

Charles W. King - James W. Robinson

los Nuevos **Profesionales**

*El Surgimiento del Network Marketing como la
Próxima Profesión de Relevancia*



Time & Money Network Editions

INDICE

Robinson, James W.

Los nuevos profesionales : el surgimiento del network marketing como la próxima profesión de relevancia / James W. Robinson y Charles King. - 1a ed. 6a reimp. - Buenos Aires : Time & Money Network Editions, 2012.

256 p. ; 23x15 cm.

Traducido por: María Fernanda Angueira
ISBN 978-987-21495-0-5

I. Marketing. I. King, Charles II. Angueira, María Fernanda, trad. III. Título.
CDD 658.8

Fecha de catalogación: 10/05/2012

Título original: THE NEW PROFESSIONALS - The Rise of Network Marketing As the Next Major Profession

Traducción al español:
Fernanda Angueira.

Es traducción autorizada de la edición redactada en idioma inglés publicada por Charles W. King y James W. Robinson.

Queda hecho el depósito que establece la ley 11723.

Derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma o por ningún medio electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabado, o por cualquier almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de The Crown Publishing Group, una división de Random House y de Jorge H. Tamariz Navarro; con excepción de la inclusión de citas en una reseña o revista.

© 2000 por Charles W. King y James W. Robinson.

© 2004 por Jorge H. Tamariz Navarro, primera edición al español, Junio 2004.

© 2005 por Jorge H. Tamariz Navarro, primera reimpresión al español, Octubre 2005.

© 2006 por Jorge H. Tamariz Navarro, segunda reimpresión al español, Abril 2006.

© 2011 por Jorge H. Tamariz Navarro, tercera reimpresión al español, Septiembre 2011

© 2012 por Jorge H. Tamariz Navarro, cuarta reimpresión al español, Marzo 2012

© 2012 por Jorge H. Tamariz Navarro, cuarta reimpresión al español, Mayo 2012

Con sello editorial TIME & MONEY NETWORK EDITIONS

Edita Time & Money Network Editions

Av. Rivadavia 6351, Torre 2, piso 20° "D" (1406) Buenos Aires - Argentina

Edición realizada bajo licencia de The Crown Publishing Group, una división de Random House para Jorge H. Tamariz Navarro con derechos exclusivos en idioma español para todo el mundo.

ISBN: 987-21495-0-X TIME & MONEY NETWORK EDITIONS

Impreso en Argentina.

Printed in Argentina.

Se terminó de imprimir en el mes de Mayo de 2012 en

Acerca de los autores	VI
Prólogo por Richard Poe	VII
Capítulo 1 <i>Un nuevo enfoque del Trabajo, la Familia, y el estilo de vida</i>	3
Capítulo 2 <i>Riesgos y recompensas de la Nueva Economía</i>	15
Capítulo 3 <i>La búsqueda de Libertad de Tiempo</i>	31
Capítulo 4 <i>El Ascenso del Network Marketing</i>	55
Capítulo 5 <i>La Nueva cara del Network Marketing</i>	87
Capítulo 6 <i>Compañías que lideran el Camino del Network Marketing hacia el Futuro</i>	137
Capítulo 7 <i>Compañías en Ascenso que comienzan a distinguirse</i>	163
Capítulo 8 <i>Plan estratégico para el Nuevo Profesionalismo</i>	197
Capítulo 9 <i>¡Renuncio!</i>	223
Apéndice: Fuentes seleccionadas de información sobre Network Marketing	235

ACERCA DE LOS AUTORES

Charles W. King se doctoró en administración de empresas en la Universidad de Harvard, y es profesor de marketing en la Universidad de Illinois, Chicago (UIC). El Dr. King también es consultor, con más de veinticinco años de experiencia en operaciones empresariales. Su enfoque se orienta a la planificación de marketing estratégico, posicionamiento competitivo en el mercado, y gestión de las funciones tácticas de marketing en emprendimientos comerciales.

King desarrolla investigaciones constantes sobre la industria del network marketing y escribe en la prensa especializada. También es un orador reconocido en el ámbito internacional, sobre el network marketing como canal legítimo de distribución y como destacado emprendimiento comercial. King también es consultor de compañías de network marketing, y actúa como testigo experto en casos judiciales donde pueda estar involucrado el network marketing.

