

**EL ÉXITO
NO ES
DEFINITIVO,
EL FRACASO
NO ES FATAL.**

WINSTON CHURCHILL

Dedicado a
quienes ya
fracasaron,
a los que
fracasarán y a
los que mienten.

Agradecemos a:

Aaron Baker	José Francisco Martínez
Alejandro Villanueva	Juan Carlos Domenzain
Arturo Hernández	Lauren Higgings
Blanca Espinosa	Leticia Serrano
Carolina de Oliveira	Luis Fernando Ramírez
Cath Kumar	Marcos Mancini
Dayra Chiu	Marian Zámamo
Edna García	Mario Dávila
Eduardo Chiu	Mark Beam
Eduardo Paxon	Omar Silva
Erika Riojas	Oscar Arredondo
Fecho Armeaga	Óscar Cedillo
Francisco Layrisse	Pedro Castillo
Gerardo Lozano F.	Priscila Chiu
Héctor Urbina	Ricardo Fabre
Ignacio Tovar	Tomas Cohuó
Isaac Vargas	

El Libro del Fracaso es una iniciativa del Instituto del Fracaso

Fundadores del Instituto del Fracaso

Carlos Zimbrón, Julio Salazar, Leticia Gasca, Luis López de Nava y Pepe Villatoro

Dirección editorial

Leticia Gasca

Autores y protagonistas de las historias de fracaso

Alejandro Almada, Alexander Eaton, Brando Flores, Carlos Mondragón, Christopher Ortiz Espadas, Enrique Jacob, Federico Casas, Linda Machina, Marisol Gasé, Nadia Lartigue, Rafael Bracho y Raúl de Anda.

Autores de las reflexiones y actividades del *FuckUp Manifesto*

Diego Olavarría, Lilián López Camberos, Nicko Nogués y Tatiana Maillard

Investigadores de las causas más comunes de fracaso

Mario Dávila, Francisco Layrisse, Gerardo Lozano F., Erika Riojas y Héctor Urbina

El Caminante

Jordy Meléndez

Diseño editorial

Rogelio Vázquez

Ilustración

Mario Flores

Fotografía

Faridh Mendoza

Corrección

María Vargas

Impreso en México por

Offset Rebosan. S. A. de C.V. Acueducto 115 Col. San Lorenzo Huipulco, Tlalpan. México DF

1ª edición: septiembre 2014

Esta publicación se realiza en alianza con FEMSA, el Gobierno de Guanajuato, Posible y Promotora Social México.

La investigación de las causas más comunes del fracaso de los negocios en México se realizó en alianza con el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera del Tecnológico de Monterrey.

Las opiniones y afirmaciones contenidas en El Libro del Fracaso son propias de los autores y no deben interpretarse como posición oficial o que reflejan la opinión del Instituto del Fracaso o de *FuckUp Nights*.

www.fuckupnights.com

EL LIBRO DEL FRACASO

PRIMERA EDICIÓN

Prólogo.

“No queremos relacionarnos con el fracaso”, nos han dicho un par de personas en una suerte de ejercicio de negación de la realidad. Parece que piensan que si aparentamos que todo está bien y evitamos hablar de lo penoso, el mundo será un mejor lugar para vivir.

Qué idea tan errada. El mundo real funciona distinto: si aceptamos la imperfección y el fracaso, los llamamos por su nombre y hablamos abiertamente él, el mundo será un mejor lugar para vivir.

Para poner el ejemplo, empezaré confesando que soy una fracasada. Hace años inicié un negocio que fracasó y, como suele pasar, decepcioné a muchas personas, entre ellas a mis inversionistas, a mis colegas, a mi familia y a mí misma.

Durante años oculté ese episodio de mis conversaciones y de mi currículum vitae hasta que en una noche de copas de 2012, en compañía de cuatro fracasados que cambiaron mi vida, descubrí que no era la única loser.

Así nacieron las *FuckUp Nights*, reuniones mensuales en las que tres o cuatro personas narran ante cientos sus historias de fracaso.

Y para todos aquellos que aún temen relacionarse con el fracaso, advierto: este movimiento mundial de fracasados es un éxito.

Leticia Gasca

Hace seis años realicé un viaje loco a La Habana junto a un amigo igualmente apasionado de perderse en otra cultura al estilo Hemingway. La realidad es que nunca logramos perdernos al 100%, pero el viaje nos dio la oportunidad de conocer a un viejo con aliento a Havana Club, quien nos compartió que, con el tiempo, las personas se desprenden de sus sueños por el miedo a fracasar o, peor aún, por el miedo a los cambios que se necesitan para lograr el éxito.

Hoy, las palabras del viejo toman vida en cada una de las historias que hemos escuchado en las *FuckUp Nights*. Al reflexionar sobre mi experiencia con el fracaso, me atormenta no haberme tatuado estas sabias palabras en el pecho. De haber sido así, quizá mi historia de fracaso hubiese sido diferente al haber vencido el temor de levantarme e intentar de nuevo en el primero; de persistir y superar los obstáculos del segundo; y hoy, de no temerle a los cambios que están demandando lo que espero que sea el éxito del tercero.

Julio Salazar

El fracaso, al igual que el éxito, no existe. El fracaso es como aquel cuento sufi que dice “buena o mala suerte, quién sabe”, en el cual un evento desafortunado te lleva algún beneficio, y un infortunio termina salvándote de alguna desgracia mayor. Pero entonces, ¿qué es lo importante? Lo importante es hacer. Hacer lo que quieres, hacerlo todo el tiempo. Y no me refiero a cumplir caprichos, sino a poder decir: viví en mis términos, hice lo que quise a pesar de que la vida no estuviera de acuerdo. Y para poder lograrlo es necesario recuperarse ante la frustración.

Lo personal, lo doloroso, la perspectiva de quien lo platica y comparte, eso es lo que me interesa. (Esas otras cosas que suceden cuando platicamos sobre nuestros fracasos).

La vergüenza que nos provocan los errores cometidos se puede disfrutar o sufrir en la intimidad. Y es que el monstruo del fracaso se alimenta de esa soledad. También la intimidad es cercanía y yo, en las *FuckUp Nights*, eso es lo que siento: cercanía. Una cierta calidez cuando un perfecto extraño aplaude mis errores y mis debilidades.

Luis López de Nava

Cuando nos invitaron a dar una plática de TED sobre las *FuckUp Nights*, me vino a la mente lo que varios amigos habían dicho: somos el Anti-TED.

Desde la temática, hasta la informalidad, pasando por la falta de ponentes famosos y la destrucción del ego, somos un movimiento opuesto a las charlas con nombre de oso de peluche.

Cuando tuve una llamada con el entrenador de oradores lo confirmé. Me dijo que una táctica común entre la mayoría de los TEDsters es empezar su conferencia ganando autoridad. Con el típico comentario pasivo-agresivo donde le dices a la gente que tú sabes más que ellos.

Nosotros perdimos la autoridad desde el nombre. Cuando esto empezó a crecer, amigos nos dijeron que tendríamos problemas al registrarlo con el gobierno, al abrir una cuenta de banco o al conseguir patrocinios. Sí, más de uno no ha colaborado con el proyecto por el nombre; sin embargo, nos mantenemos firmes porque hacemos esto por la comunidad, no por uno u otro aliado coyuntural.

