

EL MILLONARIO DE AL LADO.

Síntesis de José Ricardo Meneses Gómez.

ÍNDICE

Introducción	2
“El prólogo”	2
Capítulo 1 “Conozca al millonario de al lado”	3
Capítulo 2 “Ahorro, Ahorro, Ahorro”	5
Capítulo 3 “Tiempo, Energía y Dinero”.	7
Capítulo 4 “No somos el auto que manejamos”	9
Capítulo 5 “La atención económica externa, AEE”	10
Capítulo 6 “Acción afirmativa, estilo familiar”	12
Capítulo 7 “Encuentre su segmento”	14
Capítulo 8 “Empleos: Millonarios versus herederos”	14
Apéndice 1 “Como encontramos millonarios”	15
Conclusiones	16
Referencias	17

Introducción

El presente trabajo tiene la finalidad de presentar al lector una síntesis de la obra “El millonario de al lado” como un interesante ejemplo de la importancia que tiene la investigación en cualquier campo de aplicación, sea éste técnico, social, de marketing o cualquier otro, ya que los resultados de una investigación pueden tener aplicaciones muy variadas, desde meramente ilustrativas ó de orientación, hasta de aplicación o inspiración para investigaciones adicionales, complementarias, relacionadas o nuevas, con relación al tema estudiado u otros temas, para generar conocimiento y en consecuencia un mayor desarrollo y beneficio para la sociedad donde se realiza.

La obra presenta los resultados de un **estudio de investigación** largo y laborioso sobre la población opulenta en los Estados Unidos, y se concentra en los factores que explican como se hacen ricas las personas en este país. Se podrá observar que la investigación cumplió con muchos pasos y características de lo que es una investigación formal (**por las palabras que a lo largo de la síntesis aparecen en negrillas**), desde la concepción de la idea, de saber quiénes son ricos, pasando por preguntas de investigación como: ¿Por qué entonces hay tan pocos ricos? hasta la presentación de resultados indicando quiénes son ricos, en que se ocupan y que clases de empresas tienen. Dichos pasos nos indicarán como este trabajo siguió y cumplió una **metodología de investigación**.

“Él prólogo”

Se presenta un panorama general del contenido de la obra, la cual se trata, de un estudio mediante **encuestas** de cómo la gente se hace rica, indicando ideas erróneas sobre el modo de vida de estas personas, presentando quienes son en realidad gente rica y quien no. Determinando la forma en que las personas comunes pueden llegar a ser ricas.

Se aclara que la riqueza no es el ingreso sino lo que se acumula y no se gasta, siendo esta el resultado de un estilo de vida de mucho esfuerzo, perseverancia, planificación y sobre todo autodisciplina.

La obra pretende un mayor beneficio para personas con pequeños niveles de riqueza acumulada ya que aun las persona que parecen ricas no lo son en realidad. Se señala que la suerte es un hecho poco frecuente y que la **probabilidad** de ser rico por esta vía es menor de 1/4000.

Se señala que los ricos en los Estados Unidos en un 80% son ricos de primera generación, con un estilo de vida de acumulación de riqueza con base a 7 denominadores comunes encontrados en los ricos por medio de la **investigación** que son:

- 1 El vivir muy por debajo de sus posibilidades
- 2 El invertir tiempo, energía y dinero de una manera eficiente y generadora de riqueza
- 3 El considerar más importante la independencia económica que una posición social alta
- 4 El no haber recibido ayuda económica de los padres
- 5 El contar con hijos adultos autoabastecidos económicamente
- 6 El tener la habilidad para la detección de oportunidades en el mercado
- 7 El elegir la ocupación correcta

Se informa sobre la **investigación** llevada a cabo sobre quienes son ricos y como llegaron a serlo, con base en **encuestas** que abarcaron **entrevistas específicas personales y grupales de encuestados** con patrimonio y/o ingresos altos, en temas **relacionados** con la riqueza desde la planeación presupuestaria hasta, miedos, preocupaciones económicas y métodos de regateo. La investigación se centró en los **factores** clave que explican como se hacen ricas las personas en una generación. **Efectuando y analizando** entrevistas a fondo con millonarios que se hicieron solos.