En 1994, King fue cofundador del Seminario Certificado de la UIC sobre Network Marketing, único programa de su tipo en el mundo auspiciado por una universidad importante. El Programa del Seminario UIC se ha convertido en un modelo para la educación profesional en network marketing, y se ha expandido a Asia y Europa, y ahora a América Latina.

James W. Robinson es el autor de los bestsellers *The Excel Phenomenon* e *Imperio de Libertad*, la *Historia de Amway* y *lo que Significa para Usted*, y coautor de *La Historia de Pre-Paid Legal*. Llamado "defensor de los emprendedores" por el diario *Washington Post*, aparece con frecuencia en medios de comunicación y conferencias para respaldar al network marketing y la libre empresa. Es veterano de la escena política y gubernamental de California, y actualmente se desempeña como experto consejero de la Cámara de Comercio de Estados Unidos. Vive en Los Angeles.

PROLOGO

Si está pensando en involucrarse en alguna oportunidad de network marketing, debe leer *Los Nuevos Profesionales*, de Charles King y James Robinson. Se trata de la mejor y más actualizada fuente de información -escrita con la mayor autoridad- acerca del estado del network marketing en el siglo XXI.

Como afirman los autores en estas páginas, el network marketing ha sufrido por largo tiempo un vaciamiento informativo. Las organizaciones del comercio no han llevado estadísticas confiables. Las escuelas de negocios y las principales corrientes de las publicaciones financieras no han sido capaces de reconocer la existencia de esta industria. Medios con buena circulación pero menor nivel, se han enfocado en el MLM sólo cuando surgía algún escándalo jugoso para informar.

El hecho de que en la actualidad esas circunstancias estén cambiando, se debe mayormente al esfuerzo personal de dos hombres: los autores del presente libro. Graduado en la Escuela de Negocios de Harvard con un doctorado en administración de empresas y profesor de marketing de la Universidad de Illinois, en Chicago (UIC), Charles King ha hecho investigaciones profundas sobre MLM, realizando la recopilación de datos más confiable y completa de esta esquiiva industria. Como vicepresidente senior y consultor del presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, James Robinson ha resultado ser un predicador de inusual influencia para el network marketing, a través de sus best sellers: *El Fenómeno Excel*, *Imperio de Libertad*-*la Historia de Amway* y *lo que Significa para Usted*, y *Receta para el Éxito*.

King y Robinson escriben sobre el networking como observadores objetivos y eruditos, y no por propio interés como participantes. Ellos han recopilado un surtido de hechos, que demuestran más allá de cualquier duda que, en el siglo XXI, el MLM será un importante vehículo para quienes buscan auto-emplearse, poseer un negocio propio, y ser independientes financieramente. También ofrecen útiles imágenes de compañías líderes, que muestran con sensata conciencia las fortalezas y debilidades de cada una.

A lo largo de los años, he examinado muchos libros de network marketing, los buenos, los malos y los muy malos. Los Nuevos Profesionales es lo más cercano que he encontrado a una fuente de información precisa acerca del MLM, del tipo todo-en-un-solo-lugar. Para el emprendedor serio que lleva adelante el debido trabajo arduo de esta actividad, resultará una herramienta indispensable. Para el principiante curioso, disponiéndose a explorar los misterios de esta actividad, será una iluminadora introducción, de muy fácil lectura.

Richard Poe, autor de Ola 3: la Nueva Era en Network Marketing, Ola 4: el Network Marketing en el Siglo XXI, El liderazgo en el Network Marketing al Estilo Ola 4.*

los Nuevos **Profesionales**

Un nuevo enfoque del trabajo, la familia, y el estilo de vida

El CEO* de una corporación vende su compañía, estando en la cumbre de su éxito y poder. Un funcionario gubernamental con antigüedad en su cargo súbitamente se aleja de los beneficios y privilegios de los altos mandos. Una ejecutiva que ha pasado años ascendiendo con éxito a través del cielorraso de cristal en su industria, ingresa a la oficina un día y dice "renuncio". Un cirujano cardiovascular reconocido en todo el país abandona el ejercicio de su profesión.