Muchos ponentes de TED tienen una definición muy occidental del éxito: te dicen que trabajes duro y que tengas un plan. Juntar amigos cada mes para reírnos y tomar cerveza no es precisamente lo que entendemos por trabajo duro.

Otros grandes gurús te dicen que sueñes en grande para que logres algo que la gente admire. Nuestro gran sueño inicial fue invitar a 30 amigos a escuchar fracasados. Lo que pasó es que encontramos a miles de personas un poco locas con los mismos gustos que nosotros.

Todos queremos ser parte de algo. Queremos que nos consideren exitosos. El truco es este: la gente que quiere ser cool es la menos cool. No quieres ser el hipster que habla mucho y nunca hace nada que agregue valor. El secreto es dar un paso atrás, pensar de manera consciente en las cosas que realmente valoras, y alcanzarlas, incluso

si es algo tan tonto como simplemente escuchar historias de fracaso.

Pepe Villatoro

Recuerdo mucho el día en que nació *FuckUp Nights*. Estábamos en la terraza de WE ARE TODOS celebrando algo, ya saben, improvisando la fiesta. Amigos, música, chelas, un anafre, y se armó la carne asada. Después de unas chelas, salió el mezcal y ahí fue cuando empezaron las pláticas más serias.

Me iba pasando de plática en plática, hasta que llegué a una en la que estaban hablando del fracaso. Eran Leti, Julio y Pepe, con los que en algún momento intenté hacer un proyecto que para los cuatro resultó fallido.

Cuando me integré al círculo alguien, tal vez Julio, me dijo:

— Charlie ¿qué opinas?: Un evento de fracasos

— A ver, ¿cómo? — pregunté.

— Sí, que se llame *FuckUp Nights*.

Para no dejar pasar el “aha moment” decidimos juntarnos una semana después y platicarlo un poco más sobrios.

Nos reunimos un jueves en La Nacional, a esa reunión invité a Luis, amigo y socio. Pedimos una ronda de tragos. No me acuerdo quién (seguro fue Leti) propuso que cada uno contara su fracaso para descubrir si hablar del tema en público iba a funcionar. Lo que sucedió después se convirtió en una de las pláticas más inspiradoras, íntimas y divertidas que he tenido en mi vida.

Cada uno tenía formas muy diferentes de ver el fracaso en sus historias, con unas te morías de la risa, con otras querías llorar y otras realmente te daban lecciones profesionales. Creo que eso nos dio la seguridad de que por lo menos nos divertiríamos, así decidimos empezar dos semanas después en la misma terraza, con solo una regla: keep it simple.

Carlos Zimbrón



- #1. Busca intencionalmente ser rechazado.** (pág. 22)
- #2. Ten un revés.** (pág. 26)
- #3. Saca una mala calificación.** (pág. 32)
- #4. Que te despidan.** (pág. 36)
- #5. Pierde un concurso.** (pág. 42)
- #6. Desafía al sistema.** (pág. 46)
- #7. La perfección es retórica.** (pág. 52)
- #8. Busca lo que te importa.** (pág. 56)
- #9. Manténlo sencillo.** (pág. 62)
- #10. Probablemente vas a fracasar.** (pág. 66)
- #11. Si buscas reconocimiento, detente.** (pág. 72)
- #12. Si te tomas a ti mismo muy en serio, no lo hagas.** (pág. 76)
- #13. Sé vulnerable.** (pág. 82)
- #14. Ríete de tus fracasos y compártelos con el mundo.** (pág. 86)



- #15. Abraza tus fallas y ayuda a otros a ser mejores.** (pág. 92)
- #16. Aprende cosas nuevas.** (pág. 96)
- #17. Haz algo que te asuste una vez al día.** (pág. 102)
- #18. Sé la persona que quieres ser.** (pág. 106)
- #19. Sal y persiste ante los problemas.** (pág. 112)
- #20. Levántate ante el conflicto.** (pág. 116)
- #21. No te detengas hasta que obtengas lo que amas.** (pág. 122)
- #22. Tu verdadero potencial es un misterio.** (pág. 126)
- #23. Derrota a tu ego.** (pág. 130)
- #24. Sé valiente y vive al máximo.** (pág. 134)

¿Cómo se lee este libro?

Este es un libro de lectura libre, puedes empezar por adelante o por atrás. También puedes abrir una página al azar y dejarte sorprender. Desde luego, además está la alternativa de hojearlo rápidamente y detenerte en las partes que capten tu atención.

Sin importar el método de lectura que elijas, recuerda hacer tuyo este libro: subráyalo, táchalo, tómale fotos y compártelas en redes sociales. Comenta acerca de él y préstaselo a tus amigos.

Aquí encontrarás diferentes tipos de contenidos:

— Doce de las mejores historias de fracaso que hemos escuchado en

FuckUp Nights. Todas ellas tituladas con el nombre de su protagonista.
— Reflexiones y actividades en torno al fracaso, con base en los 24 puntos del internacionalmente aclamado *FuckUp Manifesto* (ver página anterior en caso de duda).
— Los resultados de la investigación acerca de las causas más comunes del fracaso en México.

Por cada dos puntos del manifiesto encontrarás una historia y al final del libro, los resultados de la investigación.

La intención de los creadores de este libro es trasladar el espíritu de las *FuckUp Nights* a un documento coleccionable, divertido e innovador.

Esperamos que lo disfrutes.



En FEMSA vemos y entendemos el emprendimiento como un vehículo eficiente para lograr la sostenibilidad en las comunidades donde operamos. Estamos convencidos que a través del fortalecimiento del ecosistema emprendedor podemos fomentar la creación de empleo en México, más allá de nuestras fronteras de operación y con una mayor escala.

Buscamos fortalecer personas e instituciones que comparten nuestra visión, sumándonos a iniciativas de alto impacto, evitando duplicar esfuerzos y sobre todo, contribuyendo a la generación de economías locales sanas y ciudadanos comprometidos.

Tenemos plena confianza en que las alianzas permiten multiplicar los esfuerzos de diferentes organizaciones e instituciones para el beneficio de las comunidades. Es por esto que estamos siempre en la búsqueda de acciones innovadoras e integrales en conjunto con nuestros aliados, ya que creemos firmemente que es la única forma de lograr resultados duraderos que impacten positivamente a las generaciones futuras.

Así fue como desde sus inicios, en septiembre del 2012, encontramos en *FuckUp Nights* – hoy el Instituto del Fracaso A.C. — un aliado estratégico no tradicional, que busca lo mismo que nosotros y coincide con nuestra visión de cambiar el paradigma alrededor del fracaso, para sacar lo positivo que hay en él.

Cualquier empresa, emprendedor, modelo de negocio o proyecto, incluso aquellos que al final resultan exitosos, han atravesado algún momento de fracaso. No se puede llegar al éxito sin involucrar al fracaso. Hasta los mejores empresarios, profesionistas, deportistas e investigadores lograron su éxito tras equivocarse, fallar, aprender de sus fracasos e intentar de nuevo.

