

La vida después de los 60: cómo la curiosidad y la inspiración son claves para la nueva Generación Silver

» Marcos Victorica, economista de profesión, decidió reinventarse cuando muchos optan por alejarse de la vida activa, y dejó Argentina para radicarse en Estados Unidos. En diálogo con Infobae, de qué forma se pueden vencer los antiguos preceptos.

“A los 60 años, mi papá era un señor grande. Pero yo, a los 60, jugaba al fútbol dos veces por semana”. En tan solo una frase, Marcos Victorica refleja un cambio de paradigma que involucra a aquellos que “peinan canas”. Es que este economista, que se ha posicionado como un ejemplo del pensamiento de la nueva “Generación Silver”, decidió, a esa misma edad, dejar todo atrás y “probar suerte” en Estados Unidos.

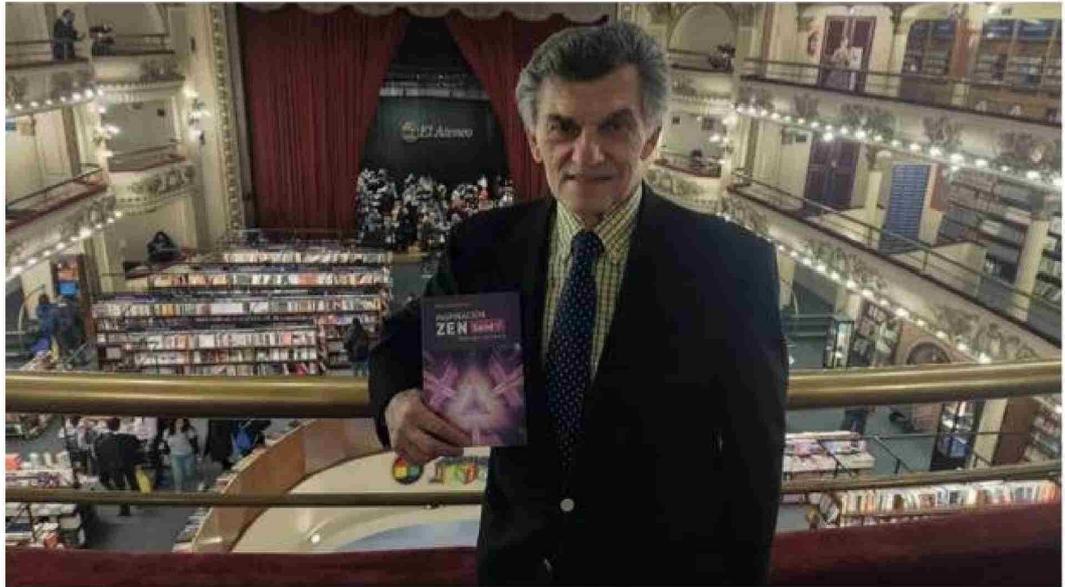
Aunque no existe una definición exacta o avalada mundialmente, se podría advertir que la “Generación Silver” se refiere a las personas mayores de 50 años, las cuales, ya en la actualidad, representan un segmento significativo de la población debido a su experiencia y longevidad. Este grupo, lejos de las antiguas creencias que asociaban este momento de la vida con la vejez innegable, es conocido por su participación activa en la sociedad en diversos aspectos, ya sean económicos como también sociales, culturales y de salud, por nombrar algunos.

Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), “el número y la proporción de personas de 60 años o más era de 1.000 millones. Esta cifra aumentará a 1.400 millones en 2030 y a 2.100 millones en 2050, un incremento que “se está produciendo a un ritmo sin precedentes y se acelerará en las próximas décadas”.

Esta población, lejos de los viejos preceptos que establecían a esta edad como un umbral que los alejaba de las labores activas, ya demuestra un cambio en su pensamiento. Una idea que se ha convertido en acción. Y un ejemplo de este cambio es Marcos Victorica.

Rasurar su historia puede ser injusto. Sin embargo, es necesario como punto de partida. Es que los 60 fueron un punto de inflexión en su vida. Fue la edad en que decidió dejar atrás su reconocida consultora en antilavado de dinero y su rol como jefe de campaña política en Argentina, preparó sus valijas y puso norte en Estados Unidos.

