

Richard y Mary Reed de Minnesota lograron comprender esta realidad. Comentan que siempre han sido emprendedores de alma, pero al provenir de un medio ambiente convencional y conservador, Richard siguió la ruta corporativa, mientras que Mary probó alternativas en distintos tipos de negocios. "Siempre creímos

en el network marketing pero nunca tuvimos mucha suerte en lo referente a encontrar la compañía adecuada" afirma Mary.

**Una carrera
emprendedora
significa diversificar
sus actividades y
desarrollar varias
fuentes de ingreso.**

Al comenzar Mary un negocio vía Pre-Paid Legal Services, Richard continuó con su exitosa carrera corporativa. Pero luego de veinticinco años de actividad, comenzó a cansarse de esa vida—cansarse de ganar mucho dinero para otros. También comenzó a evidenciar un miedo realista de que una persona más joven pudiera reemplazarlo. Mary recuerda: "cuando hace unos

años asistimos a un viaje como reconocimiento para los productores más importantes de la compañía de Richard, miramos a nuestro alrededor y no vimos nada de felicidad en la multitud. Lo que vimos y oímos era el temor de volver a sus hogares y comenzar a trabajar en los objetivos del año siguiente. Existían objetivos más exigentes, división de cuentas y territorios, más viajes y menos recompensas."

Los Reed sabían que era tiempo de aventurarse por cuenta propia. "Realmente hemos disfrutado la libertad de trabajar por nuestra cuenta y poder contribuir al lanzamiento de nuestra compañía en Minnesota" comenta Mary.

"Qué buena sensación poder mirar a los ojos a los parientes que dudan y de cirles con orgullo que la compañía en la que usted está encabeza la American Stock Exchange y la lista de la revista Forbes de las mejores pequeñas compañías de Estados Unidos. Ninguna de las compañías en las que ellos alguna vez trabajaron tienen esa credibilidad.

"¡Lo sorprendente es que esto está recién comenzando!"

En un momento de gran trastorno económico, el network marketing aparece como una oportunidad para que la gente transicione a nuevas oportunidades y un ingreso más seguro. A medida que el ritmo de este cambio económico aumenta y a medida que más personas se dan cuenta de que necesitan, y de hecho tienen mejores opciones, las filas de Nuevos Profesionales crecerán en una proporción asombrosa en los Estados Unidos y en el mundo.

Sin embargo, tal como veremos en el próximo capítulo, este crecimiento está impulsado por factores que van más allá del dinero.

CAPÍTULO

3

La Búsqueda de Libertad de Tiempo

¿Qué significa estar empobrecido? ¿Cómo saber si usted está en quiebra? Depende de cuál sea su definición.

¿Es posible tener un ingreso de seis cifras, pagar todas sus cuentas a tiempo, ser requerido por sus servicios de consultoría por las compañías más grandes de Estados Unidos —y aún así estar en la pobreza? Tom Bissmeyer sabe por experiencia personal que así es.

"Aprendí el método del éxito de la vieja escuela" explica. "Obtén una buena educación, trabaja mucho, mantén tus referencias impecables, y todo saldrá bien. De manera que eso es lo que me propuse hacer."

Luego de obtener su título y posgrado en negocios y finanzas, Tom comenzó a trabajar en una empresa internacional de contabilidad y consultoría. "Esa fue mi primera exposición al hecho de que trabajar arduamente no era lo único que me haría ascender. También dependía de a quién conocía uno." Luego de ser requerido para formar parte de un equipo de adquisición de capital para un importante desarrollo inmobiliario, Tom parecía tener posibilidades de éxito. Eran mediados de la década de 1980, la economía se hallaba en franco crecimiento, y Tom y su equipo recaudaron más de 100 millones de dólares para financiación en un año. Sin embargo, la recompensa por sus esfuerzos fue una pequeña bonificación.

"Esto me enseñó otra valiosa lección sobre el mundo de los negocios," explica. "Si usted de veras quiere que le paguen lo que vale, ¡entonces mejor que sea usted mismo quien escriba el cheque!"