Es por esto que encontramos el valor único que tiene el compartir experiencias en torno a este tema, para expresar todo el aprendizaje obtenido y finalmente evitar que otras personas tropiecen con la misma piedra o caigan en el mismo bache.

Estamos convencidos que el estudio y aprendizaje documentado en este proyecto servirá para cambiar el paradigma en torno al fracaso y esto, permitirá transformar la mentalidad de los emprendedores al convertir el fracaso en una herramienta para alcanzar el éxito... es decir, buscamos eliminar en los emprendedores EL MIEDO A FRACASAR.

www.femsa.com

No es posible renegar del papel que la innovación y el emprendimiento juegan como motor imprescindible y decisivo del desarrollo económico y el bienestar social de los países.

Por tanto, es justo hacer del conocimiento, la innovación y el emprendimiento, una palanca para el crecimiento económico de México y, por supuesto, de Guanajuato.

Éste es un proceso que implica riesgos. Es normal que las acciones innovadoras y de emprendimiento se topen con el fracaso de muchas iniciativas: algunas tendrán que madurar; otras revelarán su inviabilidad y; solo unas cuantas, después de más errores y fracasos, demostrarán su valor en el mercado exitosamente.

En el Estado de Guanajuato estamos haciendo una apuesta seria para impulsar la innovación y el emprendimiento. Sabemos que muchos de nuestros emprendedores van a pasar por dicho proceso y necesitamos que tengan herramientas que les permitan sortear los desafíos que les esperan, que adquieran madurez para asumir riesgos y fracasos, y que puedan aprender de ellos. Así, trabajamos para tener emprendedores profesionales, consientes de que los triunfos no se improvisan y, que la planeación, disciplina, constancia y tenacidad son virtudes que se obtienen únicamente si se cultivan.

A México le cuesta muy caro no tener suficientes historias de fracaso que contar, porque quiere decir que lo estamos intentando poco. Queremos que haya cada vez más historias de emprendedores que fracasan, historias en las que al final hay un aprendizaje sobre cómo mantenerse de pie y alcanzar los sueños. Historias en donde la pasión de querer transformar la realidad individual y nacional es una fuerza genuina para valorar el éxito, no como una meta, sino como un estado de búsqueda permanente por ser cada día mejores.

En Guanajuato somos cuna de conspiradores y deseamos que la voz de *FuckUp Nights* se escuche en todo el mundo, queremos inspirar a otros para que cuenten sus historias y, todos juntos, ayudar a forjar mejores condiciones de vida y bienestar.

¡Guanajuato, orgullo y compromiso de todos!

Héctor López Santillana

SECRETARIO DE DESARROLLO ECONÓMICO SUSTENTABLE
GOBIERNO DEL ESTADO DE GUANAJUATO

POSIBLE

En el 2012, Fundación Televisa y Nacional Monte de Piedad hicieron una reflexión sobre cómo podían tener un mayor impacto social en nuestro país. Ambos concluyeron que, apoyando el talento, el compromiso y el espíritu emprendedor de miles de personas, podían contribuir a resolver importantes problemas sociales y ambientales.

Y así surgió POSiBLE, un programa que busca inspirar, identificar y apoyar emprendedores que aspiran a tener un alto impacto social. En POSiBLE trabajamos con miles de emprendedoras y emprendedores para que desarrollen modelos innovadores, y sostenibles financieramente, que ayudan a mejorar la vida de miles o de millones. También, buscamos brindar capacitación, herramientas y recursos para que los emprendedores puedan tener un arranque más exitoso.

Es bien sabido que un elemento fundamental del emprendimiento es la capacidad para tomar riesgos; asimismo, el aprender de los aciertos y de los errores. El éxito muchas veces depende de la capacidad para digerir y aprovechar el fracaso.

Por dichas razones, en POSiBLE celebramos que se hable abiertamente del fracaso; que se asuma como un elemento natural en el camino del emprendedor; como un componente absolutamente necesario para la verdadera innovación; como un paso normal del aprendizaje humano. Para nosotros es un honor sumarnos a este movimiento de reconocimiento al fracaso, creemos que se convertirá en catalizador de nuevas y renovadas energías para los emprendedores mexicanos.

Agradecemos al Instituto del Fracaso A.C. por la magnífica oportunidad que nos brindan para apoyar al emprendimiento de alto impacto y al desarrollo personal de emprendedoras y emprendedores. ¡Felicidades a todo el equipo por su visión e innovadora forma de exponer, investigar y aprender sobre el mundo del emprendedor!

www.posible.org.mx



Cuando Leti Gasca, cofundadora del Instituto del Fracaso, se acercó a nosotros para presentarnos este proyecto, no dudamos en sumarnos, de inmediato pensamos que agregaba valor a nuestro sector y permitía compartir conocimientos que regularmente quedan escondidos.

Se trataba de un libro con historias de fracaso, actividades y una investigación con las causas más comunes por las que los negocios no funcionan en México.

Éste es, sin duda, un tema innovador. Es posible encontrar literatura muy variada sobre el éxito, la escalabilidad y el crecimiento pero, ¿quién se atreve a hablar del fracaso? Casi nadie, sólo las personas auténticas, quienes no temen compartir sus errores para que otros puedan aprender de ellos.

Otro motivo por el cual nos interesamos es que ambas organizaciones compartimos valores: el individuo está en el centro de nuestros esfuerzos, la innovación constante, la construcción de capacidades y la creación de conocimiento colectivo.

En Promotora Social México conocimos esta iniciativa mexicana desde el principio, Leti nos presentó las ahora más conocidas *FuckUp Nights* (relatos de fracasos) desde sus primeros meses de vida, cuando a cada reunión asistían cincuenta personas y no quinientas, como sucede ahora. Nos llena de orgullo saber que, al día de hoy, la iniciativa se ha replicado en once países y ha logrado convertirse en una de las maneras más innovadoras para fortalecer las comunidades de emprendedores.

Las *FuckUp Nights* son una fuente de educación informal que fortalece la cultura empresarial de las ciudades en las que están presentes.