Según resaltó, fueron varios factores los que lo impulsaron a tomar esa determinación: “Tenía una consultora número uno en antilavado de dinero. Me iba bien, pero no me gustaba la cau-



sa que defendía. Además, veía que el país estaba muy quedado porque siempre hay algo que te distrae. El argentino, en las últimas décadas, siempre atiende lo urgente”.

“En los últimos años, la consultora andaba bien y me sobraba tiempo. A mí me gustan los autos clásicos, entonces hice un curso de mecánica y uno de chapa y pintura; pero en Buenos Aires no hay cursos de chapa y pintura, entonces me empleé como peón en un taller de chapa y pintura, e iba los viernes. En el curso de mecánica del taller, un día, esperando para entrar, dije: ‘¿Y si me quisiera ir a Estados Unidos, qué se puede hacer?’. A mi edad, ¿qué voy a hacer en Estados Unidos? Me iba bien, pero no tenía una fortuna para decir ‘no voy a hacer nada’. Además, no me lo hubiera bancado nunca. Y a partir de ahí empezó toda la historia”, explica y deja en evidencia su constante búsqueda de nuevos conocimientos fuera algo común.

Aunque advierte que su cambio se debió a un simple pensamiento: “Fundamentalmente la base fue que nunca pensé en esa frase mortal: ‘Yo ya no estoy para esto’. Tengo pocas chances de que Scaloni me llame para hacer de cinco. Fuera de eso, estoy para todo. No te puedes autolimitar. Desde que estoy en Estados Unidos leo muchísimo y escribí dos libros. Ahora trabajo mucho más de lo que trabajaba acá, pero en una sociedad más organizada el

tiempo que me sobra es para mí”.

Es que los kilómetros, el tiempo y, por supuesto, su esfuerzo lo posicionaron como empresario al fundar, hace casi una década, Best American Management (BAS), una compañía especializada en el almacenamiento de muebles, ropa y hasta rodados, hace casi una década.

Para él, evitar la presencia de cuatro letras, que pueden ser un freno para lo que se busca cuando se cruzan los 50 años, fue clave: “Yo ya”. “Cuando empiezas a decir ‘yo ya no estoy para esto’, con sus derivaciones, es un problema”, señaló.

“La curiosidad puede ser un motor importante, pero irse a un país desconocido siempre es un desafío...”

MV: “En algún lado leí que un tipo decía: ‘¿Quieres escribir un libro? Tómate una hora por día, escribe una hoja por día. En un año tienes un libro escrito’. Es un tema de disciplina y foco. Entre cosas que leo, leí un par de biografías de Albert Einstein y decía que un día le preguntaron a qué atribuía su genialidad. Él decía: ‘Yo no soy genial. Soy muy curioso’. Y eso es clave porque abres puertas y vas descubriendo nuevas.”

Pienso que nunca nada está inventado. Todo está por inventarse. Steve Jobs decía que inventar es combinar distintos las cosas que existen. Los elementos de la química son 118 y todo lo que ves son esos combinados. No

hay 120. Por eso, si lo ves desde otro lado, está todo por inventarse. Lo que hice con los storage no estaba inventado de este modo en Estados Unidos, pero sí estaba inventado porque nadie lo miró así.

En la biografía John Dee Rockefeller, el creador de Rockefeller, aparece que un día le preguntaron a qué atribuía su riqueza y su fortuna. Él dijo: “Ve esa lámpara de querosén. Yo la vi primero”. Él vio que el querosén se podía usar para iluminar. Eso es inspiración. Einstein decía: “Todo lo que hice fue poner en una fórmula matemática una inspiración”. La clave era la inspiración y la vida te va llevando en la medida que te dejes llevar.

Entonces, la curiosidad y la inspiración fueron claves para la historia de estos personajes destacados. ¿También lo fueron en su camino?