La investigación descubrió que la generación de riqueza requiere disciplina, sacrificio y mucho trabajo. Y que para tener independencia económica es necesaria una reorientación de nuestro estilo de vida.

Capítulo 1 “Conozca al millonario de al lado”

Se indica la **visión** equivocada que se tiene sobre como es o debe ser un millonario con relación a la cantidad de artículos superfluos o suntuosos que se poseen. Se **describe** el prototipo del millonario norteamericano descrito por ellos mismos como personas:

- Hombres mayores de 57 años, casados, con 3 hijos que aportan el 80% de ingresos de su hogar
- Retiradas en un 20% y autónomas en 66%
- Esposas dedicadas al hogar o la docencia
- Emprendedoras, con empresas aburridas
- Con un patrimonio doméstico muy alto, en **promedio** de 3.7 Millones
- Con un ingreso anual total imponible menor al 7% de su riqueza
- Con vivienda propia
- Sin haber recibido herencia alguna
- Con una vida debajo de sus posibilidades
- Con esposas hábiles en la planificación y el presupuesto
- Con fondos de contingencia
- Con más riqueza que sus vecinos no millonarios
- Con buen nivel educativo como grupo
- Con hijos en escuelas privadas en un 55%
- Con fanatismo por las inversiones
- Con capitales transferibles pero no en venta
- Con conciencia de las desventajas de ser mujer
- Muy tacañas

Se da la **definición** de rico no en términos de posesiones materiales sino como dueños de cantidades considerables de bienes apreciables. Siendo la **definición nominal** de rico la que se basa en el patrimonio neto, o sea el valor actual de los bienes menos las deudas en un monto mínimo de 1 a 10 millones. Y una **regla empírica** para la evaluación del patrimonio neto que se indica a continuación:

Patrimonio Neto * = (Edad X Ingreso anual imponible de la unidad familiar antes de impuesto) / 10

*Sin incluir herencias

Con un **criterio de clasificación** para el resultado obtenido en la formula de Patrimonio Neto de acuerdo al **cuartil** ocupado como sigue:

Sí, el patrimonio neto esta en el cuartil superior: Prodigioso acumulador de riqueza (PAR)

Sí, el patrimonio neto esta en el cuartil inferior: Sub acumulador de riqueza (SAR)

Se presentan también como **resultados**, que la mayoría de los millonarios son ricos de primera generación, confiados en su propia capacidad sin la creencia de que se debe nacer rico para ser rico; que el grupo de ascendencia por si solo no basta para **explicar** la opulencia en los grupos de ascendencia; que el ingreso esta **fuertemente relacionado** con el patrimonio neto en la mayoría de los **grupos** de ascendencia excepto en los escoceses que tienen la **tendencia** a ser más ahorrativos, ya que tienen valores que constituyen **rasgos típicos** de los millonarios que más lejos han llegado por propio esfuerzo. Se identifico la **relación inversa** entre el tamaño de un grupo de ascendencia y la proporción de sus integrantes que son ricos, siendo los grupos más pequeños los que tienen mayor proporción de millonarios.

Se determino también que a mayor tiempo de exposición al **contexto** mayor **probabilidad** de socialización al estilo de vida del mismo (alto consumo), y que existe una **alta correlación** positiva entre el ser emprendedor y la riqueza.

Capítulo 2 “Ahorro, Ahorro, Ahorro”

Se describe el ahorro como la piedra angular de la riqueza, aplicando la economía al uso de los recursos, evitando el despilfarro y el llevar un estilo de vida alto; ya que la creencia de que, los que tiene dinero gastan con prodigalidad, es debida al deseo de las personas de obtener una gratificación inmediata.

Se señala también la **expectativa** de las personas en cuanto a los millonarios es equivocada, ya que estos gastan significativamente menos en bienes de consumo al no comprar productos caros, ya que para los millonarios las recompensas esperadas son intangibles como la independencia económica, ser buen marido y padre de familia.

Los ricos tienen la **tendencia** a responder “sí” a las tres preguntas siguientes:

- ¿Sus padres eran muy ahorrativos?
- ¿Es usted ahorrativo?
- ¿Su cónyuge es más ahorrativo que usted?

Se reporta que son pocas las personas que son capaces de mantener hábitos relajados de gasto y generar riqueza al mismo tiempo. Que otra piedra angular en la generación de la riqueza es la defensa que se sustenta en el presupuesto y la planificación.