Después de haber aprendido esa lección, Tom decidió incursionar en los negocios por su cuenta y, con gran esfuerzo y algunos golpes de suerte, desarrolló un negocio de consultoría, conferencias y entrenamiento. Asesoraba a algunos de los

compañías más importantes de los Estados Unidos y se convirtió en un requerido conferencista sobre planificación financiera.

Había un solo problema. "Al poco tiempo trabajaba siete días a la semana," explica Tom. "A menudo desarrollaba tareas de consultor corporativo durante la semana, y conferencias por contrato durante los fines de semana. Esto continuó durante varios años. Me encontré a mí mismo pasando más de 250 días por año viajando."

Desde una perspectiva financiera, Tom no se podía quejar. Sus ingresos estaban dentro de la categoría de seis cifras. "Pero desde una perspectiva familiar y de vida, estaba en quiebra," admite. "Aunque proveía económicamente a mi familia, no era la clase de esposo y padre que quería ser para ellos."

El conflicto era inminente. Tom recuerda haber escuchado las primeras palabras de su hija por teléfono, y enterarse de sus primeros pasitos a través de una llamada de su mujer, Lynne. Cuando nació el segundo hijo de la pareja, en 1992, Tom estaba decidido a participar. Se tomó tres semanas. "Mi familia me necesitaba y yo quería estar allí, pero perdí ingresos por más de 40.000 dólares por no trabajar."

Se sentía atrapado. "Me di cuenta de que había construido un monstruo que me estaba comiendo vivo. No tenía idea de cómo alcanzar un equilibrio entre el trabajo y las otras partes de mi vida. Si disminuía mi ritmo aunque sea por un segundo, mis ingresos disminuían al mismo ritmo," expresó Tom.

Al menos convertirse en consultor fue una decisión que Tom tomó por sí cuenta. En la economía actual, muchas compañías toman esa decisión por usted. Tal como se discutió en el capítulo anterior, la nueva ética corporativa es quitar de encima todos los costos y obligaciones posibles a largo plazo para cumplir tanto el examen de la competición global como el de Wall Street, que habitualmente celebra las reducciones y despidos con un aumento del precio de las acciones. Tercerizar y convertir a los empleados en consultores es, desde el punto de vista de la compañía, una manera efectiva de recibir servicios sin todos los gastos fijos y obligaciones que un empleado regular de tiempo completo puede ocasionar.

Muchos de nosotros pasamos por la situación de tener que convencernos de tomar una decisión importante sobre nuestras vidas y profesiones, en un momento en que la evidencia y la lógica son tan apremiantes que la necesidad de actuar se nos hace evidente.

Algunos profesionales consideran favorables estas nuevas modalidades. Más flexibilidad, mayor sentimiento de independencia, la capacidad de encargarse de más de un proyecto y diversificar trabajo e ingresos, pueden ser algunos de los beneficios. Pero Tom Bissmeyer tiene una advertencia para todos aquellos que elijan o que sean obligados a ingresar al mundo de la consultoría.

"Me di cuenta de que existe algo peor que un jefe: son los clientes. Manejaban mis horarios y mis viajes. No les importaba si era el cumpleaños de mi hijo, mi aniversario u otra fecha im-

portante en nuestras vidas. Básicamente decían que si quería seguir siendo su consultor, tenía que estar disponible cuándo y dónde me necesitaran. Si no, fácilmente podían encontrar a otro."

En 1992, Tom estaba harto. "Siempre me consideré un estudiante del éxito. Me convencí de que habría un negocio por ahí que me permitiría continuar trabajando por mi cuenta, generar ingresos superiores al promedio, controlar mi propio cronograma de viajes y desarrollar un ingreso potenciado. ¡Estaba decidido a encontrarlo!"

