

EL OPTIMISTA IMPACIENTE

BILL GATES

EN SUS PROPIAS PALABRAS

COMPILACIÓN DE LISA ROGAK

AGUILAR

INTRODUCCIÓN

Ya sea que se le ame o se le odie, Bill Gates ha sido un icono de los negocios a nivel mundial durante más de tres décadas; sucedió cuando debutó su primera computadora personal producida en masa, en 1981.

Descrito como un visionario ingenioso y tiránico, y a veces como un hombre de negocios sin escrúpulos, es posible cualquier cosa, excepto ignorarlo. Pero a pesar de la opinión que se tenga de Gates, incluso sus más prominentes críticos no tienen opción frente a lo obvio: él fue punta de lanza en una de las mayores revoluciones de la historia moderna, al convertir la inaccesible tecnología cibernética de la década de 1970 en una herramienta de valor incalculable y fácil de usar para las masas, proveyendo empleo y generando riqueza para muchos a lo largo del camino.

Gates ha sido clasificado constantemente como uno de los hombres más ricos del mundo —y también se le considera como uno de los dirigentes empresariales más controvertidos de la historia—, y los hombres de negocios de todos los rubros han tomado ideas de él, usando sus palabras y estrategias comerciales para lograr crecimiento en sus propias empresas. Y en contraste con esta reputación de hombre duro, tras dejar de encargarse de la operación cotidiana de Microsoft en 2008 para dedicarse de lleno a la Fundación Bill y Melinda Gates, un lado más amable empezó a surgir. Como resultado, la gente que se encuentra involucrada activamente en sus esfuerzos filantrópicos ha comenzado a formarse una segunda opinión del hombre.

A pesar de que ya no es la cabeza operativa de una de las compañías más poderosas, Gates ha permanecido en los titulares noticiosos. Su amistad y su alianza filantrópica con figuras como Bono, de U2, y con el inversionista Warren Buffett, han llamado la atención tanto de los medios como del público, lo que supone una mayor publicidad para sus actos de caridad, ya se trate de anunciar con el ex presidente Bill Clinton el aumento de la ayuda a las ciudades haitianas devastadas por el terremoto, o de aparecer en el festival de cine Sundance para promover el tema de la reforma a la educación pública. Y a diferencia de sus días al mando de Microsoft, cuando era el encargado de guardar numerosos secretos industriales, su vida actual es, virtualmente, un libro abierto, con actualizaciones regulares en Facebook y Twitter, y entradas en su blog TheGatesNotes.com.

El segundo acto de Bill Gates es tan atractivo como el primero. Cualquier persona interesada en su vida personal o en encontrar inspiración para llevar adelante sus aventuras empresariales, puede ser iluminada al leer las propias palabras de Gates.

EN SUS PROPIAS
PALABRAS

ADQUISICIÓN DE OTRAS EMPRESAS

Hemos realizado varias adquisiciones en nuestra historia...

La razón para realizar buena parte de ellas es que, cuando

vemos un mercado que se desarrolla muy rápido...

deseamos reducir el tiempo que se requiere para que
nosotros lleguemos ahí y podamos trabajar con los clientes,
obteniendo una valiosa retroalimentación.

—Discurso principal, Propiedad de San José, 27 de enero de 1998.

ADICCIÓN A LA TECNOLOGÍA

Si un muchacho es adicto a una computadora personal, me
parece mucho mejor que si lo es a la televisión, puesto que al
menos su mente está tomando decisiones.

—Programadores trabajando, 1986.

LA DISPARIDAD EDUCATIVA EN EL CASO DE LOS AFROAMERICANOS

Es una gran ironía que el caso *Brown vs. Board of Education* se considere la piedra angular en materia de derechos humanos y que, aun así, la calidad de la educación que el estudiante afroamericano promedio recibe no es mucho mejor que la recibida en 1954... Algunos de los asuntos más extraordinarios en el rubro de la segregación racial fueron más fáciles de resolver que este asunto escolar.

—*Ebony*, octubre de 2011.

¿Por qué no existe indignación, verdadera indignación, sobre este tema [la disparidad en el sistema educativo]? No comprendo cómo es que no hay protestas a diario. ¿Cómo es posible que este tema no encienda a la gente como lo hizo el Movimiento por los Derechos Civiles?

—*Ebony*, octubre de 2011.

VIAJES POR AIRE

[Volar en clase turista] cuesta menos dinero. Llegas a tu destino en el mismo tiempo que si viajas en primera clase. Y mi cuerpo cabe en los asientos. Si yo fuera verdaderamente grueso o alto, tal vez vería las cosas de manera distinta.

—Servicio noticioso/sindicado del *New York Times*, 29 de agosto de 1995.

ESTADOS UNIDOS

Fui un gran beneficiario de esa cualidad única que tiene este país al estar dispuesto a arriesgarse con las personas jóvenes.

—CNBC, evento en la alcaldía, Universidad de Columbia,

12 de noviembre de 2009.

UNIVERSIDADES ESTADOUNIDENSES

Nuestro sistema universitario es el mejor. Brindamos fondos a las universidades para que éstas hagan investigación y eso es algo sorprendente. Recompensamos la toma de riesgos...