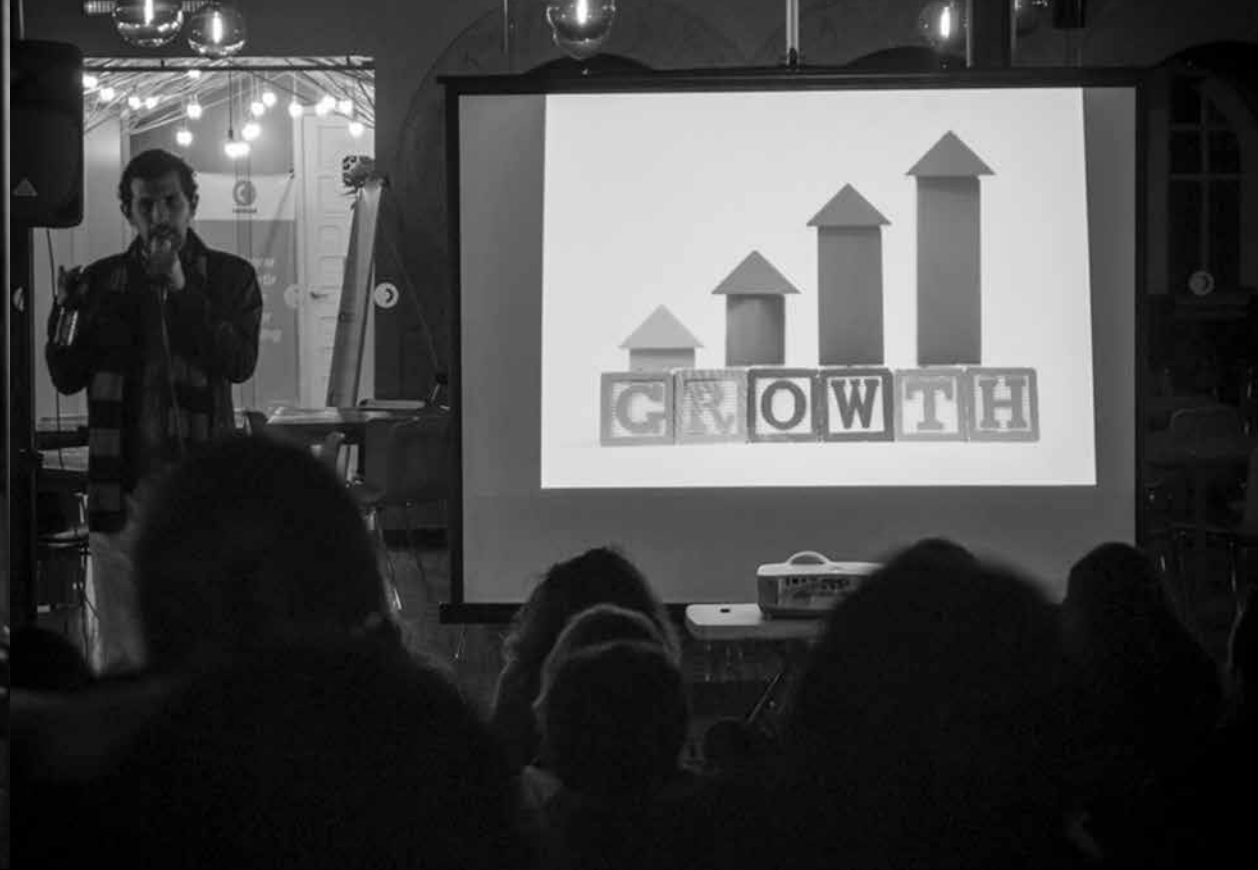
Cada noche de fracasos brinda un espacio para quitarse la máscara y aceptar que no somos perfectos, que todos cometemos errores y que es mejor compartirlos que callarlos; de esta forma es posible aprender lo que no debemos hacer al emprender un negocio.

En cualquier lugar del mundo, cuando un negocio arranca tiene más posibilidades de fracasar que de tener éxito, el promedio global indica que el 75% de los negocios cierra antes de cumplir los dos años. Es decir, la mayoría de las empresas fracasan y aún no se ha registrado el porqué.

Estamos seguros que este Libro del fracaso será sólo el primer paso en el camino por sistematizar los aprendizajes que dejan los momentos difíciles. Sin duda, los resultados de la investigación serán de gran utilidad para nuestra labor diaria y para los emprendedores que apoyamos. Esperamos que también sea una fuente de inspiración para quienes quieren emprender y no se atreven, así como para todos aquellos que ya probaron suerte y fracasaron, pero que volverán a intentarlo respaldados por el saber de la experiencia.

www.psm.org.mx





¡Ahora sí!
empezamos



#1. BUSCA INTENCIONALMENTE SER RECHAZADO

POR LETICIA GASCA

Una de las formas más comunes (y humanas) de fracasar es al ser rechazados, por ejemplo: durante meses ensayas para una obra de teatro, te va mal en el casting y te rechazan para el papel que soñabas. O cuando por fin te animas a invitar a salir a la niña que te gusta y te dice que no.

A veces puede ser sumamente difícil aceptar un NO por respuesta y ese es uno de los principales detonadores de berrinches entre niños y adultos.

Pero cuando te cae el veinte de que el NO ya lo tienes en el bolsillo, el rechazo deja de ser un problema tan serio. Si no intentas las cosas, es igual a intentarlo y que te digan que NO. La única forma de obtener un SÍ es procurando que las cosas sucedan.



Ir por la vida pensando que nunca serás rechazado, o bien, que eres el único ser humano que ha sido rechazado, es muy poco realista. Mira por la ventana, todos los que pasan por ahí han sido rechazados en varias ocasiones, pero pocos de ellos han buscado intencionalmente ser rechazados. ¿Por qué no hacerlo?

A los editores de este *Libro del fracaso* se les ocurrió la idea de crear una sección llamada "El caminante", con comentarios agudos, observaciones picantes y anécdotas varias tras cada punto tratado. Una narrativa paralela, itinerante, que permitiera cerrar el círculo entre actividades, metáforas y explicaciones diversas. Ya saben, las propuestas innovadoras y "fuera de la caja" son lo de hoy. Me pidieron este encargo a mí, o al menos eso dicen, porque conozco las *FuckUpNights* desde su inicio: a mí tocó exponer en la sesión inaugural, cuando veinte

