

7
SECRETOS
DE LOS
SUPER
RICOS

7 SECRETOS DE LOS SUPER RICOS

COMO TANTOS MILLONARIOS ACUMULARON TANTO DINERO? UNA MIRADA DETRÁS DE LA ESCENA

Por Anna Isgro - USNWR

No es secreto que las categorías de los súper Ricos están estallando. Un período reciente de formación inmensa de riqueza ha creado a unos 500 billonarios norteamericanos, de 13 en 1985 mundialmente ahora son 500 más o menos—aunque muchos prefieren por elección, pasar inadvertidos.

Además, mientras es difícil una figura precisa, muchas miles de casas disfrutan de un patrimonio neto de \$100 millón o más.

Toda esta riqueza que marea incita la pregunta: ¿Cómo hicieron muchos para acumular tanto? ¿Aparte de una herencia, recibida por senderos aproximadamente que toman la tercera parte de las gente muy ricas que hicieron ordinarias personas para lograr una riqueza extraordinaria?

¿Qué lecciones pueden ser adoptadas de las historias de los innovadores, inventores, fabricantes, comerciantes, y de los corredores que conformaron esta clase magistral financiera, muchos de ellos arriba de los éxitos de sus antecesores?

Una penetración básica del porque ellos son tan diferentes, es que es inicialmente duro ver las similitudes entre los más ricos del mundo. Pero si exploramos un poco más profundo, notaremos que muchos rasgos comunes comienzan a aparecer.

Los siguientes siete secretos reflejan una investigación detallada en los súper ricos y sus vidas, más las entrevistas con expertos en conducta empresarial.

Algunas de estas “lecciones” son familiares, confirmando que la verdad a menudo está en acecho de las extravagancias; otros más sorprenden. Una cosa sí es segura, sin embargo: Cualquiera que ha convertido una idea, humilde o llamativa, en dinero realmente grande lo hizo en parte usando estos preceptos.

1. PERSEVERANCIA VENCE A LA EDUCACION

No es necesario tener una inteligencia sobrehumana para llegar a ser súper Rico, al menos una inteligencia que no puede medirse. No es un juego, como un inversionista Warren Buffett lo pone de la siguiente manera, “donde el tipo con el 160 coeficiente intelectual golpea al tipo con un 130 de coeficiente intelectual”.

Ni tampoco requiere calificaciones avanzadas; tales como los abandonos colegiales de gente como el fundador de Microsoft Bill Gates y Paul Allen, Larry Ellison del Oráculo, Steven Jobs de la Apple, del rey de los casinos Sheldon Adelson, del fundador de las tiendas de Metro Fred DeLuca, del líder del entretenimiento David Geffen, y del multimillonario ruso Andrei Melnichenko billonario nunca lo hubieran logrado.



LARRY ELLISON

Y para algunos—como J. R. Simplot, que se enriqueció vendiendo papas fritas congeladas; David Murdock de la Dole Food’s; del fundador de comida rápida S. Truett Cathy, y el magnate de la publicación inglesa Richard Desmond—un pobre que no pudo ni bachillerarse.

Todo dicho, según All the Money in the World, como los 400 de Forbes Marcan y Gastan Sus Fortunas, una lista recientemente publicada mira los 25 años de los 400 de Forbes, un promedio del 10 por ciento de los 400 de Forbes no tienen educación en la universidad y algunas veces ni siquiera el diploma de bachillerato.

Por supuesto, eso significa que la gran mayoría tiene por lo menos un diploma de la universidad. Pero una y otra vez, lo que importa es más que los títulos la inteligencia, la cuál puede tomar muchas formas.

Cuando niño, George Lucas fue difícil, lerdo, y, con un promedio de arriba de D, no necesariamente un estudiante especialmente brillante, según un biógrafo de Lucas, John Baxter.

Pero su aptitud para la cinematografía fue extraordinaria, finalmente logrando una fortuna de \$3,6 mil millones y créditos como la Serie de la Guerra de las Galaxias. “La Inteligencia es una capacidad de absorber nuevos hechos,” Bill Gates una vez dijo a la revista Playboy. “Hacer una pregunta intuitiva. Una capacidad para recordar. Relacionar dominios que no parecieran estar conectados al principio”.