Los millonarios se hicieron por que presupuestaron y controlaron los gastos manteniendo así una situación holgada. Los que tienen riqueza trabajan para estar económicamente bien y los que no lo están hacen muy poco para cambiar su situación.

Se indica que los SAR pasan más tiempo haciendo otras cosas que planeando sus estrategias de inversión.

Y que para llegar a ser rico y seguir siéndolo se requiere:

- Funcionar con base a un presupuesto anual, visualizando beneficios a largo plazo
- Conocer cuáles son los gastos anuales de los elementos importantes
- Una definición de metas por periodos de tiempo
- Dedicar tiempo suficiente para planear el futuro económico

Lo cual dará como resultado independencia en las finanzas y mayor felicidad, que a personas que no estén protegidas económicamente ó que tengan ingreso alto y patrimonio bajo.

Se da a conocer que, hay **factores implícitos** en los procesos de pensamiento de los SAR como:

- El ingreso alto es una forma de vencer el sentimiento de inferioridad social
- La acumulación de riqueza no es un motivador
- El miedo es un gran motivador
- Los gastos para asesoría financiera no son relevantes
- La motivación se centra en los símbolos del éxito económico
- Personas importantes determinan el estilo de vida económico

Se recomiendan 2 pasos para dejar de ser SAR, primero: un deseo real de cambio y segundo: de ser necesario contar con ayuda profesional en materia de planeación financiera, reduciendo todos los elementos de consumo en un mínimo del 15% durante dos años.

Se determino una **regla** de adhesión importante para los que son o desean ser millonarios:

Para generar riqueza minimice su ingreso imponible y maximice su ingreso no imponible (apreciación de la riqueza / capital sin flujo de fondos)

Lo anterior sugiere que se debe tener un ingreso imponible total inferior al 7% de la riqueza, lo cual se ejemplifica con **casos** de ciudadanos típicos de los Estados Unidos.

Se **deduce** que la mayoría de los millonarios **mide** su éxito por su patrimonio neto, no por su ingreso realizado y no por que se gane mucho sino que se hace con lo que se gana.

Se señala también el **efecto** del consumo en el deterioro de la riqueza por efecto de las imposiciones fiscales debiéndose entonces minimizar el ingreso realizable imponible y maximizar el ingreso no realizado no imponible.

Se recomienda para el logro de la independencia económica como **objetivo**, abandonar el circuito ganar y consumir ya que una buena formación e ingresos altos no se traduce en independencia económica sin

planeación y sacrificio, no vivir en barrios de alto nivel, no hacer compras de lujo antes de serlo, comprar inversiones que se valoricen, no comprar una casa con una hipoteca que supere el doble del ingreso total familiar anual.

En resumen los millonarios viven muy por debajo de sus posibilidades

Capítulo 3 “Tiempo, Energía y Dinero”

En este capítulo se describe como los millonarios manejan el tiempo, la energía y el dinero con una alta eficiencia que los conduce a la generación de riqueza. Siendo la eficiencia uno de los **componentes** más importantes de la acumulación de la riqueza. Se **determino** que los integrantes del grupo PAR dedican a planificar sus inversiones financieras casi el doble de horas por mes que los SAR y que existe una marcada **relación directa** entre la planificación y la acumulación de la riqueza. Que hay diferencias notables entre las inquietudes, miedos y preocupaciones de los SAR y PAR siendo los más afectados los SAR.

También se señala la **relación negativa** entre educación y acumulación de riqueza, sin recomendarse el abandono de estudios universitarios y señalando que cuanto antes se empiece a invertir el ingreso personal mayor será la oportunidad de acumular riqueza, y que la riqueza es ciega no importando si su dueño es una persona educada, siendo el estatus social otra **razón** por la cual las personas educadas **tienden** a quedar rezagadas en la escala de riqueza al verificarse que se **evalúa** por **factores** de exhibición.

Se determina que el **problema** en los SAR es el consumo no la inversión, los PAR consideran el dinero como un recurso que nunca debe malgastarse, que planificar, presupuestar y ser ahorrativo como actividades coordinadas, son **componentes** esenciales en la creación de riqueza aún para productores de ingresos altos, siendo lo primero el ahorro que posteriormente conduzca a la inversión.