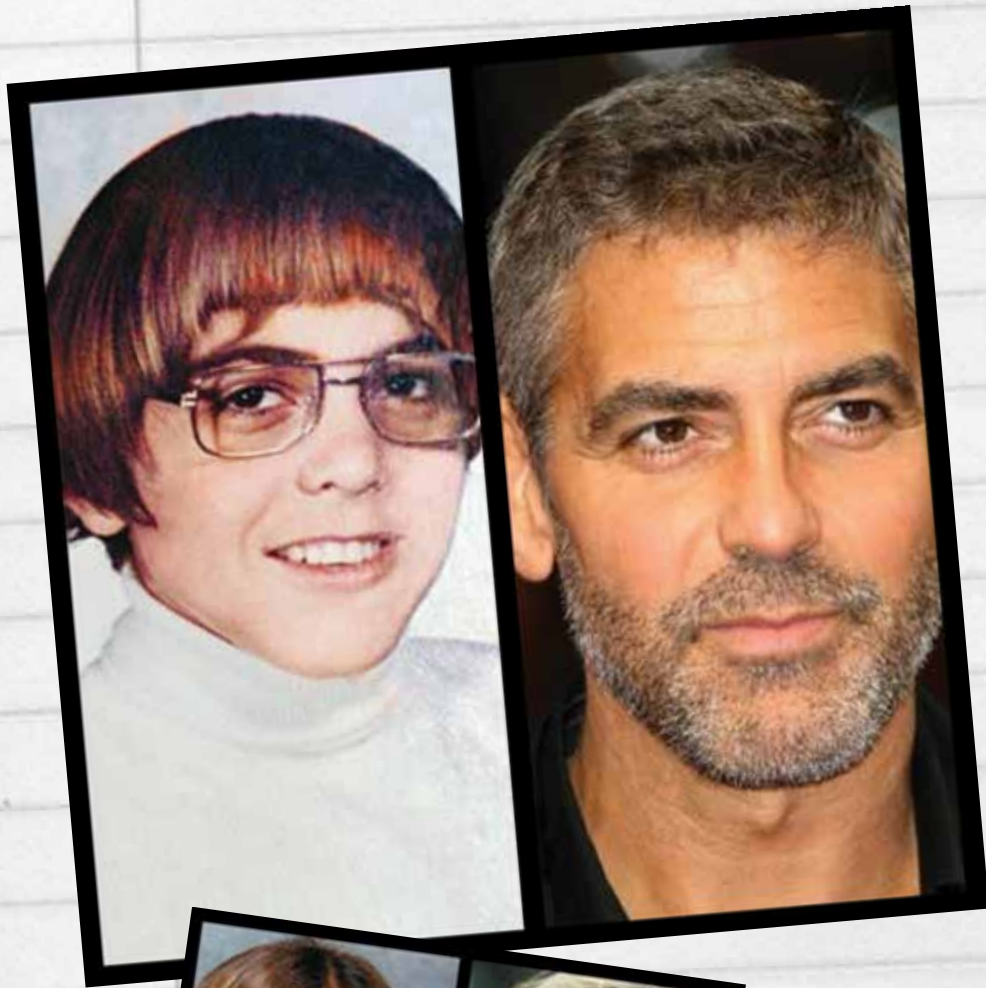
Actividades

1. Piensa en actividades que requieren que hagas un casting o exámenes para poder formar parte de: un grupo de danza, una obra de teatro, un *reality show* de cantantes.
2. Ya que tengas una lista amplia, dibuja un círculo alrededor de la actividad en la que tienes peor desempeño.
3. Participa en un casting o prueba de esa actividad y en lugar de sufrir el proceso, disfrútalo. Observa la parálisis que el miedo al rechazo causa en muchas personas.
4. Cuando te den la noticia acerca de que fuiste rechazado, agradece con mucho entusiasmo la respuesta.

Da el paso

Camina por la calle y aleatoriamente pregunta a las personas si te puedes tomar una foto con ellos. El ejercicio termina hasta que consigas cinco rechazos, es decir, cinco personas que te digan NO a la foto. Envía a hola@fuckupnights.com las fotos que sí lograste tomar, usa como asunto del mail "1.get rejected".

personas nos sentábamos en tabiques en una azotea de la calle de Guanajuato, en la colonia Roma, y después fui "coordinador de relatores", es decir, llevaba a los escritores que transformaban en crónicas cada noche de fracasos. Me dieron libertad y autonomía para escribir 150 palabras en cada capítulo (llevo 138). Empieza aquí el andar. Vámonos recio. Yo, Jordy Meléndez Yúdico, soy El Caminante.





#2. TEN UN REVÉS

POR CARLOS ZIMBRÓN, LUIS LÓPEZ DE NAVA, TASHA RUSSMAN, DIEGO OLAVARRÍA, TATIANA MAILLARD Y LETICIA GASCA

¿Por qué debería tener un revés? Te lo debes estar preguntando. Según la Real Academia de la Lengua Española un revés es un “infortunio, desgracia o contratiempo”.

Sin duda, uno de los peores reveses de la vida es el primero en la definición: no sabes a qué te enfrentarás, cómo te sentirás, ni qué perderás. Es más, no sabes en qué momento se te pasará esa horrible sensación de incertidumbre en la boca del estómago.

Si nunca has tenido un revés, presta atención: cuando ese momento llegue será uno de los más importantes en tu vida.

Y si tú ya has tenido infortunios, desgracias o contratiempos, recuerda que eventualmente otro revés llegará. No es que te tengamos malos deseos, esa es la naturaleza de la existencia.

Es más realista y pragmático ir por la vida sabiendo que eventualmente un infortunio, desgracia o contratiempo sucederá.



En año y medio de conocer historias de fracasos en las *FuckUpNights*, algo queda claro: no hay mejor aprendizaje que una buena sacudida de conciencia a partir de un revés. Los hay chicos y grandes (sin albur), pero lo importante es cómo encaras el fracaso y qué construyes a partir de ahí. Por lo general, quien emprende debe tener buena capacidad de planeación, mucha motivación y amplia tolerancia a la frustración, casi en partes iguales, de otra manera estás frito si algo sale mal. Porque claro: las cosas siempre pueden salir mal. Vayan a

Actividades

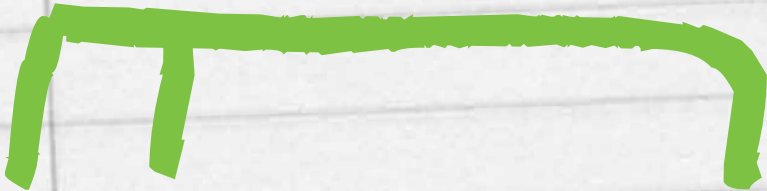
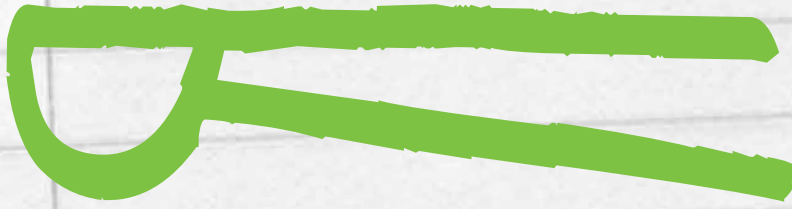
- 1) Cambia de lugar todos los muebles de la casa (o de un cuarto, pero será menos divertido). A oscuras, de noche o con los ojos vendados, camina de un extremo al otro, tratando de evitar obstáculos. No importa con cuánta cautela lo hagas, no te librarás, por lo menos, de darte uno de esos golpazos odiosos en el dedo chiquito del pie. Felicítate cuando llegues a tu meta, que no te importe haber tirado ese invaluable jarrón chino del siglo VII.
- 2) Entre usar el elevador y subir las escaleras hasta el piso 10 donde tienes esa junta entre ejecutivos, elige la segunda opción. Mejor aún si tienes un retraso de minutos. Un poco de cardio no te hará mal, y estarás muy agradecido de haber llegado a tiempo a pesar de los obstáculos. Sudado, con la lengua de fuera, pero lo habrás logrado.

Da el paso

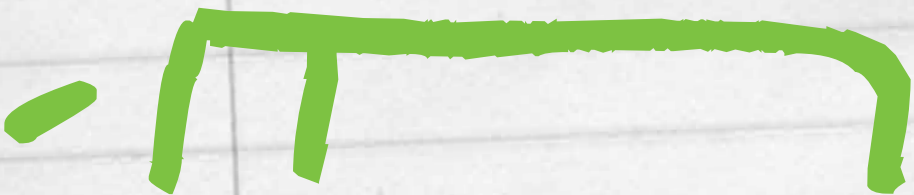
No digas frío hasta no ver pingüinos, ni digas dificultad hasta no realizar todas tus actividades con la mano izquierda (si eres diestro) o con la derecha (si eres zurdo).

1. Consigue una cámara o celular para grabar video.
2. Pide a un amigo que te grabe.
3. Dile a tu amigo que te amarre la mano a la espalda e intenta hacer todo con la mano que esté libre. Una variante es tratar de comer utilizando los pies... pero esos ya son obstáculos mayores.
4. Sube el video a YouTube y avísanos. Seremos tus eternos fans.