Se trata de un sistema caótico, pero es también una gran maquinaria de innovación en el mundo; y con recursos provenientes de impuestos federales [y], sobre todo, con filantropía [el sistema seguirá floreciendo].

—*El mundo es plano*, 2005.

ANÁLISIS DE OTRAS EMPRESAS

Nos concentramos en lo que las empresas hacen bien y no en lo que hacen mal. No consideramos que una empresa sea poco importante sólo porque varios de sus procesos puedan ser menos que perfectos. La compañía puede estar haciendo algo importante; e incluso, quizá no se sepa que lo que hace es importante.

—Servicio noticioso/sindicado del *New York Times*, 19 de febrero de 1996.

SUS TENDENCIAS ANTISOCIALES

Llegué a ser el líder del grupo antisocial [en Harvard]. Nos aferrábamos los unos a los otros como una manera de validar nuestro rechazo a toda esa gente social.

—Discurso introductorio, Universidad de Harvard, 7 de junio de 2007.

ANDY GROVE

Andy Grove es un presidente de empresa increíble. Es muy bueno para elegir los objetivos y para conducir la empresa hacia ellos. Una de sus virtudes es la claridad. Él es el gerente de ingeniería por excelencia.

—Discurso principal, Propiedad de San José, 27 de enero de 1998.

LOS DETRACTORES DE LAS VACUNAS

Se trata de una mentira absoluta que ha matado a miles de niños. La razón es que muchas de las madres que escucharon esa mentira no vacunaron a sus hijos contra la tos ferina o el sarampión, y sus niños están hoy muertos. Lo mismo pasa con esas personas que se unen a los esfuerzos antivacunas: matan niños. Se trata de un asunto muy triste, porque las vacunas son importantes.

—CNN, 4 de febrero de 2011.

APPLE

Para crear un nuevo estándar, se requiere de algo que no sólo sea un tanto diferente; se requiere de algo completamente nuevo y que en verdad capte la atención de la gente. Y la Macintosh —de todas las máquinas que he visto— es la única que cumple con ese requisito.

—Discurso, 1984.

MALAS NOTICIAS

Existe una tendencia en las empresas a permitir que las buenas noticias viajen rápido. Oh, ganamos esta cuenta. Oh, las cosas fueron tan bien. Pero, el asunto con las buenas noticias es que hay muy poco que hacer con ellas... Por otra parte, las malas noticias sí nos brindan oportunidades de acción. Este cliente no está muy contento. Este competidor hace las cosas muy bien. Este proyecto está retrasado... Mientras más pronto te lleguen las malas noticias, mejor será para ti, pues podrás asimilarlas, cambiar tu plan de producción, hablar con la gente y llegar al fondo del asunto.

Así que, cuando alguien me manda un correo electrónico diciendo: “¿Sabes? Acabamos de ganar la cuenta XYZ para Exchange”, yo suelo responder: “¿Significa que perdimos alguna otra cuenta?, dado que únicamente me reportas sobre esa cuenta. Cuéntame de las cuentas que perdimos y dime por qué”. Esa actitud ha permeado nuestra cultura empresarial.

—Discurso principal, Propiedad de San José, 27 de enero de 1998.

SER PRESIDENTE DE UNA EMPRESA

Steve Ballmer dijo que la responsabilidad de ser presidente de una empresa era más pesada de lo que había previsto. Yo le advertí antes de que aceptara el encargo que ser presidente de la empresa era un trabajo inhumano. Demanda una infinidad de cosas de ti, y me siento afortunado por contar con alguien como Steve. Pienso que se ha puesto los zapatos de la manera en que esperaba que lo hiciera.

—*Newsweek*, 16 de abril de 2000.

ESTAR A CARGO

[En la preparatoria le dije a otros programadores]: “Miren, si quieren que regrese, deben permitirme estar a cargo. Pero esta es una cuestión peligrosa, porque si me ponen a cargo esta vez, voy a querer estar a cargo por siempre.”

—Instituto Smithsonian, historias orales y en video, 2003.

SER EL ROSTRO DE MICROSOFT

Externamente, la gente tiende a identificar la empresa con una persona. Es natural hacerlo, así que he padecido las desventajas y también las ventajas de esa situación.

—*Newsweek*, 23 de junio de 1997.

La percepción de la gente respecto de mi papel en la empresa es, ciertamente, mayor de lo que es en realidad.

—*Newsweek*, 1 de diciembre de 1996.

El mundo ha tenido una tendencia a brindarme una cantidad desproporcionada de atención.

—*U.S. News & World Report*, 16 de junio de 2006.

BONO

[Una noche] él se mostraba apasionado al hablar de lo que se lograría si pudiéramos obtener un porcentaje de cada venta de las empresas con conciencia social, para así ayudar al mundo.

No paraba de llamar por teléfono a diversas personas; los despertaba y me pasaba el teléfono. Sus proyecciones eran muy entusiastas pero no le faltaba razón. Si das a la gente la oportunidad de asociarse con una causa que les importa, pagarán más y ese extra puede tener un impacto real.