Se recomienda un ahorro para inversión de por lo menos 15% del ingreso anual antes de impuestos para poder ser opulento.

En cuanto al **factor tiempo** se señala que existe una **relación inversamente proporcional** entre el tiempo que se emplea en comprar artículos de lujo y el tiempo usado para planificar el futuro financiero. Los SAR generadores de ingresos altos pasan muchas horas estudiando mercados, pero no mercados de valores e invierten con una base intelectual escasa que se traduce en pérdidas mayores, **tienden** a producir hijos que a la larga se convertirán en SAR y al ser adultos reducirán enormemente las probabilidades de que sus padres lleguen a ser ricos, por el contrario los hijos de los PAR son más independientes y disciplinados por haber sido expuestos a un estilo de vida disciplinado, ahorrativo y mejor planificado.

En cuanto a **objetivos** de PAR y SAR se **determino** que son muy similares en cuanto a la acumulación de la riqueza y son:

- Ricos antes de retirarse
- Aumento de la riqueza
- Ricos mediante la valorización del capital
- Incremento de capital conservando el valor de activos

Pero también se determinaron **diferencias** en cuanto a la distribución del tiempo para planificar e invertir, siendo los PAR en donde estos **factores** son fuertes hábitos ya que existe una **correlación significativa** entre planificación y acumulación de riqueza, que se demostró señalando el promedio anual de tiempo invertido en la planificación de inversiones por los PAR (100.8 Hrs.) en comparación a los SAR (55.2 Hrs.)

Otro **factor importante** es el ser emprendedor ya que esto esta **considerablemente relacionado** con la planificación de inversiones. Los emprendedores integran más la planificación a su vida laboral, que los que trabajan para otro. Los SAR tienen mayor porcentaje de bienes a depreciar que los PAR; Quienes no son inversores activos sino inversores estables, saben seleccionar proveedores y asesores financieros de lo que se **determino** la **correlación** entre acumulación de riqueza y contratación de un contador o asesor financiero.

Capítulo 4 “No Somos el auto que manejamos”

En este capítulo se presenta la marcada importancia que tiene para los millonarios la independencia económica sobre la ostentación de un nivel social alto. Se señala que los SAR trabajan para gastar no para llegar a ser independientes económicamente ven la vida como una serie de ascensos a niveles de lujo, a los PAR les encanta trabajar, mientras que una gran **proporción** de SAR trabaja por que necesita sostener sus hábitos de consumo ya que gastan en automóviles el equivalente al 30% de su patrimonio neto en comparación con lo gastado por los millonarios de menos del 1% de su patrimonio neto además de elegir opciones de compra más ventajosas como el arrendamiento con opción a compra.

En la **investigación** se **determino** que los millonarios prefieren los autos de manufactura local y que existen entre ellos cuatro **tipos** de compradores de vehículos que son:

- Compradores de vehículos nuevos leales a un comerciante 28.6%
- Clientes casuales de vehículos nuevos 34.8%
- Compradores de vehículos usados leales a un comerciante 17.1%
- Clientes casuales de vehículos usados 19.5%

El **estudio** proporcionó **información** valiosa sobre el acumulamiento de la riqueza, en estos cuatro tipos de compradores se encontraron dos **factores** fundamentales: la lealtad al comerciante y la opción del vehículo (usado o nuevo) siendo un **factor adicional** en lealtad al comerciante la reciprocidad debida a otro tipo de relaciones.

El **análisis** de los hábitos de compra de vehículos de los millonarios reveló que son clientes casuales antes que leales, pero no por un margen amplio y que, los que no son ricos recorren, regatean y negocian menos que los millonarios; que en todos los grupos analizados sus integrantes tienen la **relación** más alta de patrimonio neto en dólares por cada dólar de ingreso. La ocupación es otro factor que explica la variación en la acumulación de la riqueza además del ingreso.

Se propone, como **alternativa** para las personas que no puedan aumentar su ingreso, hacerse ricos de una forma defensiva inmunizándose para no contraer el estilo de vida de alto consumo, ya que en los Estados Unidos es más fácil ganar mucho que acumular riqueza.

Se resalta la importancia de la reciprocidad y la existencia de redes como **factores implícitos** en los hábitos de compra de vehículos en los compradores leales a un comerciante.