<http://fuckupnights.tumblr.com/> y lean el caso de Alejandro Maza: un proyecto exitoso de prevención social, planeación impecable, motivación a tope, pero cero margen para replicarlo... todo por no leer las letras chiquitas del contrato que firmó con el gobierno. Pregúntenle ahora cuántas veces revisa los documentos que firma de los proyectos que lidera desde Opi, Inteligencia Participativa.



Según la RAE.



revés.

(Del lat. *reversus*, vuelto).

1. m. Espalda o parte opuesta de algo.
2. m. Golpe que se da a alguien con la mano vuelta.
3. m. Golpe que con la mano vuelta da el jugador de pelota para volverla.
4. m. Infortunio, desgracia o contratiempo.
5. m. Vuelta o mudanza en el trato o en el genio.
6. m. *Dep.* En tenis y otros juegos similares, golpe dado a la pelota, cuando esta viene por el lado contrario a la mano que empuña la raqueta.
7. m. *Esgr.* Golpe que se da con la espada diagonalmente, partiendo de izquierda a derecha.
8. m. *Cuba.* Cierta gusano que ataca la planta del tabaco.



Rafael Bracho

1. Preparando la caída

Siempre quise ser dueño de mi negocio. Lo supe desde niño. Nunca le tuve miedo a los riesgos, por el contrario, me seducían. Pero la vida no me llevó por ese camino. Al menos no en un principio. Tras estudiar Ingeniería Industrial en la universidad y luego un MBA, mi vida tomó un camino bastante convencional. Comencé a trabajar en empresas, a hacer carrera corporativa. Sin embargo, tenía, como suele decirse, la espinita clavada por empezar mi negocio. Estaba ahí, como un deseo latente, como un microchip oculto en un robot esperando el momento en que una señal lo activara.

Los años pasaron más o menos normales hasta que un día ese chip se activó. Y lo que lo encendió fue una situación complicada: la empresa en la que trabajaba comenzó a avanzar por un camino de decisiones cuestionables y, si no renunciaba cuanto antes, corría el riesgo de manchar mi reputación. Así que renuncié. Y aproveché que a partir de ese momento no tenía trabajo fijo para sacarme la ya mencionada espinita.

La diferencia entre tener un trabajo convencional y tener tu propio negocio es abismal. Mi renuncia llegó en una circunstancia bastante especial. Ni siquiera tenía un proyecto en mente. Lo único que sabía era que quería empezar algo, pero no tenía claro en qué iba a consistir mi proyecto. Contrario a esas personas que tienen un sueño durante años y un día por fin deciden ejecutarlo, lo mío fue al revés: lo que yo quería era, primero la libertad, y luego un proyecto. El momento en que renuncié fue el momento en el que di el salto a esa libertad. Diría que fue el momento en que me puse el paracaídas a la espalda, despegué en un avión por los aires y, desde los diez mil pies, me lancé por la puertecilla. Fue el momento en que comenzó mi caída libre.

2. La subasta

Durante los primeros días me dediqué a analizar diversos modelos de negocios que podrían servirme para identificar mi nueva vocación. Me interesaba adoptar un negocio que tuviera que ver con internet y que también fuera divertido. Fue entonces que descubrí uno que cumplía con esos requisitos: un sitio de subastas. Este modelo era distinto a otras subastas electrónicas porque los artículos a subastar los ofrecía el sitio web mismo, no un tercero. La modalidad de la subasta era, también, particular. Explico: en lugar de poner dinero, el participante utilizaba una ficha (que compraba a seis pesos a través de la página) para incrementar el valor de la subasta, diez centavos con cada *click*. La subasta arrancaba en cero pesos y cada que alguien daba *click* y gastaba una ficha, el reloj se reiniciaba a 30 segundos. 30, 29, 28, 27.... Si el tiempo se acababa y no había habido ninguna otra oferta, la última persona en gastar una

ficha era quien ganaba. Generalmente el precio de la subasta acababa muy por debajo del precio real del producto, cosa que la empresa compensaba con el dinero recaudado a partir de las fichas gastadas por quienes no ganaban.

Más que una subasta era una apuesta: si gastabas tus fichas y no ganabas la puja final, perdías tu dinero. Pero si vencías, lo más seguro es que te estuvieras llevando el producto a un precio de risa. El formato era mitad subasta, mitad apuesta: se necesitaba una mezcla de estrategia, paciencia y suerte para ganar. Era un concurso de adrenalina.

Le pusimos a la empresa el nombre de Locuaz, y el arranque fue bueno. Algunas de las subastas llamaban la atención y otras no tanto. Hubo una, por ejemplo, que pareció en principio desastrosa: subastamos una motocicleta y, tras una breve puja, se vendió en \$7.90. A nosotros nos dolió en el alma tener que entregar la motocicleta por ocho insignificantes pesos. Sin embargo, la noticia corrió por redes sociales y terminó trayéndonos mucho más en término de usuarios, publicidad y visibilidad, de lo que valía en principio la motocicleta.

3. Las finanzas

A nivel financiero, la empresa logró el punto de equilibrio a los ocho meses. Se podría decir que todo estaba bien. Pero entonces nos dimos cuenta de que, a partir de ese momento, el número de nuevos usuarios se había estancado. Nuestro equilibrio fue, también, nuestra parálisis. Ahí se presentó una disyuntiva: la única manera en que podríamos incrementar nuestra visibilidad era invirtiendo en publicidad, en *marketing*. Y nosotros no teníamos dinero para eso. Ése fue el momento en que la empresa pasó de ser un negocio exitoso a convertirse en un rotundo *fuck up*.

4. La importancia del instinto

Cuando me di cuenta de que la empresa no iba a levantar sufrí noches de insomnio y preocupación. Y ni se diga, de arrepentimiento: *¿Por qué estoy haciendo esto? ¿Por qué no estoy trabajando en alguna empresa, con mi quincenita y mi red de seguridad?* Llegué incluso a compararme con las personas que *sí habían tenido éxito*, cosa que me llevó a dudar de mí mismo. En las noches, en compañía de la almohada, intentaba resolver los problemas y no lo lograba. El sueño se convirtió en un mal consejero. La parte divertida de la caída había terminado. El vértigo había reemplazado a la adrenalina.

Algo, sin embargo, aprendí de esos días: tienes que escuchar a la gente que está a tu alrededor. Tal vez no conozcan tus números ni tus estrategias de negocios, pero te quieren, tienen cariño por ti.

Fue así que entendí que había llegado el momento de cerrar la empresa. Por suerte, en esos días apareció una empresa interesada en comprarnos y llegamos a un acuerdo con los inversionistas. Nos compraron Locuaz en julio de 2012 y lo convirtieron en PinWin. Estuvieron funcionando durante un año. Luego, en agosto de 2013, cerraron.

Pienso con nostalgia en mis días de caída libre. Hay algo que tengo claro: un día me volveré a lanzar.



#3. SACA UNA MALA CALIFICACIÓN

POR TATIANA MAILLARD



Si reprobaste un examen porque estabas más ocupado checando *feisbuk* que atendiendo a la clase, lamentamos decirte: lo mereces.