Factores más evasivos como la determinación, conducción, ambición, y la pasión pueden jugar un papel más grande. Sam Walton, fundador legendario de Wal-Mart, gustaba decir, “pienso que vencí cada uno de mis defectos personales por la pasión completa que traje a mi trabajo.

Yo no sé si tu naces con esta clase de pasión o si la puedes aprender. Pero sé que lo necesitas”. Y mientras la pasión y determinación quizás conduzcan a una persona hacia la acción, se requiere persistencia—la clase de rama que te adhiere al comportamiento que no concibe el fracaso sino más bien lograr el trato.



DAVID GEFFEN

Howard Schultz el inventor de Starbucks, creador de esas cafeterías elegantes ahora ubicuas, es la persistencia personificada. Al trabajar para una pequeña compañía de granos de café en Seattle, él dio con la idea de crear cafeterías de italiano Estilo.

Su jefe no compró el concepto, así que él se embarco en su propio y compró poco a poco la parte de su empleador anterior. Pero para crecer Starbucks, Schultz necesitó de financiamiento.

Después de tirar la idea a cientos de potenciales patrocinadores, él por último logro los recursos. Kelly Shaver, directora del departamento de gestión e iniciativa empresarial en el Colegio de Charleston en Carolina del sur: dice: “Ninguna cantidad de educación ni pasión te puede dar esa clase de perseverancia”.

2. HAZ TU PROPIA SUERTE

La revista de Forbes preguntó recientemente a los miembros de su lista más rica de los 400 justo cuánto de su éxito ellos atribuyeron a la suerte. Las respuestas variaron, pero ninguno acreditó todo a la suerte. El constructor de condos Jorge Pérez asignó el 33 por ciento a la suerte e igual porciones al cerebro y dedicación al trabajo.

El hombre del petróleo y del gas Harold Hamm dijo sarcásticamente, “yo me considero muy afortunado, especialmente cuando trabajo duramente. Sólo una pequeña porción es suerte completa”. Asimismo, el inversionista Eli Broad dijo que solamente 5 por ciento de su fortuna venía de la suerte completa: “Creo que mientras más duro trabajes, más afortunado te vuelves”.

La Reina de las entrevistas la billonaria Oprah Winfrey no cree en la suerte del todo, como lo dijo a los telespectadores en el 2006: Yo no me considero afortunada. Pienso que la suerte es la preparación que encuentra un momento de oportunidad”. ¿La suerte también puede ser definida como tener la visión o ser flexible o con un pensamiento positivo, por ejemplo, fue suerte o una capacidad el ver y aprovechar la oportunidad que condujo a dos nativos de Detroit, Michael Ilitch, el fundador de Caesar’s Pizza, y de Thomas Monaghan el fundador de la pizza Domino’s , para abrir tiendas de pizza a finales de los 50s?

Dice T. Hary Eker, el autor de los Secretos de la Mente de los Millonario, “Ninguna suerte, ni nada que valga la pena vendrá hacia ti a menos que tomes alguna forma de acción.

¿Y cuando lo hagas, es suerte o es el universo o un poder más grande que te apoyan de una manera milagrosa para tener el valor y el compromiso de ir por él”?



OPRAH WINFREY

James Sorenson, el hombre más rico en Utah hasta su muerte a inicios del 2008, lo llamo “conduciendo mi propia visión”. . Sorenson fue una anomalía en su campo—un innovador médico con sólo un diploma de bachillerato. Sus orígenes nunca habrían predicho su enorme éxito.

Él creció en un ambiente difícil, “ él dijo una vez en un periódico local, en un hogar que parecía un gallinero. Mas hoy sus productos médicos son encontrados en hospitales en todo el mundo. El vendió su compañía a los laboratorios Abbott en 1980 por acciones que ahora valen más de \$2,5 mil millones. “Yo no recuerdo ningún error,” él dijo una vez, “sólo la oportunidad de vencer los problemas”.

Para Donna Dubinsky, que ayudó a crear los asistentes de mercados digitales y personales valorados en \$7 , la “suerte” fue claramente una capacidad extraña de ver el futuro. La hija de un corredor de chatarra de Michigan, Dubinsky tomó un trabajo de mercadeo en la compañía Apple en los inicios de los años ochenta; ella contaba con un MBA de Harvard pero poco conocimiento en alta tecnología pequeño.