Pero no se encuentra un ingreso de seis cifras como el de los Bissmeyer con tanta facilidad. Por medio de un proceso de análisis y eliminación, Tom comenzó a clasificar las oportunidades. "Analiqué otros tipos de consultoría que no exigían tantos viajes, pero aún así tenía que lidiar con todos los asuntos de los clientes. Analicé las franquicias, pero no me entusiasmaba la idea de invertir medio millón de dólares y ganarme la vida manejando a un grupo de adolescentes."

A medida que analizaba opciones menos atractivas, Tom tomó en consideración por primera vez con seriedad al network marketing. Había estado en contacto con el negocio antes pero, al igual que muchos profesionales encumbrados, acumulaba un gran bagaje cultural sobre la industria. Sin embargo, decidió mantener la mente abierta y por primera vez estudiar la industria y su historial.

"Cuanto más comenzaba a leer y aprender sobre la industria, más ansioso me ponía," comenta Tom. "Comencé a profundizar en serio. Analicé varias compañías y estudié con cuidado los planes de compensación."

"Parecía que el network marketing ofrecía todo lo que yo buscaba: se podía iniciar a tiempo parcial y luego pasar a hacerlo a tiempo completo; ofrecía un ingreso potenciado en comparación a uno que dependiera solamente de mis propios esfuerzos; ofrecía potencial de ingreso ilimitado si realmente estaba dispuesto a trabajar intensamente, y un horario flexible que me permitiera estar con mi familia y mantener esas partes de mi profesión actual que realmente me gustaban, como hablar en público.

"Podía elegir con quién trabajar. El capital necesario para ingresar al negocio era extremadamente bajo. Además de que podíamos trabajar desde casa, dado que se trata de un negocio portátil, ¡Lynne y yo también podíamos elegir donde queríamos que esa casa estuviera!"

Muchos de nosotros pasamos por la situación de tener que convencernos de tomar una decisión importante sobre nuestras vidas y profesiones, en un momento en que la evidencia y la lógica son tan apremiantes que la necesidad de actuar se nos hace evidente. Pero igual dudamos y nos resistimos, y a veces no lo logramos dar ese primer paso. Tom sintió esas mismas presiones y ansiedades. El resultado del análisis que había hecho era extremadamente abrumador, pero él se preocupaba de todas maneras. "¿Qué van a pensar mis amigos? ¿Qué van a decir mis colegas? ¿Y si fracaso?"

Su resolución para actuar se hacía aún más difícil por tratarse de una persona a la que la sociedad le había puesto el cartel de "exitoso" —ingreso alto, clientes

prestigiosos, notoriedad como orador solicitado, una esposa cariñosa y dos hijos, una niña y un niño. Perfecto.

Pero Tom superó sus dudas y complacencia y dejó de vivir de acuerdo a lo que los demás definen como éxito. Ingresó al network marketing en la primavera boreal de 1993. "Creo que para los profesionales exitosos, una de las claves más grandes del temprano triunfo en el network marketing es desarrollar un fuerte 'porqué'. Mi porqué era tan grande que pude mirar más allá de las personas negativas."

A Tom Bissmeyer le llegó el éxito —de nuevo. Pero no quería que nadie pensara que era fácil. "Fue necesario mucho esfuerzo para que funcionara y sufrí muchas derrotas en el camino. Durante los primeros años, muchas veces tuve ganas de abandonar. Pero al tener un fuerte porqué, pude mantenerme enfocado durante los momentos duros."

La decisión más difícil para Tom apenas hubo comenzado su negocio de network marketing, fue pasar a dedicarse a él a tiempo completo al noveno mes, cuando aún no había alcanzado el nivel de ingresos que obtenía como consultor y orador. "Sólo necesité un salto de fe," afirma.

Dio resultado. Actualmente, Tom es uno de los networkers más exitosos del país, con un ingreso que se acerca a las siete cifras. "Y anticipo que con seguridad se duplicará en los próximos años," agrega.