MV: “Estos tipos tienen una percepción más alta, como una antena alta. Uno lo lee y es fácil pensarlo si hablamos de John Lennon. Pero todos los que han hecho algo es porque tienen una capacidad de percepción mayor. Creo mucho en eso, creo que la vida te va llevando en la medida que te dejes llevar. Hay dos tipos de espíritus: los dinámicos y los estáticos. El estático vive del pasado, atado al pasado, temeroso de cambiar, con dificultades para ver otra cosa que lo que le enseñaron. El dinámico es todo lo contrario: vive mirando para

adelante, deja atrás el pasado, está dispuesto a aventurarse y a ir por más. Esta es una divisoria de aguas.

Al escucharlo, hay un aspecto que se ve muy marcado en su vida y en la Generación Silver, el buscar siempre nuevos desafíos...

MV: “Es que una de las claves son las preguntas, no las respuestas. En la medida en que estás abierta a preguntarte todo, vas a seguir adelante. No esperes a saber la respuesta. Importa preguntar. La edad no es edad. Todos nos morimos el día que tenemos que morirnos y no importa la edad. Importa cuidarse. Es cierto, emigrar es difícil, durísimo y no se satisface con ganar mucha plata, porque a los pocos meses ya no te compraste todo lo que querías, por ejemplo. Lo que importa son los contratos ocultos, que son los que hay con uno mismo y los más complejos.

Ahora me va bien, pero no sabía la cantidad de veces que me perjudicaron. Fui economista, y me metí en algo que no sabía nada. Una vez un tipo me recomendó y me dijo “tengo diez minutos para hablar con usted”. Hoy no lo hubiera aceptado, pero mi primer trabajo fue vender libros timbreando. Es un trabajo duro, pero aprendí a no escuchar los no del comprador. Una venta es una lucha. A la gente no le gusta decir que no, tienes que llevarlo a que diga que sí. Al quinto sí, te compró. Si lo dejas decir no, perdiste

te. Esto te genera piel y capacidad de aceptar la frustración. Lo más importante en la venta no es el producto, es entender al comprador.

A lo largo de su relato, Victorica parece una persona que no le tuvo miedo a nada. Sin embargo, para él es algo más: "Hay una cosa que no hay que confundir. Tener valor y no tener miedo son cosas distintas. Tener valor es superar el miedo. Miedo tienes siempre. ¿Tú no tienes miedo? Yo sí. Lo que pasa es que me pongo y lo supero".

"No es que no tenga miedo o que no me planteé mil veces 'me va a ir bien, me va a ir mal'. Te despiertas a las 5 diciendo '¿en qué me metí?' o '¿qué estoy haciendo en este país que no conozco a nadie y no hay red de seguridad?'. Eso te pasa. El punto es ser capaz de superarlo, no tenerlo. No conozco a nadie que no tenga miedo. Conozco mentirosos, que es otra cosa", destacó.

- ¿Pero cómo lo logras vender?

MV: - Con valor, con energía positiva, con convicción, con visión. Soy muy entusiasta, lo cual hace que muchas veces me dé la cabeza contra la pared, pero otras veces no. Dicen que el éxi-

mo". Es espíritu y es animarse. Hay dos paradigmas de la espiritualidad: surrender (rendirse) y let it go (dejar ir). Rendirse es no pelearse con el destino. Tú te rompes un dedo, hay dos actitudes: "¿Por qué a mí?" o "¿qué tengo que aprender de esto?" Es una actitud de vida. Let it go es dejar el pasado atrás. Sin eso, no avanzas. Te quedas pegado. La diferencia está en decir "¿qué tengo que aprender de esto?".

El cambiar, para Victorica, es inherente al ser humano. "De chico era tímido, gordito, otra persona a la que soy hoy. Es que otra de las cosas claves es la capacidad de cambiar la historia, cuesta y es un trabajo que no termina nunca, pero siempre seguís mejorando, avanzando. Esto demanda mucha espiritualidad. Todos los grandes físicos, empezando por Einstein, Madame Curie, Tesla, Newton, son grandes esotéricos. Incluso, hay una palabra que le dio nombre a una universidad de California, Singularity. Singularity es el momento donde los físicos ven que no hay más respuestas. De ahí para adelante es todo percepción".