Abogados, médicos, odontólogos, profesores universitarios, agentes de bolsa, gerentes, atletas profesionales, promotores inmobiliarios y dueños de pequeñas empresas —habiendo todos ellos invertido años en preparar y desarrollar profesiones lucrativas— se alejan del éxito y del dinero y no miran hacia atrás.

¿Qué están haciendo estas personas? ¿Qué tienen en común? ¿Hacia dónde van? ¿Y por qué?

Todos se han unido a las filas de los Nuevos Profesionales. Y muchos han decidido abrazar una industria de la que alguna vez se rieron, se burlaron y con la que juraron nunca tomar contacto: el network marketing.

Network marketing es la industria de bajo costo, y ahora de alta tecnología, que lo invita a desarrollar su propio negocio y obtener un ingreso potencialmente elevado trabajando desde su hogar en su propio horario. Usted obtiene ingresos inmediatos y un importante ingreso residual a largo plazo vendiendo productos y servicios directamente a los consumidores y convenciendo a otras personas de hacer lo mismo.

El network marketing —conocido en el pasado como marketing multinivel e históricamente despreciado por haber sido considerado un esquema piramidal para personas incautas y maquinadoras— surge hoy como el método de distribución más poderoso y el modelo de...

criterio de venta y de actividad empresarial tan poderoso, que las compañías tradicionales—en su lucha por encontrar nuevas formas de llegar a un mercado fragmentado y, al mismo tiempo, controlar los prohibitivos altos costos de una fuerza de ventas trabajando a tiempo completo y de campañas publicitarias nacionales— están tomando ahora las mejores características de esta actividad, para aplicarlas en sus propias operaciones.

El network marketing —en un tiempo conocido como el último refugio para los desafortunados y los desesperanzados, aquellos que habían fallado en todo lo demás— ha ingresado al nuevo milenio con una nueva imagen: un lugar para ganadores. Actualmente, es un campo de acción de alto contacto y alta tecnología, de alcance internacional, que crece en sofisticación, complejidad y diversidad; una industria en la que los trabajadores bien informados son bienvenidos, el profesionalismo tiene premio y tanto los mecanismos de búsqueda, como las opciones de compra de acciones están reemplazando a las reuniones motivadoras y a los círculos de oración.

No es de extrañar que profesionales serios provenientes de diversas especialidades estén mirando al network marketing ya sea

El network marketing es un criterio de venta y de actividad empresarial tan poderoso, que las compañías tradicionales están tomando ahora las mejores características de esta actividad, para aplicarlas en sus propias operaciones.

por primera vez o bien desde una nueva óptica. Cada año, miles de personas dejan profesiones bien establecidas, carreras lucrativas, para ir tras nuevas oportunidades dentro de la amplia gama de compañías interesantes que comprenden esta industria. En el proceso, estos Nuevos Profesionales, además de cambiar la cara del network marketing, tienen un gran impacto en el mundo de los negocios en su conjunto.

Su éxito está modificando las actitudes acerca del trabajo en el hogar y resolviendo los problemas que las compañías importantes nunca pudieron: superar el cielorraso de cristal, combatir la discriminación, ofrecer plenas oportunidades a perso-

nas con discapacidades, permitir que personas en edad de jubilarse permanezcan en actividad y equilibrar de la mejor manera las demandas familiares y profesionales. Son muchos los que han superado la necesidad de realizar largos viajes al amanecer y al atardecer, y han incrementado su productividad y satisfacción con el trabajo, mientras que al mismo tiempo han reducido su aislamiento de la familia y la comunidad, y disminuido su contribución a la contaminación ambiental y los embotellamientos.

Los Nuevos Profesionales del network marketing y de otras actividades, generalmente eran muy exitosos en sus carreras de elección pero se sentían insatisfechos. Ellos representan una fuerza económica y social en crecimiento, de alcan-

ciento de la fuerza laboral; porcentaje que excede a quienes están agremiados. En la actualidad, veinte millones de estadounidenses se “telecomunican” con sus trabajos y realizan parte o todas sus tareas profesionales en sus hogares. En Los Angeles, la segunda ciudad más grande del país y principal economía regional, menos de la mitad de la fuerza laboral tiene en la actualidad empleos tradicionales de ocho horas, de lunes a viernes.