Pero más importante es el equilibrio que Tom restituyó a su vida. "Ahora tengo el control completo de mis horarios," explica. "Con el calendario escolar de mis hijos a la vista, planifico mis actividades de negocios en torno a eso —¡qué cambio!"

Recientemente los Bissmeyer cumplieron otro sueño al mudarse al pie de las Montañas Rocosas. "Una de las grandes alegrías de este negocio es que puedo trabajar desde mi hogar," afirma Tom. Recientemente, vivió uno de esos momentos que aunque parecen muy comunes, en realidad son especiales, y que sirvió para recordarle como ha mejorado su vida: "Estaba en mi oficina sosteniendo una teleconferencia triple con un distribuidor. Toda la familia estaba ahí conmigo. Mi esposa estaba sentada ante la computadora mandando mensajes por correo electrónico a algunos amigos. Mi hija se hallaba haciendo su tarea en mi escritorio. Mi hijo estaba dibujando. Nuestro perro descansaba frente a la chimenea.

"Pensaba que tenía que sacrificar esos importantes momentos familiares para ser exitoso y encargarme de mi familia. Estaba equivocado. ¡Oye... qué equivocado estaba!"

Tom Bissmeyer sabe que esa misma trampa ha atrapado a muchos otros profesionales exitosos. "Me asombra el número de profesionales bien remunerados que me dicen que están desilusionados con sus carreras y sus vidas," comenta. "Cuando me cuentan sus objetivos, son notablemente similares a los que yo mismo tenía pero me resultaban esquivos.

"Sinceramente me puedo relacionar con sus frustraciones porque también las tuve. Realmente creo que encontré una mejor manera de vivir y trabajar, y

por eso que una de mis misiones es decirle al mundo profesional que hay una manera mejor."

Tom Bissmeyer es sólo uno de los 76 millones de baby boomers —aquellos nacidos entre 1946 y 1965— que se encuentran cada vez más enfocados en la calidad de sus vidas tanto como en su abundancia material. Para un gran número de profesionales, el tiempo se ha convertido en una mercadería cruel. Tienen muy poco ahora. Más adelante tendrán demasiado.

Actualmente enfrentan la "pobreza de tiempo" de sus profesiones tradicionales —interminables horas de traslado, trabajo y viajes que los mantienen alejados de la familia, de la comunidad, de cualquier actividad física y relajación. Sin embargo pasarán más años jubilados que ninguna otra generación en la historia humana, luchando por mantenerse fuera de la pobreza financiera. Muchos se verán obligados a depender de decadentes programas gubernamentales de derechos, o magros ahorros personales, en una lucha vana por mantener alguna semejanza con su anterior estilo de vida de abundancia.

Invariablemente, los aspirantes a Nuevos Profesionales se formulan esta pregunta: ¿Cómo podemos equilibrar mejor las actuales demandas conflictivas de tiempo entre nuestra profesión y familia, a la vez que construimos un ingreso seguro y abundante, como así también un sentido de propósito en la vida, para lo que esperamos que sea una larga jubilación? Esta pregunta asume una urgencia especial cuando uno ubica las tendencias demográficas y los problemas que afectan a las prestaciones del gobierno junto con las incertidumbres económicas discutidas en el capítulo anterior.

LA BOMBA DE TIEMPO DEMOGRÁFICA

El envejecimiento de los boomers y la probabilidad de que muchos vivirán hasta los 90, 100 o más años, tiene enormes implicaciones para la sociedad. Como los trastornos impuestos por el aumento de la economía global y la destrucción del empleo tradicional corporativo, el envejecimiento de la sociedad lleva a muchas personas a cambiar sus conjeturas y modelos de trabajo y estilo de vida.

Cada día, 10.000 boomers cumplen 50 años. A partir del 2011, cuando los primeros boomers cumplan 65 años, los grupos de estadounidenses de avanzada edad harán eclosión.

Al mismo tiempo, el crecimiento del total de la población seguirá cayendo y la proporción entre estadounidenses en edad de trabajar y jubilados caerá, quizás hasta el bajo número de dos trabajadores por cada jubilado. Los mayores están viviendo más y al mismo tiempo los adultos jóvenes tienen menos hijos.