Se señala que los emprendedores se hacen ricos corriendo grandes riesgos y aprovechando el trabajo y el talento de docenas o cientos de personas y, que la mayoría de las personas no tienen las **características** o el perfil para serlo, lo cual no significa, que no puedan ser millonarios en los Estados Unidos, con base en evitar la confusión entre ser rico y ser emprendedor; por que si se puede llegar a ser rico con una buena estrategia defensiva y un ingreso razonable (una gran ofensiva y una buena defensa)

Capítulo 5 “La atención económica externa, AEE”

En este capítulo se señala los **efectos** de la ayuda económica externa AEE (regalos y gestos de generosidad), de padres principalmente a las personas, y de cómo ésta influye para ser o no ser rico o millonario y, que a la mayoría de los ricos y millonarios esta ayuda no se les suministra para llegar a ser personas opulentas.

La **investigación determino** que cuantos más dólares reciben los hijos adultos, menos acumulan, mientras que los que reciben menos dólares acumulan más; la regla en la AEE es que es mucho más fácil gastar el dinero o los recursos de otros que los generados por uno mismo.

La AEE es un medio que tiene más desventajas que la autosuficiencia aunque esto significa aceptar un estilo de vida menos opulento.

La AEE que ocasiona que las personas vivan en condiciones que no les corresponden a su nivel de ingreso situación que está lejos de ser el producto de un creativo presupuesto, y **estadísticamente** se encontró que cuanto más riqueza acumulen los padres, más **probabilidades** tienen los hijos adultos de ser disciplinados económicamente. Entre los **efectos** que producen los regalos en efectivo está la falta de productividad de los hijos acaudalados, la transmisión de mensajes equivocados como el alto consumo o el lujo innecesario. El **estudio** señala la importancia de haber mantenido **constante** la edad para llevar a cabo **comparaciones** entre receptores y no receptores de AEE. El **análisis** de la encuesta a receptores y no receptores de AEE reveló que los receptores tienen niveles más bajos de patrimonio neto que los que no reciben regalos, por que la mayoría de los receptores tiene una **propensión** menor a acumular riqueza que los no receptores **debido a:**

- Dar promueve más el consumo que el ahorro y la inversión
- Los receptores de regalos no distinguen del todo, su riqueza de la riqueza que reciben
- Los receptores de regalos son mucho más dependientes del crédito que los no receptores
- Los receptores de regalos invierten mucho menos dinero que los no receptores

Otros aspectos señalados con la AEE son que ésta puede lograr en los receptores:

- El entrar en un circuito de consumo y dependencia continua del donante

- La generación del consumo de otros objetos de riqueza y de gastos aparejados
- La eliminación del aprendizaje del valor de ser emocional y económicamente independiente
- El vivir anticipadamente a las aportaciones económicas que recibirán a futuro
- El uso de sus donaciones con fines de consumo y no de inversión

Se **concluye** que ser versado en oportunidades de inversión no es útil cuando no hay dinero para invertir, por lo que es necesario aprender a ser ahorrativo y a presupuestar, que no todos los hijos de acaudalados se convierten en SAR, lo son aquellos que sí **tienden** a tener padres que subsidian mucho el estándar de vida de sus hijos, los que se convierten en PAR son los que tienen padres ahorrativos y disciplinados que les inculcaron esos valores e independencia según lo indicado por las **pruebas**. En consecuencia las **probabilidades** de llegar a ser millonario son menores para los individuos que son fruto de no millonarios. Se indica que la regla fundamental de la riqueza es: Sea cual fuere su ingreso, viva siempre por debajo de sus posibilidades. Llevando un estilo de vida simple que se traduzca en más dinero que sea ahorrado e invertido.

Se **determino** que los regalos que los millonarios recibieron de sus padres fueron la enseñanza escolar, de ideas, de valores, de logro individual y recompensa de la responsabilidad y el liderazgo o sea el aprendizaje a vivir por sí mismos excepto en menos de un tercio que sí recibió algún regalo económico.

