestro. Crecemos mucho más rápidamente en número que el resto de la población. A nuestros hijos les convendría prestar servicios de alto valor a gente acaudalada. En general, nuestros consejeros de más confianza son nuestros contables. Nuestros abogados son también muy importantes, de manera que recomendamos a

nuestros hijos que estudien derecho y contabilidad. En los próximos quince años, habrá una gran demanda de asesores fiscales y expertos en planificación patrimonial.

- Soy tacaño. Ésta es una de las razones por las que he cumplimentado este largo cuestionario a cambio de una cantidad. ¿A santo de qué habría perdido yo dos o tres horas para que estos autores me entrevistaran? Me han pagado 100, 200 o 250 dólares. Ah, y me ofrecieron entregar en mi nombre el dinero de la entrevista a mi organización caritativa favorita, pero les contesté: «Yo soy mi organización caritativa favorita».

DEFINICIÓN DE «RICO»

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

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

DEFINICIÓN NOMINAL DE LA PALABRA «RICO»

Una manera que tenemos de determinar si alguien es rico o no consiste en basarse en su patrimonio neto. Este concepto se define como el valor real de los activos de una persona menos los pasivos (es decir, sus deudas). En este libro fijamos el umbral mínimo que ha de alcanzar un hogar para considerarlo acaudalado en un patrimonio neto de 1 millón de dólares.

Sobre esta base, sólo 3,5 millones (un 3,5%) de los 100 millones de hogares norteamericanos se pueden considerar millonarios. Alrededor de un 95% de los millonarios norteamericanos tienen un patrimonio neto que va de 1 millón a 10 millones de dólares. Gran parte de la temática de este libro se basa en este segmento de la población. ¿Por qué nos hemos centrado en este grupo? Pues porque este nivel de riqueza se puede alcanzar en una sola generación. Son muchos los norteamericanos que pueden conseguirlo.

¿CUÁNTA RIQUEZA DEBERÍAS TENER TÚ?

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

Para la mayoría de los norteamericanos con unos ingresos netos anuales de 50.000 dólares o más y la mayoría de los que tienen entre 25 y 65 años de edad existe un correspondiente nivel de riqueza esperado. Quienes se encuentran bastante por encima de ese nivel pueden considerarse personas acaudaladas en comparación con otras de su mismo grupo de renta y edad.

Es posible que te preguntes: ¿cómo es posible considerar acaudalada a una persona que, por ejemplo, tiene tan sólo 460.000 dólares? Después de todo, no es millonaria. Charles Bobbins es un bombero de 41 años de edad. Su mujer es secretaria. Juntos tienen unos ingresos anuales de 55.000 dólares. Según nuestras pesquisas, el señor Bobbins debería tener un patrimonio neto de aproximadamente 225.500 dólares, pero su patrimonio es mucho mayor que el de otras personas de su misma edad y categoría profesional. El señor y la señora Bobbins han sido capaces

de acumular un patrimonio superior a la media, de modo que supuestamente saben cómo vivir con la renta de un bombero y una secretaria y además ahorrar e invertir una parte no despreciable de sus ingresos. Probablemente llevan un estilo de vida inferior al que correspondería a su nivel, y gracias a ello el señor Bobbins podría mantenerse a sí mismo y a su familia sin tener que trabajar durante unos 10 años. Dentro del grupo de personas de su misma edad y patrimonio, los Bobbins son ricos.

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

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

CÓMO DETERMINAR SI ERES MILLONARIO

Tengas la edad que tengas, tengas los ingresos que tengas, ¿cuánto capital deberías tener en este momento? Después de varios años estudiando el perfil de personas con elevados ingresos y un cuantioso patrimonio, hemos desarrollado diversas ecuaciones de riqueza basadas en variables múltiples. Sin embargo, una simple regla empírica será más que suficiente para calcular el patrimonio neto esperado de una persona.

Multiplica tu edad por la renta familiar realizada antes de impuestos, es decir, la obtenida de todas las fuentes de ingresos salvo herencias.

Divide el resultado entre diez, y éste –descontada toda propiedad heredada– debería ser tu patrimonio neto.

Por ejemplo, si Anthony O. Duncan, de 41 años de edad, gana 143.000 dólares al año y tiene inversiones que le generan otros 12.000 dólares, debería multiplicar 155.000 dólares por 41. La cantidad resultante sería de

6355.000 dólares. Dividiendo esta cifra entre diez, su patrimonio neto debería ser de 635.500 dólares. Si Lucy R. Frankel, de 61 años de edad, tiene unos ingresos anuales realizados de 235.000 dólares, su patrimonio neto debería ser de 1.433.500 dólares.