La mitad del total de acciones está en poder de familias con ingresos menores a 100.000 dólares por año, lo que indica que en una época de “manía por las fusiones”, la fusión más importante de todas ha sido la de la actividad financiera de la población media con Wall Street. Los estadounidenses promedio se han convertido en inversores serios, estimulados por la comodidad del comercio virtual en línea. Muchos otros, paralelamente, inician pequeños negocios o compran acciones. En la nueva economía, es común ver secretarías en posesión de opciones de compra de acciones de empresas en desarrollo. Se está dejando de lado la idea de que un profesional desarrolle una serie de tareas por un salario. En su lugar, ellos y sus familias adoptan un enfoque diversificado y altamente emprendedor en relación a la generación de ingresos y la acumulación de riqueza. Invertir un poco de dinero por allí, unirse con socios para desarrollar un nuevo proyecto por allá, acá comenzar un negocio desde el hogar para su esposa e hijos, y más allá hacer trabajos de consultoría —todo es parte de un nuevo enfoque del trabajo y del estilo de vida.

Creemos que Los Nuevos Profesionales es el primer libro que analiza seriamente estas tendencias, y la manera en que el network marketing les da forma y es perfilado por ellas. Nuestros objetivos son claros:

- Brindar documentación válida sobre la credibilidad del network marketing.
- Demostrar que el network marketing es una profesión rica y variada, que abarca una interesante serie de modelos de negocios, planes de marketing, líneas de productos y servicios, tecnologías y mercados internacionales.
- Mostrar que el network marketing es un canal de distribución creíble y altamente efectivo en la economía extremadamente fragmentada del comercio electrónico.
- Criticar las condiciones actuales de la economía y del estilo de vida que enfrentan muchos profesionales, y sugerir que el network marketing es la respuesta a muchos reclamos. Comenzaremos y finalizaremos nuestro libro en este punto y en los capítulos centrales le brindaremos los principios y documentación requeridos para desarrollar un juicio razonado acerca del potencial del network marketing en su propia vida y carrera.

Nuestro objetivo no es ni sermonear ni hacer proselitismo, sino generar una discusión seria para profesionales serios. Esto es lo que esperamos:

- Definiremos network marketing y lo distinguiremos de su padre más antiguo, que se denomina "venta directa". ¿Cómo se gana dinero en este negocio?
- Rastreadremos las raíces históricas de esta industria, los acontecimientos clave, los pioneros y las batallas por la aceptación legal y pública.
- Delinearemos el alcance de la industria en la actualidad. Los networkers comprenden aproximadamente un 81,7% del total de miembros de la industria de la venta directa que, desde 1998, declara tener 9.7 millones de personas de negocios en los Estados Unidos y 30.9 millones en todo el mundo. Los empresarios de la venta directa venden u\$s 23.170 millones en productos y servicios anualmente en Estados Unidos, y u\$s 80.400 millones en el resto del mundo. ¿Cómo han logrado esto? ¿Qué tamaño lograrán como fuerza económica en el futuro?
- Identificaremos las ventajas de este modelo de negocio por sobre las profesiones tradicionales y la posesión de pequeños negocios. Ningún otro negocio requiere costos tan bajos de ingreso, prácticamente sin gastos fijos significativos. No existen préstamos bancarios, hipotecas de segundo grado o dolores de cabeza por problemas de personal. Ningún otro negocio le permite a sus profesionales tanta flexibilidad en sus horarios. Es por eso que muchos profesionales encumbrados encuentran en el network marketing un estilo de vida ideal que no los fuerza a tener que elegir entre formar una familia o seguir una carrera financieramente provechosa.

Además, discutiremos cómo está cambiando la industria del network marketing y por qué la imagen que usted tiene de ella puede estar seriamente desactualizada. Traeremos luz sobre las tendencias positivas que darán forma y definirán su futuro:

- Las principales compañías de la industria cotizan en Wall Street y algunas ofrecen opciones lucrativas de acciones a sus distribuidores líderes.
- Estas empresas tienen gerenciamiento profesional e invierten millones en investigación y desarrollo para idear productos exclusivos y patentados.
- Los servicios y productos tecnológicos comprenderán un porcentaje creciente de las ventas, acompañando a los productos más tradicionales de higiene personal y del hogar.