El envejecimiento de los Estados Unidos, un modelo que se repite en todo el mundo, presenta desafíos profundos. También sirve como poderosa tendencia que conduce a muchos profesionales al modelo de profesión y de estilo de vida alternativo que ofrece el network marketing.

Los boomers representan la generación más acaudalada de la historia de la humanidad. Crecieron acostumbrados a una vida de trabajo arduo que trae generosas recompensas y no quieren tener que abandonarlo todo. Sin embargo, están comprendiendo que al ser tan numerosos, no hay manera de que la red de seguridad social de jubilados del gobierno y los programas médicos puedan sobrevivir intactos a la embestida de jubilados boomers.

Muchos se dan cuenta ahora de lo pobremente preparados que están para el retiro. De acuerdo con una estimación, el 96 por ciento de todos los planes de pensión pagarán como máximo el 20 por ciento de nuestro salario actual cuando nos jubilemos. ¿Podemos vivir con esa cantidad?

Una persona de 35 años que hoy gana 60.000 dólares al año necesitará 150.000 dólares a los 65 años de edad tan sólo para mantener su estilo de vida actual.

De acuerdo con la revista *Success*, quien hoy gana 60.000 dólares al año necesitará 150.000 dólares a los 65 años de edad tan sólo para mantener su estilo de vida actual. Eso significa que dicha persona debería ahorrar 44.000 dólares al año —100 por ciento del ingreso neto, posterior al pago de impuestos— para vivir en ese nivel cuando se jubile.

Muchos estadounidenses están tomando medidas para prepararse. Veinticinco millones participan en planes de ahorro para jubilación (401k) que en su conjunto han generado más de mil billones de dólares en inversiones. Treinta y siete por ciento de los hogares estadounidenses invierten en fondos comunes de inversión. Sin embargo, se estima que sólo un dos por ciento de quienes llegan a los 65 años de edad son independientes financieramente.

Si usted pertenece a esa mayoría que no ha desarrollado una estrategia efectiva para jubilarse en buen estado y con finanzas sólidas, ha escogido el peor momento para estar en esa condición. El motivo es que en todo el mundo una bomba de tiempo demográfica está marcando el paso. Cuando explote, países ricos y pobres por igual estarán inundados de jubilados esperando que el gobierno y una población de personas jóvenes proporcionalmente en disminución satisfagan sus necesidades económicas, médicas y de vida.

Las estadísticas de la Oficina del Censo (Census Bureau) suelen ser secas y antisépticas, pero en este caso cuentan una historia dramática:

- La población estadounidense sigue envejeciendo. En 1860, la mitad de la población tenía menos de 20 años de edad. En 1994, la mitad tenía 30 años o más. En el año 2030, la mitad tendrá 39 o más.
- Desde 1900 a 1994, la población de edad avanzada —aquellos que tienen 65 años o más— aumentó once veces, comparado con un incremento de

tan sólo tres veces en los menores de 65 años. Hasta el año 2010, la tasa de crecimiento de las personas de avanzada edad será relativamente modesta, pero luego explotará, desde 2010 hasta 2030, a medida que la generación de boomers se jubile.

- Desde 1960, el número de estadounidenses mayores de 65 años se ha incrementado un ciento por ciento, comparado con el 45 por ciento de incremento de la población en su conjunto. El número de personas mayores de 85 años se ha incrementado un 274 por ciento.
- En el año 2000, Estados Unidos pasa a ser el hogar de 35,3 millones de personas de 65 años o más —12,8 por ciento de la población. En el año 2030, 70,1 millones de estadounidenses tendrá 65 años o más —20,1 por ciento de la población.
- En el año 2000, 12,4 millones tendrán entre 75 y 84 años de edad; 4,3 millones tendrán 85 años o más. ¡En el año 2030, esos números explotarán a 23,3 millones y 8,8 millones respectivamente!
- Globalmente, 357 millones de personas tenían 65 años o más en 1994 —aproximadamente el 6 por ciento de la población mundial. Las personas de edad avanzada en el mundo crecen a un ritmo de un 2,8 por ciento por año, en comparación con el 1,6 por ciento del crecimiento de la población en conjunto. Actualmente, más de la mitad de las personas de edad de todo el mundo viven en los países más pobres en vías de desarrollo. En el año 2030, dos tercios vivirán en esos países.