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

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

Hemos desarrollado otra sencilla regla. Para estar bien posicionado en la categoría de los BAR, debes tener dos veces el nivel de riqueza teórico. En otras palabras, el patrimonio neto del señor Duncan debe ser aproximadamente el doble del patrimonio que se supone debe tener en relación a su edad y sus posesiones, o sea, 635.500 dólares multiplicados por dos, que hace una suma de 1.271.000 dólares. Si el patrimonio neto del señor Duncan es de aproximadamente 1,27 millones de dólares, eso significa que es un buen atesorador de riqueza (BAR). Por el contrario, ¿cuál sería su nivel de riqueza si su patrimonio es la mitad o menos de lo que se espera en relación a su edad y sus ingresos? Si el señor Duncan tuviera un patrimonio de 317.750 dólares o menos, le calificaríamos de MAR.

LOS BAR FRENTE A LOS MAR

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

Tenemos un buen ejemplo de la diferencia entre los BAR y los MAR en dos casos de estudio. El señor Miller «Bubba» Richards, de 50 años de edad, es propietario de un concesionario de caravanas. El año pasado, los ingresos totales de su hogar fueron de 90.200 dólares, por lo que según la

anterior ecuación su patrimonio debería ser de 451.000 dólares. Sin embargo, «Bubba» es un BAR, pues su patrimonio neto actual es de 1,1 millones de dólares.

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

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

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

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

¿TÚ O TUS ANTEPASADOS?

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

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

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

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

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

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

¿MANDA GRAN BRETAÑA?

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

Vamos a examinar esta hipótesis objetivamente. ¿Y si «el país de origen» fuera la principal explicación de la variación de riqueza? Sería de esperar que más de la mitad de la población de millonarios de Estados Unidos fuera de origen inglés. Pero eso no es así (véase la tabla 1-1). En nuestra más reciente encuesta nacional de millonarios, preguntamos a los encuestados cuál era su país de origen, su ascendencia u origen étnico. Los resultados te pueden sorprender.

TABLA 1-1
LOS DIEZ PRIMEROS ORIGENES DE LOS MILLONARIOS NORTEAMERICANOS

Grupo de ascendencia / origen étnico del cabeza de familia (1)	Porcentaje de todos los hogares norteamericanos	Número de hogares millonarios (2)	Porcentaje de la población millonaria	Clasificación: porcentaje de la población millonaria	Ratio de concentración: % del total de hogares millonarios sobre el total de los hogares	Porcentaje del grupo de ascendencia que representan los hogares millonarios	Clasificación: porcentaje del grupo de ascendencia que representan los hogares millonarios
INGLÉS	10,3	732.837	21,1	1.º	2,06	7,71	4.º
ALEMÁN	19,5	595.171	17,3	2.º	0,89	3,32	9.º
IRLANDÉS	9,6	429.559	12,5	3.º	1,30	4,88	7.º
ESOCÉS	1,7	322.255	9,3	4.º	5,47	20,8	2.º
RUSO	1,1	219.437	6,4	5.º	5,82	22,0	1.º
ITALIANO	4,8	174.929	5,1	6.º	0,94	4,00	8.º
FRANCÉS	2,5	128.350	3,7	7.º	1,48	5,50	6.º
HOLANDÉS	1,6	102.818	3,0	8.º	1,88	7,23	5.º
NATIVO NORTEAMERICANO	4,9	89.707	2,6	9.º	0,53	1,99	10.º
HUNGARO	0,5	67.625	2,0	10.º	4,00	15,1	3.º

(1) Se entiende por cabeza de familia al adulto que ha respondido a la encuesta y se autodefinió como la persona responsable del hogar encargada de las decisiones económicas.

(2) Hogares millonarios son los que tienen un patrimonio neto superior a 1 millón de dólares.

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

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

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

GRUPOS GANADORES ATENDIENDO SEGÚN EL PAÍS DE ORIGEN

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

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

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

LOS AHORRADORES ESCOCESOS

El grupo de ascendencia escocesa representa sólo el 1,7 % de todos los hogares, pero constituye el 9,3 % de los hogares millonarios de Estados Unidos. Por lo tanto, en términos de concentración, el grupo de ascen-

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

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

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