Pero asumimos que eres un ser humano responsable y hambriento de conocimiento. Por eso preferimos imaginarte con la cabeza apoyada en las manos, tus dedos estirando los cabellos con angustia mal disimulada, los

dientes apretando un lápiz que de tan mordisqueado parece haber sido atacado por un castor adicto a los ansiolíticos... ¡en abstinencia! Y justo frente a tus ojos, el verdugo silencioso: ese examen de opción múltiple con cuatro respuestas maliciosamente parecidas entre sí, porque el mundo es cruel y cada vez que reprobas un académico gana un Premio Nobel pues imagina que NADIE tiene la inteligencia más grande que la suya.

Al final reprobaste pese a tu dedicación y tus constantes acosos al nerd de la clase para que te explicara todo lo que no entendiste. Y se vale. Se vale tener una mala nota, o dos. Si tienes tres, quizá deberías cambiar tus hábitos de estudio, campeón. Del error se aprende y puedes ver en qué fallaste, consultar tus dudas con tu profesor e inténtalo de nuevo.

La próxima vez sabrás que la respuesta correcta es la C.

Más allá del cliché, hay algo cierto en el mundillo del *emprendimiento*: nadie va a preguntar cuánto sacaste en tu tercer semestre de universidad ni a requerir tu promedio general del bachillerato. Las habilidades que tengas (y puedas demostrar), la seriedad y profesionalismo que imprimas a tu proyecto, la forma cómo vendas tu idea, propuesta o empresa, y tu red de contactos serán más importantes que una mala calificación en tu vida académica. Esto no quiere decir, por supuesto, que no saques el mayor provecho al tiempo que pases en la es-

Actividades

1. Coloca tu examen reprobado en un lugar de honor de la casa (por ejemplo, los estadounidenses usan el refrigerador para pegar los exámenes de sus hijos. O eso nos han enseñado las teleseries). Apláudete.
2. Examina en qué respuestas fallaste. Colócate unos guantes de box, dale duro a un costal con la foto de tu profesor pegada sobre él. Cuando te canses, sal de casa, busca a tu maestro (báñate antes) y pídele que te ilumine con su excelentísima sapiencia sobre aquellos temas que no te quedaron claros.
- 3) Utiliza todas las oportunidades para repasar en voz alta. Un buen chance es la cena para conocer a tus suegros. Rompe ese incómodo silencio explicándoles cuántos grupos de fosfato tiene el oligonucleótido de DNA abreviado pATCGAC. ¡Fascinante!

Da el paso

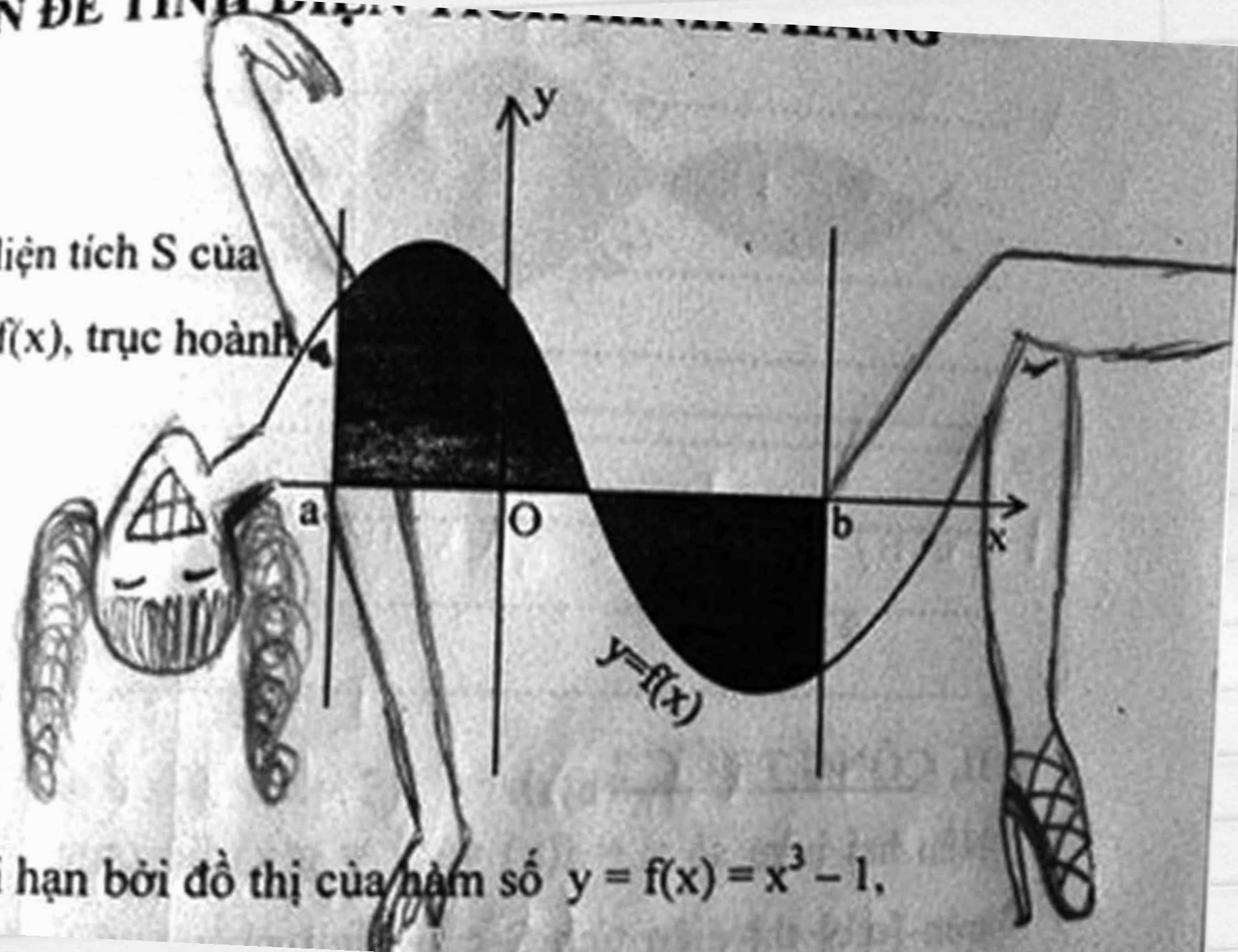
Eres el Rocky Balboa de la maestría en Economía...o Letras Hispánicas...o lo que sea que estés estudiando. Asume el papel. Marca en el calendario cuántos días faltan para tu próxima pelea. Prepárate. Después de estudiar cada día, graba un video testimonial donde expliques lo que has aprendido y cuál es tu meta al momento de presentarte al examen. Compártelo en redes sociales. La noche previa al examen, sube un último video testimonial explicando que al día siguiente es tu gran pelea. Confiamos en que vas preparado. Cuando te den los resultados aprobatorios de tu examen (por que así será), compártelos con la canción *Eye of the Tiger. Go and get them!*

cuela o en las capacitaciones que tengas que tomar durante tu vida profesional. No queremos que te pase como a Alejandro Almada, emprendedor nato, que muchos de sus fracasos podrían haberse evitado si hubiera puesto más atención a sus clases universitarias, en específico aquellas sobre las cuatro <<P>> del *marketing*: producto, precio, plaza y promoción. Así que pilas, gente.