A pesar de presenciar el fracaso de una pequeña asistente digital manipulada manualmente de Apple, Dubinsky tuvo la convicción de que PDAs eran la onda del futuro. Ella dejó Apple y se unió con Jeff Hawkins, que había creado un prototipo de Piloto de palma en su garaje. Palm Inc. Nacio , y para el 2000, Dubinsky y Hawkins fueron la Visiones de centimillionaires que determina quién será un líder, dice Robert Kiyosaki, el autor de Padre Rico, Padre Pobre. “Los Grandes líderes pueden ver cómo una situación jugará y tomaran medidas como respuesta”.

3. APUESTA, PERO SABIAMENTE

El tomar riesgo parece estar construido dentro del ADN de los súper ricos. No sorprendentemente, muchos son jugadores ávidos de tarjeta, inclusive el financiero Henry Kravis, los inversionistas Steven Cohen y Carl Icahn, y los socios mas famosos de la nacion jugadores de bridge, Bill Gates y Warren Buffett. El magnate de bienes raíces y casino Phillip Ruffin admite que su placer culpable es jugar blackjack.

El poker fue uno de los entretenimientos del magnate John Kluge durante una parte buena de sus días colegiales. Cuando él se graduó de la Universidad de Columbia en 1937, Kluge había amasado \$7,000 en ganancias.

Ellos también comparten una creencia inquebrantable en su propio éxito— una confianza suprema en sí mismo que no tiene en cuenta el temor de fracaso. Ted Turner, doblego a sus críticos cuando él apostó en una estación de noticias de 24 horas.

Hoy, CNN tiene una audiencia de 86 millones de casas en todo el mundo. Rupert Murdoch tiene un registro de 53 años de luchar contra opinión predominante.

Los críticos pensaron que un papel nacional nunca volaría en Australia a mediados de los 60s, pero The Australian es ahora el primer vendedor del país. Una llamada más dura fue comenzar una nueva cadena de televisión en Estados Unidos, donde la hegemonía establecida de ABC, CBS, y NBC reinaban de manera suprema.

Mas sin embargo su red de FOX, que se estrenó en 1996, había sobrepasado a sus rivales en calificaciones para los pasados tres años. Una nueva aventura engranó al inversionista ordinario, la Red del Negocio de FOX. Fue en un comienzo zarandeada al inicio del 2008. Pero con \$70 mil millones del imperio global de medios de Murdoch detrás de ello, pocos apostaban contra su éxito.

4. CONOCE TU MERCADO... INTIMAMENTE

Los escritores y dramaturgos a menudo son aconsejados en jalar material de lo que ellos saben mejor —su propia vida. El equivalente del negocio: Conoce tu mercado de cabo a rabo. Multi billonario Wayne Huizenga, que apostó un camión de basura en el tratamiento de desechos, la compañía de acarreo de basura mas grande del país, conocia su mercado instintivamente. Su abuelo holandés colectaba basura a finales de 1800.

En un punto durante los años ochenta. una docena o o cierto numero de miembros de la familia de Huizenga realizaron las operaciones de acarrear basura.

(Un empresario de serie, Huizenga pasó a construir dos compañías más multibillonarias. Blockbuster y AutoNation).



WAYNE HUIZENGA

La inmersión temprana en un mercado dado es, de hecho, el trampolín de muchas fortunas. Cuando joven, James Leprino, cuya compañía suministraba mozzarella a los fabricantes de pizza de la nación, ayudó a su padre a hacer queso para su pequeña empresa. S. Truett Cathy, el fundador de Chickfil-A, aprendió a cocinar pollo en las rodillas de su madre.

Después de terminar la escuela como un joven, Steven Cohen perfeccionó la comercialización de cinta estudiando los movimientos de los valores de las acciones para una correduría en Long Island. El barón de la madera Tim Blixseth aprendió el comercio creciendo en Roseburg, Oregon..