Como productos de la AEE se determinaron:

- Los débiles se debilitan aún más con la AEE
- Bajo desempeño económico y falta de iniciativa
- Gran propensión a gastar y necesidad constante de subsidios económicos

Como productos de la cero AEE se determinaron:

- Valentía considerable
- Mayor confianza y capacidad para enfrentar la adversidad
- Mayor satisfacción personal
- Menores miedos y mayor autosuficiencia

Capítulo 6 “Acción afirmativa, estilo familiar”

La **investigación** trata en este capítulo aspectos relacionados con la cantidad de ayuda económica que deben o no deben recibir los hijos de acuerdo a su situación matrimonial, civil, de empleo y al estilo que prevalece dentro de las familias opulentas; así como la **determinación de reglas** para los padres opulentos relacionadas con la obtención de hijos exitosos.

La investigación señala que:

- Los padres con hijas que no trabajan y con hijos desempleados tienen una mayor **propensión** a darles AEE
- Los herederos más exitosos económicamente **posiblemente** recibirán niveles menores de AEE
- Los hijos más productivos no reciben traspasos de riqueza de ningún tipo

La ocupación o la posición socioeconómica **explica las diferencias** de regalos entre los distintos hijos y el sexo. Siendo las amas de casa **tipo “A”** las de la propensión más alta a la AEE; en contra del otro **tipo “B”** de ama de casa, identificado por mujeres casadas con hombres generadores de altos ingresos, que asumen roles de liderazgo en el cuidado de sus padres, que no necesitan AEE y emocional de parte de sus padres como las del tipo “A”

En la **investigación** se determinó que los padres opulentos comprenden que las oportunidades de generar ingresos para hombres y mujeres en los Estados Unidos son muy diferentes, ya que son en proporción menos con respecto a un mismo sueldo (20% para un sueldo de 100 000); ganan aproximadamente el 50% de lo que ganan los hombres aún teniendo la misma escolaridad, por lo que la jerarquía no se les traduce automáticamente en un ingreso alto; la mayoría de las mujeres ricas lo son por haber recibido herencia o regalos, y además las mujeres que trabajan tienen cuatro veces más **probabilidad** de abandonar el trabajo.

Lo anterior es **generado** por padres opulentos que instan a sus hijas a no trabajar, a no hacer carrera y a no ser independientes.

Se señala que una de las **formas comprobadas** en que los padres dominantes controlan a sus hijos es viviendo cerca, lo que les evita también el desarrollo de la confianza en sí mismos y la pérdida de la ambición creando finalmente la **dependencia** económica y social, hacia los padres que se **explica** por la

forma en que estos se relacionan con sus hijos llevándolos a socializar con un estilo de vida dependiente y de consumo. En el caso de hombres desocupados se señala que estos tienen dos veces más **probabilidades** de recibir herencias que sus hermanos que trabajan, encontrándose también una **asociación** entre la desocupación y regalos más grandes y frecuentes, así como mayor **probabilidad** de recibir herencias que sus hermanos que trabajan.

También se señalan como **conclusiones** de la investigación que los SAR al hablar enfatizan su ingreso, sus hábitos de consumo y sus elementos de estatus y por el contrario; los PAR hablan de sus logros, tales como sus estudios y como organizan sus empresas, tienen relaciones de muchos años con profesionales clave, como abogados y contadores de primer nivel, además de parientes y amigos que los asesoran

Las pautas que los opulentos recomiendan para lograr tener hijos adultos exitosos son:

- No decir nunca a sus hijos que sus padres son ricos
- Por más ricos que sean, enseñen a sus hijos a ser disciplinados y ahorrativos
- Cuiden de que sus hijos no se den cuenta de que ustedes son opulentos sino hasta después de haber establecido un estilo de vida maduro, disciplinado y adulto, y una profesión
- Minimicen las conversaciones sobre las cosas que cada hijo y nieto heredará o recibirá como donaciones o regalos
- Nunca den dinero en efectivo u otros regalos importantes a sus hijos adultos como parte de una estrategia de negociación
- Mantenga un margen con respecto a las cuestiones familiares de los hijos adultos
- No trate de competir con los hijos
- Recuerde siempre que los hijos son individuos
- Ponga el acento en los logros de los hijos, por pequeños que sean, no en los símbolos de éxito de ellos o de sus padres
- Diga a sus hijos que hay muchísimas cosas más valiosas que el dinero

Capítulo 7 “Encuentre su segmento”

En este capítulo se señalan las habilidades de los millonarios para detectar las oportunidades del mercado y que se puede hacer para conseguir clientes con dinero, ya que el mercado que generan los millonarios es muy amplio y prometedor, debido a grandes oportunidades futuras de servir a los ricos, con base a **pronósticos** de crecimiento en el patrimonio neto de las unidades familiares y el número de las mismas.

