

RESUMEN COMPLETO

Un niño que se traga un pececito del río porque le han dicho que así se aprende a nadar. Otro que se filtra en un estudio de cine, se instala en un escritorio vacío y hasta apunta su nombre en el directorio del edificio, como si trabajara allí. Otro que le suelta a su jefe que, si le recortan el sueldo un diez por ciento, se marcha. Y se marcha.

Los tres acabaron en el club de los hombres más ricos del mundo. Y lo que dejaron dicho no va solo de dinero. Va de creer, de aguantar y de hacer lo que amas, que resulta ser también un buen camino para ser feliz. Quédate, porque te cuento los diez.

Lo firman Charles-Albert Poissant y Christian Godefroy. El título original es más directo: MI PRIMER MILLÓN Los 10 hombres más ricos del mundo. Es de los años ochenta, así que las cifras suenan a otra época. La idea de fondo, según los autores, sigue valiendo.

Parten de una sospecha: el éxito no es cosa de suerte, sino de aplicar unos principios muy concretos. Para comprobarlo estudiaron a diez hombres que se hicieron solos. Nada de herederos con cuna de oro. Gente que al principio era como tú y como yo, y que en muchos casos era de los peores de la clase.

Los diez son Ford, Kroc, Getty, Spielberg, Onassis, Honda, Disney, Rockefeller, Watson y Hilton. Cada uno destaca en un principio distinto, así que los voy a contar en el orden del libro, que va construyendo paso a paso. Y una advertencia de los autores que me gusta: no te piden que lo dejes todo para montar un negocio. Eso no es para todo el mundo. Te piden que mejores tu situación sin jugarte lo esencial.

Charles-Albert Poissant es contable, y de los que pesan. Fue presidente saliente de la Orden de Contadores de Quebec, formó parte de la dirección del Instituto Canadiense de Contadores, asesoró al Comité Senatorial de Bancos y Comercio y fue vicepresidente de la Asociación Fiscal Internacional, con sede en Ámsterdam. Se pasó la vida aconsejando a empresarios y también a jóvenes que empezaban. Sus otros libros son de fiscalidad, bien técnicos. Pero al estudiar a estos diez llegó a una conclusión que le cambia el tono a todo: los secretos del éxito financiero son universales.

Christian Godefroy nació en 1948. A los quince, su padre, pequeño empresario, quebró, y él se quedó sin lo esencial. Ahí decidió hacer fortuna. A los veinte ya había ganado cien mil dólares en un año vendiendo productos de mantenimiento, y fue entonces cuando descubrió la fuerza mental. Luego vino lo que no sale en las

portadas: su empresa quebró, montó otro negocio y también fracasó. Después entró en una editorial, subió peldaños y se lanzó por su cuenta con una empresa de formación que pasó por más de seis mil personas. En ocho años, su editorial fue la primera de desarrollo personal en francés. O sea, que uno de los autores de un libro sobre gente que se hizo sola es alguien que se hizo solo, y con dos quiebras por el camino. Vamos a descubrir a los 10 hombres más ricos del mundo y el secreto de su éxito

CAPÍTULO 1. Henry Ford: primero creer, luego construir

Empezamos con una idea que el libro pone como puerta de entrada: la riqueza empieza siendo un estado mental. Igual que la fuente de la felicidad está dentro de cada uno, dicen los autores, el dinero también nace de una actitud.

Ford nace en 1863 en una granja de Michigan. Su padre no veía para qué seguir estudiando. Pero a los doce años Henry ve una locomotora de carretera, salta del carro, se pone a hablar con el mecánico y esa noche no duerme. Desde ahí, una obsesión: construir una máquina que ande por los caminos.

Atención con los tiempos, porque tarda doce años en terminar su primer vehículo. Doce. Trabaja de noche, después de su jornada en la compañía eléctrica de Edison, y cuando le ofrecen un puesto alto a cambio de olvidarse del motor de nafta, dice que no. Se queda sin un dólar, pero sigue.