- Existen cada vez menos eventos y "reuniones hogareñas". Las reemplazan seminarios más profesionales y capacitación en línea.
- A diferencia de otros canales de venta, el network marketing no solamente sobrevivirá a la revolución del comercio electrónico sino que prosperará gracias a ella. Olvídense de la imagen de tener que cargar productos en el baúl del automóvil para entregarlos a sus clientes o asistir a una innumerable cantidad de reuniones "para tomar un café" con vecinos y amigos. El nuevo networker prospectará en línea, pedirá productos en línea, autorizará entregas en línea, y recibirá créditos y pagos en línea.
- Es un movimiento global en el que los participantes ahora pueden manejar sofisticados negocios internacionales desde los centros de control del hogar-oficina en cualquier parte de los Estados Unidos o del mundo.
- Tal como lo señaláramos, aunque todos tenemos admiración por las historias "de-pobre-a-rico" que son parte esencial de la promesa americana, el network marketing está atrayendo actualmente a un número sin precedentes de profesionales de diversas especialidades en las que han logrado renombre, respeto y éxito en esas áreas y ahora están trayendo estas particularidades a la industria. Todo esto, está cambiando rápidamente la cultura del network marketing. Usted conocerá a algunos de ellos en este libro.

Pero, el incremento de Nuevos Profesionales en la industria, puede ser explicado sólo en parte por los tremendos adelantos en el network marketing. Para la mayoría de nosotros, la atracción ejercida por una buena oportunidad no es, de por sí, motivación suficiente para la acción. Tenemos que ser empujados hacia ella por una mengua o descontento con nuestra situación actual. Tal como verán en los capítulos 2 y 3, es justamente ese efecto de acción-reacción el que alimenta el actual crecimiento substancial del network marketing.

El mundo del trabajo está cambiando y nunca volverá a ser el mismo.

El viejo modelo mediante el cual usted cambia cuarenta años de su tiempo, talento y devoción singular a una compañía o profesión a cambio de un ingreso seguro y en constante crecimiento, reconocimiento de sus pares y lealtad de su empleador ha sido destruido. Y no será rearmado.

Unas pocas almas vigorosas de la sociedad se liberan tranquilamente de ese cómodo pero decadente viejo orden. Pero para la mayoría, se trata de una perspectiva inquietante y alarmante —al menos hasta que nuestros ojos se abran a las nuevas posibilidades que reemplazan a las viejas verdades.

La preocupación y el miedo son comprensibles. El pasado siglo veinte estuvo marcado por cambio incesante acompañado de prosperidad material abundante, pero vacía. Es muy tentador dejar oportunidad por seguridad, y valorar la comodidad de la estabilidad por sobre la inexorabilidad del cambio.

No es sorprendente que en una sociedad que valora la seguridad por sobre todo lo demás, muchos traten de aferrarse al viejo modelo de trabajo aún cuando no quede mucho a que aferrarse.

Durante años, este fue el trato: usted se despide de su familia y viaja a su trabajo u oficina todos los días, trabaja mucho y bien, lleva tareas a su casa cuando hace falta y viaja cuando se le requiere. Lucha por obtener progreso y reconocimiento

en su organización o profesión. Sus superiores miden su éxito de acuerdo a los estándares establecidos por ellos o, si usted tiene su propio negocio o práctica profesional, sus clientes lo hacen, a través de la frecuencia con la que vuelven.

Esta ocupación es normalmente su única o principal fuente de ingresos, y si usted no pudiera o no quisiera continuar con ella, dejaría de tener ingresos. Es una transacción directa de tiempo por dinero. Esto se hace durante treinta y cinco o cuarenta años. Luego deja de trabajar por completo, obteniendo por parte de su empleador una pequeña porción de su

anterior ingreso en forma de pensión. Usted espera que esta pensión, junto con ahorros propios y la seguridad social, le permitan un estilo de vida frugal pero cómodo.