Se **describen** también las actividades y profesiones susceptibles de obtener beneficios de los opulentos como: Abogados especializados, de sucesiones, de impuestos, de asuntos migratorios; Especialistas en medicina y odontología; Administradores de bienes, gestores y tasadores; Institutos y Profesionales de la educación; Especialistas en servicios profesionales; Especialistas en viviendas y productos y servicios para el hogar, Asesores en recaudaciones. Y los sitios geográficos con posibles oportunidades.

Capítulo 8 “Empleos: Millonarios versus herederos”

En este capítulo se da respuesta a varias **preguntas de investigación** como:

¿Quiénes son los opulentos?

¿Qué clases de empresas tienen los millonarios?

¿Cuáles son las empresas de los millonarios?

Y se señalan aspectos como los cambios que enfrentan, la autonomía, los riesgos, la libertad y las actividades de los millonarios como a continuación se resume lo indicado en el capítulo:

La mayoría de los millonarios de los Estados Unidos son dueños de empresas incluidos profesionales autónomos y el 20% de ellos son jubilados, además los individuos autónomos tienen 4 veces más **posibilidades** de ser millonarios que los que trabajan para otros.

Los millonarios no pueden ser identificados por el tipo de empresa en la que participan, siendo el carácter de dueño de empresa el más importante para suponer su nivel de riqueza que la clasificación de su actividad, además de no existir pasos concretos para ser millonario.

El hecho de estar en una actividad rentable no garantiza que la empresa sea altamente productiva, pero si se es ahorrativo y conciente en las inversiones lo más **probable** es que se llegue a tener fortuna. Pero se debe tener presente que, existen **factores** externos, a menudo incontrolables que influyen a las empresas en sus distintas actividades.

La mayoría de los individuos no llegan a tener una empresa solos, la mayoría de las empresas requieren actualmente cierta inversión. Los empleados autónomos venden su intelecto y este no puede ser confiscado.

La mayoría de los que triunfan como emprendedores de primera generación, basaron su éxito en una vida de ahorro mientras montaron sus empresas, y a menudo también incide la suerte, y la mayoría comprende que las circunstancias habrían podido influir en su contra, por lo que es difícil **predecir** niveles de riqueza con base a las **características** de ingresos de los distintos tipos de empresas.

Las empresas que rinden de manera consecuente con sus dueños son las que se denominan como aburridas o normales como negocios de repuestos de automóviles o de artículos electrónicos.

Las creencias que ayudan a disminuir la percepción de riesgo de los dueños de empresa son:

- El pensar que se tiene el control del propio destino
- El trabajo con un empleador despiadado es más riesgo
- El pensar que se puede resolver cualquier problema
- Ser dueño de la empresa es la única forma de llegar a ser director general
- Los ingresos que se pueden ganar no tienen límites
- El enfrentar el riesgo y la adversidad nos hace cada día más sabios

Una **característica común** en los dueños de empresa de más éxito, es que les gusta lo que hacen y sienten orgullo por avanzar solos; y en gran mayoría tuvieron alguna familiaridad o experiencia con la actividad que eligieron antes de iniciar sus propias empresas.

Los emprendedores tienen éxito por que enfrentan sus miedos y los superan.

En **conclusión** los PAR necesitan llegar, crear riqueza, ser económicamente independientes, construir algo de la nada, y los SAR en general necesitan exhibir un estilo de vida con status.

El ambiente hostil, incluso en una atmósfera de gente linda, no es un buen lugar para los prodigiosos acumuladores de riqueza

Apéndice 1 “Como encontramos millonarios”

El apéndice describe el **método** usado para **clasificar** ó **codificar** los barrios de los Estados Unidos.