Después llega la jugada maestra: un coche ligero, un único modelo, el T, barato y de cualquier color siempre que fuera negro. Y la cadena de montaje, que dejó en la mitad las horas para armar un motor. Los expertos le vaticinaban que se rompería la nariz. Él contestaba que los caminos ya los crearía el propio auto.

El capítulo cierra con la frase final de su autobiografía: todo es posible para quien tiene fe. Y el siguiente empezó vendiendo vasos de papel.

CAPÍTULO 2. Ray Kroc: verse ya donde quieres estar

Kroc conoció el éxito a los cincuenta y tantos, cuando otros sueñan con jubilarse. Antes de eso, una tienda de música que cerró en unos meses, un ejército que lo dejó con las ganas porque el armisticio llegó la víspera de embarcar, y años de vendedor de vasos de papel que por las tardes tocaba el piano en una emisora hasta las dos de la madrugada. Dormía poco y lo compensaba con autohipnosis.

Un día le recortan el sueldo un diez por ciento y renuncia en el acto. Se creía de los que crean, no de los que se conforman. Lo volvieron a llamar y volvió con una cuenta de gastos. Más tarde vende batidoras y descubre que dos hermanos, los McDonald, usan ocho a la vez. Va, ve la cola, prueba la hamburguesa. Les propone franquiciar el negocio, ellos dicen que no tienen a nadie que lo lleve, y Kroc pregunta por qué no él. Tenía diabetes, artritis, sin vesícula y con parte de la tiroides menos.

Esa noche, en el hotel, ya veía cientos de restaurantes en su cabeza. Y esa es la lección del capítulo: el que no se ve rico no lo será nunca. Abrió el primero en 1955, lavaba los baños él mismo y se peleó con las patatas hasta acertar el sabor. Compró a los hermanos su parte por 2,7 millones; pagó la deuda en 1972, cuando había calculado que sería en 1991. Al final, más de cuatro mil restaurantes.

Su frase de cabecera: cada hombre construye su propia felicidad y es responsable de sus propios problemas.

CAPÍTULO 3. John Paul Getty: decidir y actuar ya

Getty decía que, si puedes calcular tu fortuna, todavía no eres rico de verdad. En 1957 Fortune lo puso el primero de la lista y pasó de anónimo a «el más rico del mundo».

Nace en 1892. De niño ve el primer campo petrolero de su padre y se le queda pegado. A los veintitrés ya tiene su primer millón: prospectando en Oklahoma con cien dólares al mes y pujando por una concesión a través de un amigo banquero para que nadie supiera que era él. La pagó por quinientos dólares; valía quince mil. Mientras otros creían que el petróleo se encontraba con un don, él se puso a estudiar geología.

A los veinticuatro se retiró y a los pocos meses se aburría de muerte. Aprendió que el dinero es un medio, no un fin. Aprendió, pagando cien mil dólares por un error, que la autoridad no se delega. Y aprendió a comprar cuando todos vendían: en plena crisis se hizo con concesiones baratas. Peleó veinte años por la Tide Water sin saber que, detrás, estaba la Standard Oil de Rockefeller. Ganó.

Dividía a los hombres en cuatro tipos. La mentalidad de millonario, decía, se encuentra sobre todo en quienes quieren ser independientes, y no existe en quienes se conforman con lo que tienen.

El capítulo remata con algo que vale para cualquiera: el mejor remedio contra el miedo es la acción. No esperes a que se te quite. Actúa con miedo.

CAPÍTULO 4. Steven Spielberg: hacer lo que amas, aunque cueste

En 1985, Time le dedica portada por tercera vez, y lo retrata como un Peter Pan que nos lleva de vuelta a la infancia. Es que su obra trata de la suya.