Para algunos, dominar un mercado evoluciona con el tiempo. como en el caso de centimillinaire italiano Flavio Briatore. Hijo de maestros, Briatore hizo su fortuna que vendiendo las modas Benetton y un equipo que competía en Fórmula Uno. Con el tiempo, el miembro del jet set de 56 años de edad aprendió de primera mano las necesidades de los consumidores más visibles.

Ahora, en una aventura Billionaria llamada Alta costura italiana, él une fuerzas con el diseñador Angelo Galasso para vender artículos como las chaquetas de cocodrilo de \$45,000 y cinturones de \$1.000 a sus amigos súper ricos. Como Briatore dijo recientemente en Forbes, “Esto es el mercado que conozco. Porque yo soy rico, yo sé lo que las personas desean”.

Un subproducto de la maestría en mercadotecnia puede identificar nuevas arrugas y nichos mal servidos, aún en sectores establecidos. “Los Expertos han diferenciado más altamente capacidades cognitivas,” dice el profesor Shaver de estudios empresariales. “Ellos pueden ver las oportunidades que otros no pueden y logran convertirlos en un negocio”.

El fundador de Staples Thomas Stemberg, por ejemplo, ardía por comenzar un negocio a mediados de los 80s. Después de un inicio temprano en administrar una tienda de viveres, fue tentado a entrar en su propio negocio. Pero una investigación extensa lo dirigió a concluir que él no podría mejorar cadenas existentes de abarrotería.

Al mismo tiempo, él vio un abierto, inexplorado mercado en el Negocio de suministros de oficina. Así que Stemberg comenzó Staples, Inc, la cadena de \$18,2 mil millones de supermercados de oficina.

5. ENFOCATE OBSESIVAMENTE, TRABAJO, TRABAJO, TRABAJO

Tener una gran visión de negocio o idea son un comienzo. Pero ejecutarlo requiere foco, una atención casi neurótica a los detalles, una devoción casi obsequiosa a servir al cliente, y a menudo el consentimiento a seguir los horarios mas duros de trabajo. No es un camino fácil, pero entonces, como el autor Eker lo explica, “El Rico no basa sus acciones en lo que es fácil y conveniente”.

Muchos de los súper Ricos sudan sin descanso. Ray Kroc era famosamente obsesionado con la limpieza en las salidas de su McDonald, al grado de utilizar un palillo de dientes para limpiar los hoyos de un escurridor de limpieza. Roger Penske, conductor de carros de carrera se convirtió en un magnate de camiones y dueño de equipos de carrera, el demanda que sus trabajadores limpien las caras inferiores de sus carros de carrera diariamente. Y Como a Donald Trump le gusta decir, “Si tu no sabes cada aspecto de lo que haces, hasta el ultimo clip, estaras estableciendo algunas sorpresas inoportunas”.

El cliente es sinceramente el rey en los ojos de los que hicieron fortunas en la industria de servicios.

Eso se ha basado en la realidad que un cliente descontento siempre puede tomar su negocio en otra parte. “Hay sólo un jefe: el cliente, decia Sam Walton. “Y él puede despedir a todos en la compañía simplemente gastando su dinero en otra parte”.



DONALD TRUMP

Ray Kroc concordó: “Si nosotros nos centramos en satisfacer a nuestros clientes y cuidamos de la línea primera de nuestro negocio, la última línea siempre seguirá”.

Mimar a los clientes y proveer comida con un sabor a menudo inconstante llama para un compromiso disponible para trabajar. Mientras algunos pueden seguir el modelo de Andrew Carnegie— escoger a buenos directores y dirigirse a casa (o a hacia la casa de playa) al mediodía—estos son probablemente una minoría.

De hecho, dice Robert Frank, el autor de Richistan, el reemplazo del rico ocioso es una nueva casta de “ricos adictos al trabajo, que no se detienen en construir imperios aun después de haberse convertido en billonarios”.

Multimillonaria Martha Stewart, de hecho, esta perpetuamente en un estado maniaco. Mas recientemente, ella diseñó 2.000 artículos de casa para Macys, mientras vendia casa por casa una línea de vinos y alimentos, junto con sus otras aventuras de televisión y publicidad.