Primeramente con base a él **ingreso promedio** para cada uno, luego se **estimo** el **patrimonio neto promedio** de cada barrio; determinando primero el **ingreso promedio por intereses**, el **ingreso por alquiler** ó **arrendamiento** y otros generados por las unidades familiares de cada barrio. Posteriormente mediante un “**modelo de capitalización**” matemática, se **calculó** el **patrimonio neto promedio**, que haría falta para generar dichos ingresos. Una vez determinado el patrimonio neto promedio estimado para cada barrio, se asigno a cada barrio un **código** ascendente de acuerdo a como disminuía sucesivamente el patrimonio neto estimado, siendo la **escala resultante** la usada para buscar y encuestar a los millonarios.

Se **seleccionaron** primero barrios **muestra**, ubicados considerablemente arriba del promedio de la escala del patrimonio neto estimado; posteriormente se calculó el número de unidades familiares en cada uno de los barrios elegidos con patrimonio neto alto y después **al azar** se **seleccionaron** cabezas de unidades familiares (3000) dentro de los barrios seleccionados y se les encuestó mediante un **cuestionario** de ocho páginas. La **tasa de respuesta** fue de 45%, se completaron 1115 encuestas de las cuales el 34.5% poseía un patrimonio neto por unidad familiar de un millón o más.

La **encuesta principal** se complemento con **encuestas alternativas**, usándose en muchas ocasiones el **método adhoc**, en el que se encuesta un segmento estrechamente definido, frente a personas que viven en barrios acomodados en general, con el fin de no ignorar a opulentos que habitan en zonas de no opulentos; no cubiertos de haberse usado métodos de geodecodificación.

Conclusiones

Esta obra presenta los resultados de un **estudio de investigación** largo y laborioso sobre la población opulenta en los Estados Unidos, y se concentra en los **factores que explican como** se hacen ricas las personas en este país.

Desde un punto de vista de analítico, se puede observar la importancia que tiene la investigación en cualquier campo de aplicación, ya sea técnico, social o de marketing, ya que los **resultados** presentados pueden tener una aplicación muy variada, desde meramente ilustrativos o de orientación, hasta de aplicación o inspiración para **investigaciones adicionales**, complementarias, relacionadas o nuevas, con relación al tema estudiado u otros temas.

También se puede observar que la investigación cumplió con muchos pasos y **características** de lo que es una investigación formal, desde la **concepción de la idea**, de saber quiénes son ricos, pasando por **preguntas de investigación** como ¿Por qué entonces hay tan pocos ricos?, hasta la presentación de **resultados** indicando quiénes son ricos, en que se ocupan y que clases de empresas tienen, lo cual no se indica en el libro de manera muy formal como se lleva a cabo en un reporte de investigación, pero que si puede **percibirse por las palabras que a lo largo de la síntesis aparecen en negrillas**, las cuales nos indican como este trabajo siguió y cumplió una **metodología de investigación** ya que se encontraron de una manera **implícita o explícita** los elementos o pasos metodológicos siguientes:

- Concepción de una idea a investigar, como la riqueza o los millonarios
- Planteamiento de problema de investigación, respondiendo a preguntas como: ¿Quiénes son ricos? o ¿Cómo llegar a serlo?
- Elaboración de un marco teórico; con otros estudios e investigaciones sobre gente adinerada
- Alcance de la Investigación; se apreciaron los 4 existentes desde exploratorio hasta explicativo
- Hipótesis, como: Los ricos fueron herederos primero o Los ricos viven en barrios de alto nivel
- Diseño de investigación, usando estrategias de clasificación para conseguir la información
- Selección de muestra, determinando variables y muestras con base a patrimonio neto mínimo
- Recolección y análisis de datos, aplicando encuestas principales nacionales y alternativas
- Presentación de resultados, concretando quienes son, a que se dedican, qué hábitos tienen

Con base en lo anterior se concluye la relevancia que tiene la investigación y su aplicación, mediante una efectiva metodología de investigación, proporcionándonos beneficios de gran valor como el conocimiento que nos permitirá una mejor comprensión del medio y un mejor bienestar social.

Referencias

STANLEY J. T. y DANKO D. W. (1998), *El millonario de al lado* (2da. Ed.), Buenos Aires: Atlántida

BAPTISTA, L.P., FERNÁNDEZ, C.C. y HERNÁNDEZ, S.R. (2002), *Metodología de la Investigación* (3ª. Ed.), México: McGraw Hill, pp. 1-637.