Esta etapa, donde la inspiración juega un aspecto esencial,



encargado de garajes. ¿Te bancas eso? Leyendo mi libro, un amigo me dijo que no soy yo, ese que conocía, y estoy encantado de no ser yo. ¿Te bancas eso? Es un punto de inflexión enorme. No tiene retorno porque cuando ves y percibís ciertas cosas, no

miedo, somos humanos y me pasa lo mismo que a cualquiera. En mi caso, pido inspiración, inteligencia, fuerza y paciencia. Porque el ser impaciente es complicado, a mí me cuesta.

- El mundo, y más aún en la actualidad, está cambiando a un ritmo acelerado. La inteligencia artificial es un ejemplo de este un nuevo horizonte. ¿Cómo se puede combinar esta realidad dinámica con una transición interna?

MV: - Lo que viene va a demandar un aumento de la inteligencia espiritual del ser humano. En 20 o 30 años, algunos estiman que el trabajo será operativo. No te pongas contento por el tiempo libre porque eso te pone una demanda terrible: ¿qué vas a hacer con el tiempo cuando no necesites hacer nada? Vamos a un mundo increíble. La computadora cuántica ya existe y hace cálculos en una hora o dos que una normal tardaría 10,000 años. Estamos a esa velocidad.

Yo también trato de hablar mucho con la gente porque creo la palabra es importante. Vamos a un cambio total del ser humano. Un artículo que estoy pensando es sobre inteligencia artificial, porque cuando ves todo lo que se escribe alrededor de la IA tiene partes donde dicen que tengamos cuidado, que será peligrosa, que va a aparecer un robot que va a ser más inteligente que el hombre. Creo que es una proyección de nuestros propios miedos. No le echés la culpa de la Inquisición al fuego, lo mismo pasó con la época industrial. La inteligencia artificial, al final del día, depende del hombre. Va a ser un avance enorme, pero va a depender de quién lo agarre.

- ¿Se fomenta esta curiosidad en aquellos que no la tienen? ¿Cómo se puede impulsar este cambio?

MV: - Mucha gente me dice "¿por qué no te fuiste a los 40?". Te fuiste cuando te tocó irte. También creo en Carl Jung y en la sincronicidad. Einstein, al decir que la energía y la materia eran lo mismo, cambió todo. Nos dio la evidencia de que la magia y la ciencia eran lo mismo. Cambió la percepción. Es entender el mundo desde el parámetro de la nueva tecnología y la innovación, ya no estamos más en el siglo 20. Estamos en el 21, con una aceleración inmensa.

El quiebre entre el siglo 20



to es el hijo de muchos fracasos. No existe el éxito de "yo vine acá y gané". Vine acá, me rompieron la cabeza varias veces y después aprendí. Nadie aprende cuando le va bien. Aprendí que cuando te va mal. Hay que tenerlo claro. Si no, no empieces el partido.

Ahora, si te restringes porque "tengo 60, tengo 70, soy argentino, hablo inglés razonablemente bien, pero sueño como un winco". No, es animarse. Dices, "bueno, pese a eso me ani-

también es un cuenta con un paso más: "Tienes que decir 'quiero'". Junto con eso, hay una divisoria de aguas: animarte a subir la escalera sin pasarnos, sin ninguna seguridad. Y empieza por dejar atrás tu propio ego, porque llega un momento en la vida en que eres lo que eres por tu pasado. Pero si vas para adelante, estás poniendo en riesgo quién eres. A veces un poco en broma, pero otro poco en serio digo: 'Pasé de ser economista a

hay vuelta", agregó.

- Esta posibilidad de cambio que tenemos los humanos es difícil de enfrentar para varios de nosotros. El "Yo ya" pesa para todos, sin importar la edad, y se adapta a cada persona. ¿Cuáles pueden ser las claves para impulsarnos a dar este paso?

MV: - Hay un indicador: el valor, que no es no tener miedo, sino ir más allá. Soy curioso, voy más allá, además de entusiasmo e inspiración. Mil veces tienes