El magnate canadiense de las comunicaciones Ted Rogers, ahora 74, es todavía un notorio microgerente y adicto al trabajo. “Él no juega golf; él no tiene pasatiempos. Su compañía es su vida,” un ejecutivo anterior de la compañía manifesto una vez. Para muchos, horas inhumanas de trabajo son de rigor en los días tempranos de una compañía nueva, por lo menos. En sus primeros seis años en Microsoft, Bill Gates promedio justo dos días de vacaciones por año.

El cofundador de EBay Jeff Skoll, que ha experimentado varias cirugías de espalda, culpa sus problemas a los años de semanas de 100 horas en la compañía. Los horarios de trabajo de molinos pueden andar de la mano a veces con una inclinación por la frugalidad.

El industrial mexicano Carlos Slims entre los hombres más ricos de mundo, trabaja en sedes de trabajo de mala iluminación y amonesta a empleados “a mantener la austeridad”.

El cofundador de Costco y director ejecutivo Jim Sinegal contesta su propio teléfono y usa camisas de \$12,99 de la misma tienda.



CARLOS SLIM

El socio de Warren Buffett, Charles Munger, con una riqueza de \$2 mil millones, es un miembro de la directiva de Costco quien a menudo hace compras en la tienda, adquiriendo pelotas de golf, vino, y aún ropa. El fundador de IKEA Ingvar Kamprad recicla las bolsitas de té y conduce un Volvo rustico. Y el multimillonario padre de Donald Trump solia reunir los clavos sobrante en sus sitios de construcción para uso posterior.

6. EL TIEMPO ES TODO

Todos los mercados tienen sus altibajos, por supuesto, y tomar el tiempo de estos cambios no es proeza fácil. Pero muchos miembros del club de los súper-ricos llegaron gracias a un buen momento— cabalgando una creadora estampida del negocio u, opuestamente, tomando las oportunidades que a menudo acompañan los cambios inevitables.

Incitado por los mercados de valores fuertes y bajas tasas de interés de los últimos años, una multitud de billonarios ha triunfado grandemente en altas finanzas. Los magnates de Hedge-funds Bruce Kovner, Paul Tudor Jones II, Steven Cohen, y Eduardo S. Lampert, por ejemplo, han mas que duplicado su patrimonio neto desde el 2004, según Forbes.

Y John Arnold de 33 años de edad, cuyo fondos de energia Centaura establecido en Texas retorno mas del 150 por ciento en el 2005, transformo un bono de \$8 millones en el 2002 (del empleador anterior Enron) en un patrimonio neto de \$1,5 mil millones en el 2007. Mientras tanto, la estampida en la equidad privada ha engordado las billeteras de, entre otros, financieros como los multibillonarios Stephen Schwarzman, Henry Kravis, y Leon Black, cuyas fortunas se han mas que triplicado desde el 2004. Innecesario es decir, financiar es un juego de alto riesgo.

Hay que decirlo, un pequeño aumento en las tasas de interés puede estropear los fondos protegidos que obtuvieron prestamos altos para comprar bonos de compañías ya previamente altos. Cualquier estructura basada en el riesgo descuidado puede caerse fácilmente. ¿Cómo sobrevivir la montaña rusa de las altas finanzas? Como Paul Tudor Jones II, que predijo la debacle del mercado de 1987 , lo explica, “Tu te adaptas, evolucionas, compites, o te mueres”.

El colapso de puntocom del 2000, mientras tanto, ofrece unas pocas lecciones de supervivencia. Muchas de las fortunas que se amontonaron rápidamente durante la burbuja del Internet de los años noventa— principalmente por joven whizzes de alta tecnología—se derrumbo. Aún el mas rico, como Bill Gates y Larry Ellison del Oracle, perdieron miles de millones en un año. Mas unas pocas compañías, como eBay y Google, que pudieron adaptarse y evolucionar, capearon el temporal. De hecho, una vista larga muestra que el porcentaje de fortunas basadas en la tecnología alta entre 1982 y 2006 se han cuadruplicado.

Para el fundador de Broadcast.com, el texano Mark Cuban, fue tiempo impecable que le ganó estatus de multimillonario. Cuban vendió Broadcast.com a Yahoo por casi \$6 mil millones en 1999, poco antes de la explosión.