Gran parte del proceso de envejecimiento de los Estados Unidos ha sido causado por la bienvenida noticia de la prolongación en la expectativa de vida. Cuando la nación fue fundada, la expectativa de vida al nacer era de apenas 35 años. A mediados de 1800, era de 42; en 1900, era de aproximadamente 48. Y al momento de ingresar al nuevo milenio, ¡llegó a 78! Dejando de lado los impactos sociales y financieros, esto ha sido un notable logro humano, causado en parte por los avances médicos además de un sistema económico libre que ha mejorado los estándares de vida.

Pero mayor longevidad no es el único cambio demográfico que presenciamos en nuestro país y en muchos otros. Menor número de nacimientos significa que hay menos trabajadores disponibles para ocupar el lugar de los jubilados —y eso representa un enorme desafío para las desarrolladas economías “maduras” de Occidente. En Japón, país con una de las mayores esperanzas de vida del mundo, el porcenta-

je de población de 65 años o más, ya superó el 16 por ciento —y se proyecta que en el año 2030 la población total de ese país sea menor a la actual.

¿Cómo sostener el crecimiento económico y recaudar suficientes impuestos para mantener a un creciente número de jubilados que tienen crecientes necesidades médicas, cuando se reduce más y más el número de trabajadores que ingresan al sistema?

En 1950, en Estados Unidos, había dieciséis trabajadores por cada beneficiario de la Seguridad Social en edad de jubilarse. En 1960, esa proporción se había achicado a 5 por 1. Actualmente es de tan sólo de 3 por 1. Y en el año 2030, será de 2 por 1.

Estados Unidos no está solo en la lucha cuerpo a cuerpo con la caída de la proporción de trabajadores y jubilados. De acuerdo con Los Angeles Times, ésta es la situación actual en algunas de las economías más importantes:

País	Nº de trabajadores	Nº de jubilados	Proporción
Gran Bretaña	27 millones	9 millones	3:1
Canadá	14 millones	4 millones	3,5:1
Francia	25 millones	11 millones	2,3:1
Alemania	32 millones	11 millones	2,9:1
Italia	20 millones	21 millones	0,95:1
Japón	70 millones	17 millones	4,1:1
Estados Unidos	147 millones	44 millones	3,3:1

La expectativa de vida de cada uno de estos países supera en realidad a la de Estados Unidos. A medida que los ciudadanos viven más y las tasas de nacimiento se mantienen o caen, se espera que estas proporciones caigan en los países más avanzados del mundo, poniendo a prueba seriamente su prosperidad y cohesión social.

La Oficina del Censo (Census Bureau) concluye:

Los especialistas en demografía han lanzado una advertencia temprana sobre la aproximación de la generación Baby-Boom a la edad avanzada. La sociedad estadounidense ha tratado de ajustarse al tamaño y necesidades de esta generación posguerra a lo largo de las etapas del ciclo de vida. Así como esta generación ha tenido un impacto en el sistema educativo (con escuelas de "turno discontinuo" y juventud en la universidad) y la fuerza laboral (con presiones en el mercado laboral), los grupos Baby-Boom harán que la miriada de servicios especializados y programas requeridos para una población de edad avanzada se tengan que esforzar sobremanera.