Su padre, ingeniero de computadoras; su madre, pianista. Con once años se traga un transistor que el padre le enseñaba como «el futuro». Pasaba horas encerrado en su cuarto, oyendo por los conductos de la calefacción cómo discutían sus padres. A los doce, su padre le pasa la cámara de 8 mm y le dice que el cineasta de la familia será él. A partir de ahí, la cámara fue su forma de escapar y de exorcizar los miedos.

Se colaba en los estudios Universal con traje y el maletín de su padre. Un verano entero de nada. Luego, con *Duel*, rodó en dieciséis días una película que costó 450.000 dólares y dejó seis millones. Con *Tiburón*, el rodaje se fue a 155 días en lugar de 52, y aun así fue el mayor éxito de la historia hasta entonces. También hubo fracasos, como 1941, que le enseñó que la comedia no era lo suyo. Desde entonces se dedicó a lo que sabía.

Al final, trabajaba en un estudio con jardines y arroyos, rodeado de gente que compartía su visión, y el libro dice que allí era feliz. Con parte de su dinero fundó una escuela de cine, porque, decía, hay que devolver agua a los pozos de donde bebemos.

CAPÍTULO 5. Aristóteles Onassis: la audacia de ser uno mismo

Onassis nació en Esmirna en 1906, y el mito dice que en una familia miserable. El libro lo desmiente: su padre era comerciante rico. Lo que sí es cierto es que se fue a los diecisiete con 450 dólares, de los cuales su padre puso 250.

Fue un pésimo alumno con instinto de negocio desde niño. Cuando un amigo le pidió un alfiler por un molino de juguete, le explicó, con pocas palabras amables, cómo se calcula un beneficio. Desembarca en Buenos Aires en 1923 y hace de todo: ayudante de albañil, lavaplatos, electricista nocturno. Durante quince días acecha el edificio de un director tabacalero hasta que este lo recibe. Su primera comisión son quinientos dólares, y aquello fue el principio.

En 1932, con 26 años, se va a Londres y compra dos barcos viejos por veinte mil dólares cada uno, que habían costado un millón. Después de la guerra compró trece cargueros *Liberty* a la mitad de la mitad de su precio. Y en 1947 usó a fondo el dinero de otros: consiguió 40 millones de un gran asegurador usando como garantía un contrato con una petrolera. El libro aclara que la idea no era suya, era de un tal Daniel Ludwig, pero él la exprimió.

Sabía escuchar como pocos. La noche antes de una negociación se hacía en voz alta todas las preguntas y las respondía, como un actor ensayando. Cuando murió, en 1975, nadie sabía cuánto tenía. Según Getty, esa es la prueba de que eres rico de verdad.

CAPÍTULO 6. Soichiro Honda: saber lo que haces

De niño, Honda se pasaba horas agachado mirando una máquina de descascarar arroz, fascinado por su ruido y su humo. Mal alumno, cuerpo débil, complejo de inferioridad. Pero lo convirtió en motor: si su cuerpo no ganaba carreras, las ganaría una máquina construida por sus manos.

Aquí va la anécdota del pececito. Un chico mayor le dijo que, para aprender a nadar, había que tragarse un medaka (pequeño pez de agua dulce originario del este de

Asia). Lo hizo. Se hundió. Le dijeron que hacía falta uno más grande. Repitió, tragó litros de agua y acabó nadando. Años después entendió que el milagro no estaba en el pez, sino en su voluntad y en sus intentos fallidos. Un principio de fe, dice el libro, con mucha risa.

A los quince se fue a Tokio, pero lo pusieron a cuidar del bebé del patrón. Cargó con él a la espalda mientras miraba cómo trabajaban los mecánicos. Con treinta años patentó los radios de acero para ruedas. Luego fundó una fábrica de segmentos de pistón que fracasó porque no sabía lo suficiente. Se enfermó de la preocupación, se recuperó y volvió a la universidad, de donde lo expulsaron por asistir solo a las clases que necesitaba. Con los conocimientos, resolvió el problema.