Su parte en este trato puede parecer un poco deprimente, pero piense cuánto ha estado recibiendo a cambio. Comúnmente, su organización se encarga de:

- Brindarle un ingreso de crecimiento constante pero lento.
- Pagar por sus vacaciones y feriados.
- Organizar sistemas de salud, cuidado dental y oftalmológico para toda su familia.
- Organizar y administrar una pensión para cuando usted envejezca.
- Asegurar su vida si usted llegara a morir trabajando para la compañía.
- Manejar toda la teneduría de libros relacionada con el pago de sus impuestos y asegurarlo contra desempleo y accidentes de trabajo.
- Brindarle una oficina o lugar de trabajo totalmente equipado con la última tecnología y pagarle educación avanzada.
- En ocasiones ofrecerle servicios de actividades físicas, cuidado de niños y acciones de la compañía.

A diferencia de otros canales de venta, el network marketing no solamente sobrevivirá a la revolución del comercio electrónico sino que prosperará gracias a ella.

- Para su psiquis, reconocer sus esfuerzos por medio de ascensos y reconocimiento corporativo.
- Incluso, probablemente, permitirle conservar y usar, para viajes personales, las millas del programa de pasajero frecuente que usted gana mediante los viajes de negocios de la compañía.

No es un acuerdo tan malo —especialmente si sus colegas son divertidos, el trabajo es desafiante, y usted logra apasionarse con la elevada misión que cualquier firma u organización que se digne de su valor, intentará formular e inculcarle. Si no, tal vez una compañía en un estado vecino le ofrezca un mejor acuerdo. Quizá incluso pueda ayudarlo a vender su casa, mudar a su familia y conseguir una nueva hipoteca.

Para que usted no piense que estamos utilizando un tono demasiado condescendiente o cínico en lo que esperamos que sea una narración llena de posibilidades prometedoras, por favor tomen nota: no todo en esa vieja ecuación laboral trataba o trata acerca del dinero y la seguridad. Representan nada más que una parte del atractivo tentador del modelo un trabajo/un sueldo/una profesión.

Otro aspecto es el deseo de ser parte de una causa que vaya más allá de uno mismo. Se trata del estímulo intelectual que proviene de estar rodeado por otras personas de la misma especialidad, y las relaciones profesionales y personales que se forjan de por vida. Es ser parte de una gran organización y tomar parte en las decisiones importantes que llevan a su crecimiento y éxito. Se trata de estar orgulloso de contarle a la gente para quién trabaja y qué cargo tiene, y recibir como respuesta una expresión de sorpresa, reconocimiento y respeto cuando lo cuenta.

Es acerca de lealtad y dedicación. ¿Quién de nosotros no se impresiona cuando leemos sobre un CEO que comenzó hace cuarenta años como cadete y trabajó hasta llegar a la cima? ¿O un médico clínico que asistió el parto de miles de bebés y de los hijos de esos bebés? ¿O el piloto de una línea aérea que defendió a los Estados Unidos en la guerra y luego hizo miles de despegues y aterrizajes, llevando pasajeros seguros por todo el mundo antes de colgar sus alas después de décadas de vuelo?

No tiene nada de vergonzoso, sino más bien de honroso, consagrarse a una profesión u organización con capacidad y dedicación durante la totalidad de su vida adulta, y luego retirarse felizmente con respeto y cierto nivel de ingresos asegurados.

Existe un único problema. Se torna cada vez más raro y difícil encontrar la oportunidad de hacer ese tipo de trabajo en las empresas tradicionales y prestar servicio en las antiguas profesiones. A medida que crecen las presiones económicas sobre tales compañías y profesiones, ellas a su vez imponen presiones crecientes a sus empleados y practicantes respectivamente. Quienes pierden son los hijos, los cónyuges y la calidad de vida en general. Es como un rompecabezas al que le faltan las piezas más importantes —para muchos profesionales existe un gran agujero en el centro de lo que se suponía que era el retrato perfecto de éxito y felicidad.

Les mostraremos cómo el viejo modelo de empleo se está resquebrajando.

Sólo los tontos, complacientes o perezosos se niegan a verlo y a aprovechar las oportunidades de proteger a su familia y a sí mismos.