INSEGURIDAD SOCIAL

Los planificadores y aquellos que dictan políticas ¿prestarán atención a esta advertencia temprana y actuarán sensatamente a fin de apuntalar los programas diseñados para apoyar a los jubilados cuando lleguen a su edad avanzada? ¿Se puede contar con que los políticos de Washington hagan los cambios necesarios ahora, para prevenir la necesidad de cambios más drásticos, más adelante? E incluso, si encuentran la determinación política para hacerlo, ¿brindarán los programas gubernamentales, en cualquier escenario, la seguridad de ingresos que se necesita para conservar una similitud con su actual estilo de vida? Estas son las preguntas que los Nuevos Profesionales ya se han formulado —y contestado.

Iniciada en 1935, la Seguridad Social funcionó relativamente bien durante su primer medio siglo de existencia. De hecho, ayudó a reducir substancialmente la pobreza entre las personas de avanzada edad. Funcionó porque había muchos más trabajadores aportando dinero, que jubilados extrayéndolo —¡sin mencionar el hecho de que la edad inicial de jubilación excedía la esperanza de vida del hombre en esa época!

Con tantos boomers en la fuerza laboral, sumado a una larga lista de incrementos en los impuestos a la nómina, el fondo fiduciario de la Seguridad Social seguirá recibiendo más dinero del que gasta hasta el año 2013. Allí comenzará el drenaje de los fondos, a medida que menos trabajadores estén aportando dinero al sistema, y los boomers comiencen a jubilarse. Los intereses del actual superávit cerrarán la brecha durante un tiempo, pero en el año 2030, si no hay cambios en el sistema, el Sistema de Seguridad Social será insolvente. Aún si se materializan los grandes superávits de presupuesto que proyecta Washington, ello sólo le dará unos años más al actual sistema.

Las cargas del sistema crecen, y aún muchos estadounidenses dependen en gran medida de los beneficios del programa:

- Para el 63 por ciento de los beneficiarios, la Seguridad Social brinda al menos el 50 por ciento de su ingreso total.
- Para el 26 por ciento, provee el 90 por ciento de su ingreso total.
- Para el 14 por ciento, es la única fuente de ingresos.

El problema para los trabajadores y jubilados es que cada vez que los políticos tratan de resolver estos problemas, se les ocurren sólo dos respuestas: aumento de impuestos y reducción de beneficios.

Para la persona promedio, la Seguridad Social ya es un programa caro con pocos beneficios y una tasa pobre de retorno de la inversión:

- El beneficio mensual promedio para el jubilado actual es de u\$s 663 para quienes se retiran a los 62 años y u\$s 925 para quienes se retiran a los

en consideración en Washington, se convierten en ley. Cuarenta y seis por ciento de los encuestados afirman que sería probable que dejen de brindar cobertura si las primas de salud aumentan otro 20 por ciento. Como más de la mitad de las personas en edad de trabajar son empleadas de estas firmas más pequeñas, los resultados pronostican una sustancial amenaza futura al soporte principal de la financiación de nuestro sistema de salud —cobertura sostenida por el empleador.

- Un análisis publicado en la revista Inc. llega a la conclusión de que “las compañías con menos de 100 empleados reciben poca atención en el mercado de seguros (de salud); son el pescado chico que todos rechazan.” Aunque haya un número bajo de reclamos no se detendrán los aumentos masivos en las primas de muchas pequeñas empresas, informa la revista.
- Actualmente, el 61 por ciento de los estadounidenses asegurados recibe cobertura por parte de organizaciones de medicina prepaga y, justo o no, a muchos no les gusta. Un sondeo de la revista Newsweek de diciembre de 1998, demostró que más de la mitad de los estadounidenses creen que los sistemas de medicina prepaga dañan la calidad del cuidado médico. Una encuesta reciente del New York Times arrojó como resultado que el 58 por ciento cree que estas organizaciones están dificultando la capacidad de los doctores de controlar el tratamiento. Muchos médicos se oponen con fuerza a lo que ven como una intromisión de contadores, compañías de seguros, abogados y burócratas de los programas de salud, en su relación con los pacientes. Ese enfoque conduce a muchos al network marketing, donde pueden reafirmar la tradición de proveer y brindar cuidado que les hizo poner a la medicina en primer lugar.
- Bajo intensa presión para mantener los costos bajos y al mismo tiempo aumentar las opciones de servicio, algunas compañías de seguros se retirarán del sistema. Como reacción al anuncio de diciembre de 1998, cuando Compañía de Seguros Prudential notificó que vendería su debilitada operatoria de sistemas de medicina prepaga a Aetna, el diario Los Angeles Times calificó ese movimiento como lo último de “una andanada de deserciones del devastado negocio de la administración de la salud. Prudential es el ejemplo más claro de una compañía de seguros que abandona el problemático campo de los sistemas de salud. La venta propuesta alarmó a médicos y grupos de consumidores, que temen que la nueva compañía pueda tener el poder de exigir que los pacientes acepten menos servicios, y los médicos menores honorarios.”