—Discurso, Foro Económico Mundial 2008, enero de 2008.

Yo tiendo a ser un poco más realista. [Bono] siempre está diciendo: “¡Sí, podemos hacerlo!”

—*Time*, 26 de diciembre de 2005.

No se trata de quedar bien. [Bono] toma este asunto muy en serio; le interesa la complejidad de los hechos. Mira: Bono está teniendo un impacto real. Las cosas serían muy distintas sin él.

—*Time*, 26 de diciembre de 2005.

AVANCES MAYORES

Un avance mayor es algo que cambia la conducta de cientos de millones de personas, de modo que, si les quitas dicho avance, las personas dirían: “No puedes quitarme eso”. Los parteaguas son de importancia crítica para nosotros. Lo que realmente nos paga son esos avances, porque la gente que tiene nuestro *software* hoy puede usarlo por siempre sin pagarnos otro centavo.

—*Newsweek*, 24 de noviembre de 2003.

LA COMPUTACIÓN CORPORATIVA

La memoria corporativa de una empresa no suele ser muy buena, a menos de que alguien que trabaja en un proyecto pueda sentarse en su PC y, en menos de 60 segundos, recabar todos los memos o documentos que puedan relacionarse con un proyecto similar que fue realizado en el pasado. Si toma más de 60 segundos, la gente probablemente no tratará de encontrar esa información.

—Discurso, Perspectiva Empresarial, 24 de marzo de 1999.

LOS CLIENTES EN LOS NEGOCIOS

Tus clientes más infelices son la máxima fuente de aprendizaje.

—*Negocios a la velocidad del pensamiento*, 1999.

Algo que rara vez se comenta es que el negocio del *software* vende mucho más a otros negocios que a los consumidores.

Microsoft está en contacto con el día a día, con la tarea de hacer a los trabajadores más productivos; sabe cuáles son los dolores de cabeza de los departamentos de información de la tecnología y lo que se requiere para el desarrollo corporativo.

Con el paso de las décadas, hemos llegado a desarrollar una verdadera capacidad de emprender un diálogo constante con

los negocios sobre cómo usar su *software* y qué hacer con él. Tenemos una posición muy fuerte.

—*PC Magazine*, 23 de junio de 2008.

ESTÁNDARES COMERCIALES

En realidad no debería decir esto, pero en ciertos aspectos lleva, dentro de una categoría de producto individual, a un monopolio

natural: esto sucede cuando alguien documenta, entrena y promueve apropiadamente un paquete particular y, por medio de la oportunidad, la lealtad del usuario, la reputación, la fuerza de ventas y el precio, construye una posición muy fuerte respecto de dicho producto.

—Foro Rosen para la Investigación de la Computadora Personal,

Actas, mayo de 1981.

CAPITALISMO

La gente subestima lo efectivo que es el capitalismo para mantener incluso a las compañías más exitosas al borde del abismo.

—*Los ricos y cómo llegaron a serlo*, 2001.

El capitalismo es grandioso y provoca que miles de cosas tengan lugar en paralelo. Y muchas de éstas fracasan.

Algunas son solamente mediocres. Pero las que son especiales pueden crecer y, tú sabes, sorprender a todos.

Y en todos esos campos que menciono, existirán muchas empresas que te robarán el aliento.

—CNBC, evento en la alcaldía, Universidad de Columbia,
12 de noviembre de 2009.

CARRERA

He sido muy afortunado. He tenido dos empleos que son absolutamente fantásticos. Cuando era joven, desarrollaba *software* y me quedaba despierto toda la noche soñando con la computadora personal que quería y que, pensaba, sería excelente para cualquiera. Eso era lo perfecto para mí. Y ahora he cambiado. Estoy de tiempo completo en la fundación. Tú sabes: soy un defensor amoroso de estas causas. Me aseguro de que el dinero que gasta nuestra fundación se use de la mejor manera posible. Amo este trabajo.

—CNN, 20 de julio de 2010.

Incluso hoy, no me interesa ganar dinero per se. Si tuviera que elegir entre mi trabajo y tener una gran fortuna, elegiría el trabajo. Es mucho más emocionante liderar un equipo de miles de personas talentosas y brillantes que tener una gran cuenta bancaria.

—Servicio noticioso/sindicado, *New York Times*, 27 de octubre de 1996.

CESIÓN DEL PODER A BALLMER

Tenía que cambiar. Para Steve todo tiene que ver con el trabajo en equipo y con el compromiso en pos de objetivos comunes. Así que tuve que ingeniármelas para darme cuenta de cuáles de mis actitudes no reforzaban esa visión. ¿Qué decir del sarcasmo en las juntas? ¿Y qué tal cuando salgo de una reunión diciendo “Esto es una porquería”?

—*The Wall Street Journal*, 5 de junio de 2008.

RETOS

Me resulta irónico cuando alguien afirma que disfrutamos de una posición de invulnerabilidad, como si fuéramos un tipo que es dueño de la única mina de cobre del mundo. La verdad es muy distinta. La compañía enfrenta retos y necesitamos actuar en equipo y hacer un gran trabajo.

—*Newsweek*, 16 de abril de 2000.