El trato tuvo sentido, ya que Yahoo necesitaba un componente de multimedia. Pero poco después, Cuban también descargó sus acciones de Yahoo—ni un momento más después. “Tenía cero expectativa de que el mercado fuera eficiente o tuve un indicio acerca de lo que hacía. Así que cuando tuve la oportunidad de protegerme, lo hice,” Cuban dijo luego.

El tiempo es igualmente esencial en el mercado volátil de bienes y raíces. Un mercado caliente antes del 2000 en el valle de Silicio, por ejemplo, aumentó vastamente las fortunas de los magnates de bienes y raíces John Sobrato, Carl Berg, John Arrillaga, y otros. Como Sobrato resume su éxito, “mucho de ello es enfoque. Yo siempre he trabajado duramente en cualquier cosa que hice. Pero estuve ciertamente en el lugar correcto en el momento oportuno”. Y aunque el mercado de EE.UU. de bienes y raíces estuviera en el estancamiento en el 2006, el lugar correcto para estar era España.

Su creciente mercado inmobiliario creó a nueve nuevos billonarios, según Forbes, incluyendo Enrique Bafielos, cuyo patrimonio neto vino a ser más de \$7 mil millones. Detrás de la oleada en bienes raíces españoles esta la atracción por la propiedad de playas en el mediterráneo.

7. NO ES SOLAMENTE (O AUN EN SU MAYOR PARTE) POR EL DINERO

Una suposición extensamente mantenida es que el dinero es lo que motiva a los empresarios para tener éxito. Pero investigadores académicos dicen que eso no justamente el caso. “Los estudios muestran que el deseo para el éxito financiero no es más fuerte entre empresarios que entre esos no comenzando una compañía,” dice Kelly Shaversde de la Universidad de Charleston. El profesor de administración de la Escuela de Wharton Raphael Amit concuerda: “Nadie dice que ellos no quieren la riqueza; pero lo que importa más es la innovación, el intenso compromiso que ellos tienen en una idea y la diferencia de lo que ella puede hacer. El dinero es el subproducto”.

Centimillinaire Ed Bazinet, un nativo de Minnesota, hizo su agosto vendiendo miniaturas de aldeas cerámicas—casas detallada, iglesias, y otros edificios anticuados con obturadores pintado y tablillas de techo a menudo llenos de nieve. “Sé que es difícil para algunas personas comprender, pero yo no estoy motivado por dinero, Bazinet dijo al autor de Richistan Frank.

A mediado de los 90’s, Bazinet vendió su compañía a Forstmann Little, una empresa compradora, por \$270 millones. “Soy un comerciante de corazón. Para mí, fue todo acerca de mi línea de productos y tener éxito con ese producto que fue muy solicitado,” Bazinet dijo.

Asimismo, muchos billonarios de alta tecnología no lanzaron sus carreras con mega riqueza en la mente. Para algunos, como Steve Jobs, el cofundador de Apple, Steve Wozniak, Bill Gates, y Paul Allen, la fuerza motriz temprana estaba en el entusiasmo de utilizar las habilidades que ellos habían afilado como jóvenes.

El motivo del cofundador de EBay Pierre Omidyar para establecer el mercado en línea nacional, él ha dicho, fue de satisfacer su idealismo y demostrar su creencia que las personas pueden comportarse responsablemente y éticamente. Después de que eBay se levanto, él utilizó el mismo modelo—individuos que construyen una comunidad—comenzar una filantropía en línea.

Para muchos de los magnates actuales, en resumen, el placer del gasto de su lucro parece oscurecido por su pasión a hacerlo—y, a veces, en regalarlo. Un subconjunto creciente de los súper ricos utiliza sus escondijos para hacer el bien, siguiendo el liderazgo de donadores inmensos como Bill Gates, como Warren Buffett, y como Ted Turner. Omidyar y su mujer, por ejemplo, el voto para regalar enteramente sus fortunas de \$8,9 mil millones.

Uniéndose a ellos están los billonarios amigos como el inversionista Eli Broad, los banqueros Sandy Weill y T. Denny Sanford, el magnate de energía T. Boone Pickens, el fundador de Intel Gordon Moore, el inventor Alfred Mann, el Alcalde de Ciudad de Nueva York Michael Bloomberg, y otros que también prometen darlo todo. Si ellos serán exitosos en dar como ellos han sido en conseguir eso está por verse.