Millones de trabajadores estadounidenses descubren que el costo del seguro de salud aumenta, su disponibilidad disminuye y la calidad del cuidado decae. Por

si eso no fuera suficiente, el programa gubernamental de salud, diseñado como cobertura de todos los mayores, es actuarialmente defectuoso. Lo último que puede enfrentar es una invasión de millones de baby boomers que se jubilen luego del cambio de siglo.

La cobertura médica está en la misma encrucijada demográfica que la Seguridad Social. En 1995, 3,9 trabajadores pagaban impuestos para cubrir a cada beneficiario del sistema de salud. Los sindicatos del sistema estiman que en el año 2030 habrá solamente 2,2 trabajadores por cada beneficiario. Mientras tanto, el abuso que se hace del sistema resulta desenfrenado. Un informe reciente de un inspector general descubrió que el programa de salud desperdicia 1.030 millones de dólares por año en sobrepagos de ciertos medicamentos recetados.

El senador John Breaux de Louisiana, que preside la Comisión Nacional Bipartidaria sobre el futuro del sistema de salud lo dice de manera directa: “Tenemos problemas hoy en día con 39 millones de personas en el sistema de salud. ¿Qué haremos cuando [millones de] baby boomers comiencen a ingresar al sistema en el año 2010 y digan ‘acá está mi credencial, ¿dónde está mi tratamiento?’ Tendremos un sistema insolvente que ya no podrá pagar por el tratamiento.”

Victor Fuchs, profesor de la Universidad de Stanford, le comentó a la revista *Business Week*: “aunque la gente se preocupe con razón por la Seguridad Social, el verdadero gorila de 800 kilos que enfrenta la economía es pagar por el cuidado de las personas de edad.” En el año 2020, el porcentaje del producto bruto interno de Estados Unidos gastado en el cuidado de las personas de edad solamente, se duplicará al 10 por ciento.

Al igual que en el caso de la proyectada insolvencia de la Seguridad Social bastante por debajo de la línea, la clásica respuesta del gobierno a este dilema del Sistema Social de Salud es elevar los impuestos y recortar beneficios. Pero si se suman las crisis que enfrentan ambos programas juntos, resulta imposible imaginar un cierre de la brecha con impuestos. La tasa de impuesto de nómina que se requeriría de los ciudadanos jóvenes para mantener estos programas “tal como están”, según cálculos de William Styring, miembro del Instituto Hudson, “sería probablemente del 37 por ciento en el año 2020 y 51 por ciento en el 2030.”

Esas tasas, continúa, “no sólo son impensables, sino políticamente imposibles, y serían una demoledora bola económica que mataría el incentivo de los jóvenes para trabajar, ahorrar e invertir.”

La realidad a la que muy probablemente se enfrenten los boomers y sus familias será “¡Válganse por sí mismos!” Según *Business Week*, el Profesor Fuchs “es-

Si no hay cambios en el sistema, el Sistema de Seguridad Social será insolvente. Aún si se materializan los grandes superávits de presupuesto proyectados, ello sólo le dará unos años más al actual sistema.

México