Tras la guerra, con Japón en ruinas, le puso motor a las bicicletas. Después vinieron las motos, las carreras y los coches. Cuando llegó la crisis del petróleo, su Civic ya estaba listo. Lo dijo él mismo: el éxito no se hace solo, y su socio gestor Fujisawa lo salvó de la quiebra.

CAPÍTULO 7. Walt Disney: una magnífica obsesión

Disney recordaba a su tío Ed, un hombre sencillo que no ganaba dinero pero conocía cada pájaro por su canto. Decía que jamás conoció un ser más feliz. De ahí sacó su lección: para triunfar y ser feliz, hay que hacer lo que uno ama.

Nace en 1901. Su infancia es dura: en Kansas City, repartía periódicos a las tres de la mañana durante seis años sin cobrar un centavo. Con dieciséis se alista de ambulanciero para la Cruz Roja mintiendo la edad. Después de la guerra, se marcha de casa para dibujar. Le cierran la puerta en un periódico y vuelve otro día con el uniforme puesto. Lo rechazan otra vez, pero acaba en una agencia de publicidad y luego en el cine de animación.

Su primera compañía quiebra. Se queda tan sin nada que no pudo ir a una cita porque el único par de zapatos estaba en el zapatero. En 1923 se va a Hollywood con lo puesto. Llega Alicia, luego un ratón al que su mujer bautiza Mickey, más tarde el sonido y el Technicolor, y para el bosque de Bambi llegó a usar 46 tonos de verde. Fundó su propia escuela de dibujo y en 1938 estrenó Blancanieves, que le llevó dos años.

Sus amigos y los banqueros llamaron insensato a Disneylandia, que abrió en 1955. Él dijo que su parque nunca estaría terminado, porque quería seguir mejorándolo hasta el infinito. Y confesaba que solo se preocupaba cuando los negocios iban demasiado bien.

CAPÍTULO 8. John Rockefeller: la magia de las cifras

Rockefeller creció con un padre que vendía elixires milagrosos y una madre calvinista que le repetía que el derroche trae pobreza. De niño vendía piedras de

colores a sus compañeros y guardaba las monedas en un tazón, su primera caja fuerte. Cuando llegó a cincuenta dólares, se los prestó a un granjero al siete por ciento y descubrió que el dinero podía trabajar por él.

Desde entonces lo apuntó todo en una libreta, el Registro A, que consideraba su autobiografía. Creía que las cifras dicen verdades duras y revelan el futuro. En 1855 consigue su primer empleo y cada año celebraba esa fecha como un segundo cumpleaños. A los veintitantos ya tenía socio y, en una subasta, ganó la refinería por quinientos dólares más que la oferta de su socio.

Su gran ventaja fue la organización. En 1870 funda la Standard Oil, negocia en secreto tarifas de favor con los ferrocarriles y en tres meses compra 22 de las 25 refinerías de Cleveland. En 1880 controlaba el 95 por ciento. Su principio: método, organización y hombres clave en puestos clave.

Le llovieron ataques, amenazas de muerte y hasta dormía con un revólver. Decía que el don de hacer dinero venía de Dios y que debía usarlo para el bien. Contrató a un pastor, Gates, para gestionar sus donaciones, y creó institutos de investigación médica, educación y la Fundación Rockefeller. Cuando el gobierno disolvió el Trust en 39 empresas, su fortuna se multiplicó. Murió en 1937, fiel a su lema: el tiempo es dinero.

CAPÍTULO 9. Thomas Watson: la venta lo lleva todo, si perseveras

Watson odiaba llevar libros de cuentas y soñaba con vender. Empezó con pianos y máquinas de coser por diez dólares a la semana. Cuando descubrió que otros cobraban comisión, renunció ese mismo día y se fue a Buffalo, donde estuvo dos meses sin encontrar trabajo.