Muchos de quienes pensaron que podían escapar de esa trampa convirtiéndose en sus propios jefes en pequeños negocios, franquicias o consultoras, en su lugar se encuentran a sí mismos atrapados en una prensa cada vez más ajustada. Con sus ahorros de toda la vida generalmente en juego, trabajan innumerables horas. Los clientes y consumidores les pagan como si fueran pequeños negocios, pero los impuestos, reglamentaciones, y a veces los juicios, son como los de las grandes empresas que cuentan con recursos infinitos.

Les mostraremos cómo el viejo modelo de empleo se está resquebrajando. Sólo los tontos, complacientes o perezosos se niegan a verlo y a aprovechar las oportunidades de proteger a su familia y a sí mismos. Considere los siguientes signos de una creciente incapacidad del mundo profesional para brindar estabilidad o desafío en la economía actual:

- En una época de prosperidad económica histórica, vemos despidos y reducciones sin precedentes.
- Las compañías reducen beneficios tradicionales tales como la cobertura de salud, y les dicen a sus empleados que la busquen por su cuenta.
- Las empresas están tercerizando más funciones que nunca antes para evitar los costos fijos de trabajadores a tiempo completo. En muchos casos, sólo lo contratarán a usted como contratista independiente. ¿Alguna vez supo lo que es pagar ambas partes de su seguridad social y cobertura médica? ¡Prepárese para descubrirlo!
- La economía global de alta tecnología ha posibilitado que la industria local además de trasladar al exterior las tareas fabriles, también traslade tareas jerárquicas administrativas. Todos los días, seiscientos filipinos vestidos con elegantes trajes de ejecutivos se presentan a trabajar en uno de los departamentos de servicio de America Online, para sus clientes estadounidenses —en la antigua Base Clark de la Fuerza Aérea en las afueras de Manila.
- La manía de las fusiones recién ha comenzado. ¿Cuándo fue la última vez que escuchó que una fusión haya realmente incrementado el número de empleos profesionales y gerenciales en una empresa recientemente consolidada?
- Muchos médicos informan que las realidades económicas de la práctica profesional moderna los han alejado del papel tradicional y venerable de

cuidadores de personas. Ellos invirtieron años de su vida con enormes gastos para establecerse como profesionales, tan sólo para ser tratados como empleados mediocres. Otros afirman que pasan más tiempo completando formularios y defendiéndose de demandas judiciales que cuidando personas. Otros profesionales, en campos que van desde el judicial hasta el de educación, confirman que sufren desencanto y desilusión similares.

- La población está envejeciendo. Es probable que muy pronto, los profesionales pasen más tiempo retirados que en actividad. ¿Cuántos estarán financieramente preparados para esa tan bienvenida longevidad, basándose en sus ocupaciones actuales?
- Con tendencias profundamente preocupantes entre los jóvenes, tales como la violencia armada y el abuso de drogas, profesionales de todo tipo se preguntan cómo pueden enfrentarse a la creciente incertidumbre y demandas de tiempo de la nueva economía, y aún así ser padres atentos, cariñosos y amables. “¿Por qué tenemos que elegir?” preguntan. Tiene que haber una mejor manera.

Muchos están encontrando una mejor manera en el nuevo mundo del network marketing. Están encontrando una profesión inteligente con una increíble gama de productos, compañías y enfoques financieros interesantes entre los que elegir.

Es un negocio que pueden desarrollar con sus familias desde sus propios hogares, ya sea a tiempo parcial como fuente de ingresos suplementaria, o bien a tiempo completo, con importante ingreso residual a largo plazo.

Es una industria que ha adoptado tanto tecnología informática como el uso de Internet, posibilitando a las personas de negocios reducir al mínimo las tareas desagradables y demandantes de tiempo y, en su lugar, dedicar toda la atención a vender y prospectar.

Es un negocio en el que no existen dolores de cabeza por temas laborales, ni nómina de pagos, y hay muy pocos gastos fijos — en el que se pueden desarrollar, sin embargo, organizaciones que abarquen expansión global, y con gratificantes oportunidades de viajar por todo el mundo.

Ellos están descubriendo una profesión en la que se hallan rodeados de éxito y optimismo y en la que se gana más dinero por ayudar a otros a ganarlo —un cambio refrescante de la mentalidad canibal del capitalismo global o la mentalidad recelosa de las burocracias corporativas.

En síntesis, están encontrando una oportunidad de completar las piezas faltantes de aquel “retrato de éxito y felicidad” para perfeccionar el cual tanto trabajaron: independencia financiera, seguridad de ingresos a largo plazo, libertad de tiempo, control sobre sus vidas y apego a una causa que va más allá de ellos mismos.

Pero, ¿cómo lo lograron? ¿Dónde comenzaron? ¿Cómo eligieron una compañía? ¿Cómo saber si el network marketing es lo adecuado para uno? Luego de

analizar las condiciones sociales y económicas que están direccionando a los Nuevos Profesionales a nuevos enfoques, y de documentar la viabilidad y tendencias del network marketing en su conjunto, haremos algo que rara vez, o tal vez nunca, se intentó en la literatura existente sobre la industria. En primer lugar, presentaremos resúmenes individuales que definen las diferencias de cada empresa en sus enfoques comerciales; ¿Cuáles son las que marcan el ritmo, cuáles las estrellas nacies? Luego, abriremos una discusión sin reglas sobre qué clase de profesionales tiene chances de triunfar en el network marketing —y quiénes no. Esto debería ayudarlo a responder personalmente las preguntas anteriores.

Durante quince años, Lloyd Tossier de Tempe, Arizona, puso toda su energía en el negocio de los seguros. Se arrepintió toda su vida. “Había trabajado mucho pa-

ra alcanzar lo que consideraba ‘la cima’ de mi carrera profesional, simplemente para que me la arrancaran de un tirón,” afirma. La compañía para la cual trabajaba fue adquirida por una más grande, eliminó agentes en el proceso de cambio y finalmente disolvió la división de Lloyd.

Pero en esa época, también sucedió que Lloyd y su esposa Deborah habían además adquirido un plan de protección legal de Pre-Paid Legal Services Inc. — la compañía de network marketing de Ada, Oklahoma, con un novedoso producto que ofrece a los clientes acceso ilimitado a abogados de renombre por una cuota mensual. Al igual que para muchos otros profesionales, esa era una experiencia positiva con un pro-

ducto o servicio de calidad que los entusiasmaba con la compañía en primer lugar, y los ayudaba a superar sus recelos respecto al network marketing.

“Usamos nuestro plan Pre-Paid Legal en dos oportunidades y en ambos casos funcionó genial” comenta Lloyd. “Es muy inusual encontrar un producto que de veras funcione como se supone que debería y cuando se lo necesita. Estábamos tan impresionados que pensamos “¿por qué también no vendemos este producto?”

Al haber alcanzado una nueva y duradera cima de éxito, lo que los Tossier más aprecian no es el dinero, sino la manera en que su negocio de network marketing recompensa sus esfuerzos. También los ha llevado a cambios profundos y positivos en su estilo de vida.

“Parece una oportunidad simple, pero es extraordinaria” afirma Lloyd. “Cuanto más se trabaja, más dinero se gana. Hasta suena tonto, ¿no? Pero, ¿cuántas compañías quedan en los Estados Unidos donde uno es recompensado por trabajar mucho, donde no existe un techo, y donde usted no mira constantemente por sobre su hombro, esperando que venga alguien y le saque todo?”

“Ahora, Deb y yo trabajamos por nuestra cuenta. No sufrimos embotellamientos de tránsito por la mañana, maniobrando el volante mientras comemos un

desayuno rápido prefabricado. Tenemos un viaje de un minuto desde el dormitorio a la oficina. Si queremos trabajar hasta tarde, podemos. Si nos queremos tomar el día libre, podemos.

“Ahora depende de nosotros. Estamos en control de nuestras propias vidas.”

Cuando usted termine este libro, dependerá de usted. ¿Quiere convertirse en un Nuevo Profesional?

**Los Nuevos Profesionales
están encontrando
una oportunidad de
completar las piezas
faltantes de ese “retrato de
éxito y felicidad” que tanto
trabajaron para perfeccionar.**

* CEO: Chief Executive Officer (Funcionario Ejecutivo Principal de una compañía)