Allí conoce a Barron, un vendedor nato al que copia hasta los tics. Con él aprendió a cuidar la imagen, a escuchar y a no dejar ver los trucos. Pero Barron desapareció con su dinero, y Watson perdió su carnicería. Juró que no le volvería a pasar. Aquel fracaso le aclaró su vocación: las ventas.

Fue a devolver una caja registradora y se ofreció a la empresa que las fabricaba, la NCR. Lo rechazaron. Volvió una y otra vez hasta que le dieron una prueba. Su jefe le enseñó a usar la palabra «porque» y a no aceptar un no como respuesta final. En una semana llegó a ganar 1.225 dólares en comisiones, cuando los mejores ganaban entre cien y doscientos.

Ascendió rápido y en 1914 lo despidieron por conflictos con su jefe. Se marchó diciendo que fundaría algo más grande. Entró en una empresa que en 1924 rebautizó como IBM. Formó equipos de vendedores, montó un laboratorio de investigación y ofreció ventajas sociales cuando casi nadie lo hacía. Su lema:

nuestra organización descansa en el individuo. Murió en 1956, un mes después de dejar la empresa a su hijo.

CAPÍTULO 10. Conrad Hilton: rodearte de gente en quien confías

Hilton abre el capítulo con tres creencias: en Dios, en su país y en la verdad. Y con esta frase de su biografía: con entusiasmo por impulso y la plegaria por escudo, amó lo que hizo y llevó una vida plena y sobre todo dichosa.

Nace en 1887 en Nuevo México. Su madre le inculcó la fe y la honestidad. De joven trabajaba en la tienda de su padre por cinco dólares al mes. Cuando la crisis de 1907 arruinó a la familia, fue él quien propuso alquilar habitaciones de la casa como un hotel. Esperaba los trenes de la una y las tres de la madrugada para captar huéspedes. Decía que ni un millón de dólares alcanzaría para pagar lo que aprendió allí.

En Texas quiso comprar un banco, no se lo vendieron, y se dio cuenta de que la ciudad necesitaba un hotel. Compró el Mobley y descubrió el Minimax: precio mínimo, servicio máximo. También aprendió a no desperdiciar ni un centímetro: convirtió el restaurante en habitaciones y la recepción se redujo a la mitad para abrir una tienda. Si un hotel estaba sucio, la receta era jabón, agua y arremangarse.

En 1949 compró el Waldorf Astoria. Tras cerrar el trato, despertó a sus socios a las seis y cuarto para ir a rezar. Uno no pide algo y se olvida de dar las gracias. Para abrir en Puerto Rico escribió su carta en español, mientras otros ni contestaron bien. Al morir, a los 91 años, dirigía 185 hoteles en Estados Unidos y 75 en el resto del mundo.

Si tuviera que quedarme con una sola idea del libro, sería esta: la riqueza no es suerte ni genio, es una actitud que se entrena y unos cuantos principios aplicados con rigor. Los autores lo dicen con una frase de Sócrates: el hombre es perfectible. Puede mejorar, en cualquier momento de su vida.

Mira lo que tienen en común esos diez. Ford, Kroc, Honda o Watson tardaron años en llegar, y algunos fracasaron varias veces antes. Ninguno era el más listo de la clase. Lo que sí tenían era una idea fija, una fe casi terca y la disposición a dar una milla extra cuando los demás ya se habían parado. Y varios de ellos, no todos, se movían por algo más que dinero: Ford lo veía como combustible para su sueño, Spielberg peleaba por hacerlo bien, Disney no dejaba de mejorar su parque, Hilton amó lo que hizo.

Los autores cierran con dos consejos: elige un modelo al que admirar, como Spielberg hizo con Disney y Honda con Napoleón, y da una parte de lo que ganes. Los diez terminaron siendo filántropos.

La pregunta es qué principio te falta a ti. ¿Creer? ¿Decidir? ¿Aguantar?