H PHÂN ĐỂ TÍNH DIỆN TÍCH

trên khoảng $[a;b]$ thì diện tích S của
hình phẳng giới hạn bởi đồ thị của hàm số $y = f(x)$, trục hoành



hằng giới hạn bởi đồ thị của hàm số $y = f(x) = x^3 - 1$,



#4. QUE TE DESPIDAN

POR NICKO NOGUÉS

Soy de los que piensan que si no te han despedido alguna vez es que no vas bien.

El concepto de trabajo “para toda la vida” ya no existe, y aunque algunos se empeñen en conservarlo, el sólo hecho de pensar en estar en una misma empresa por más de tres o cuatro años me pone los pelos de punta.

Pienso también que dentro de pocos años nos preguntaremos cómo era posible que hubiese personas capaces de estar encerradas en una oficina, un mínimo de ocho horas al día, haciendo cosas en las que no creían, para pagar otras cosas que no necesitaban e intentar llenar una vida vacía.

Creo que la gente que ahora tiene 15 años ya lo tiene clarísimo y muy asimilado, por lo que prefieren poner todo su talento y energía en cosas que realmente disfrutan hacer, para después intentar ganarse la vida con eso.

A los que más nos cuesta digerir este reenfoque es al resto, tal vez porque desde niños hemos escuchado que para conseguir lo que uno quiere “hay que sufrir”, “que lo bueno se hace esperar”, y que “hay que



dejarse la vida en lo que haces para que te salga”. Yo no sé ustedes, pero yo ya no quiero nada que me cueste “sangre, sudor y lágrimas”. Paso.

Sólo hace falta remontarse a la etimología de la palabra trabajo para entender rápidamente lo perverso del concepto. Trabajo viene del latín *Tripalium*, que significa, literalmente, ‘tres palos’, y que era un instrumento de tortura compuesto por tres estacas a las que se amarraba al esclavo para azotarlo.

En esencia, trabajo tiene que ver con sufrimiento. Así que lo que en realidad se celebra en días como el 1 de mayo es el día de todos los que sufren.

Entonces, no te preocupes si alguna vez te han despedido o si están a punto de

hacerlo. En todo caso, preocúpate (y mucho) si todavía no lo han hecho. Te lo dice alguien a quien han despedido una vez y se ha auto-despedido unas cuantas veces. Y todavía estoy vivo, de hecho, cada vez más.

Deberíamos cambiarle el nombre y el significado a eso que hoy en día llamamos

trabajo. Para mí, tabajo es lo opuesto, algo que consiste en disfrutar (casi) cada día con lo que uno hace. Creo que en vez de trabajo yo hablaría de dedicación, porque tienes que dedicarle mucho de todo para poder conseguirlo. Sobre todo amor.

Así que no es un trabajo. Es mucho mejor y se celebra cada día. Empezar es fácil: que te despidan.

Actividades

Get Fired. No, no es broma. Si no estás a gusto con tu trabajo, considéralo. Ponle fecha.

Cuéntale tu propósito a cinco testigos con los que deberás comprometerte por escrito a que, si no cumples tu palabra y te vas en el tiempo que dijiste, el dinero ahorrado se deberá repartir entre ellos cinco.

Míralo como una inversión en bolsa pero aún mejor. Si sale mal, harás muy feliz a tus amigos. Y si sale bien, también. La amistad cotiza alto, dicen.

Pon una fecha en el calendario para auto-echarte. Sé realista, porque el objetivo es que realmente te vayas. Te recomendamos un mínimo de seis meses y un máximo de nueve.

Ahorra durante ese tiempo. Como si no hubiera mañana.

Ten un plan: durante ese tiempo, dedícate o bien a buscar otro empleo, o bien a inventarte uno. Suerte.

Da el paso

Si estás a gusto con tu trabajo, mi más sincero enhorabuena. Tal vez quieras ayudar a alguien que no lo esté proponiéndole que realice la actividad anterior. Tómale una foto a esta página y compártela en redes sociales.

El 4to punto del *Fuck Up Manifesto* saca a relucir un debate soterrado pero constante en las *FuckUpNights*: no todos pueden darse el lujo de fracasar y continuar como si nada. Si somos realistas, pocos tienen ese margen de maniobra. No es lo mismo emprender –y fracasar– cuando tienes 22 años, una red de seguridad familiar y ninguna responsabilidad, a hacerlo cuando tienes 40, pocos ahorros y una familia que mantener. Por eso, de los

24 puntos del manifiesto éste es el que me causa más ruido. Recomendar “Que te despidan” me parece innecesario, poco serio y hasta peligroso. Pareciera que quien lo propuso es un *yuppie* al que le dan igual las cuestiones financieras, pues tiene la vida resuelta en ese aspecto. Pero por otro lado, qué bien se siente decirle a tu jefe sus verdades y dejar un trabajo en el que no estás a gusto, carajo.

Formato de
carta de renun-
cia para llenar
los espacios
en blanco,
arrancar la hoja
y presentarla.



Lugar: _____

Fecha: _____

Nombre del empleador: _____

Por medio de la presente le comunico que por convenir así a mis intereses particulares, con esta fecha he resuelto dar por terminada voluntariamente la relación laboral y/o contrato individual de trabajo.

Le solicito expresamente que se realice mi despido o de lo contrario, que acepte mi renuncia.

Durante el tiempo que presté mis servicios, nunca sufrí riesgo de trabajo alguno, de igual modo a la fecha no se me adeuda prestación alguna de ningún tipo, por lo cual no me reservo acción o derecho que ejercitar de ninguna naturaleza en el futuro, ni en contra suya ni de su negocio, ni de su representante legal, ni de ninguna otra persona que hubiere sido mi patrón.

Ratificada que fue la presente en todas sus partes la firmo cruzando el texto y al calce para constancia.

ATENTAMENTE.
Nombre Apellido Paterno y Materno

(Nombre del Trabajador)

TESTIGO

NOMBRE Y FIRMA

TESTIGO

NOMBRE Y FIRMA



Enrique Jacob



La historia de mi fracaso, en mi primer negocio, comienza en la universidad, en el tercer año en la Facultad de Economía. En 1979, un amigo y yo decidimos establecer un negocio desde cero, con todos los riesgos que eso implica.

En ese entonces el presente era bastante alentador, y la economía crecía, particularmente en el sector de la construcción. Teníamos un plan, y ese plan estaba hecho de ladrillos o, para ser preciso, de bloques de construcción de material vibro comprimido; soñábamos con fabricarlos, venderlos y convertir esta actividad en nuestro primer negocio. El lugar en el que este sueño se haría realidad sería Naucalpan, un municipio de la zona conurbada de la Ciudad de México.

Hay un refrán que reza así: el camino al infierno está empedrado con buenas intenciones. Algo así sucede también con los fracasos más grandes: son edificios construidos con bloques de pequeños éxitos que un día colapsan. A nuestro negocio le empezó a ir bien desde el principio. Soplaban aires favorables en Naucalpan. Mi padre nos prestó un terreno, cosa que nos evitó tener que pagar renta. Asimismo, como el terreno adyacente pertenecía a un familiar, pudimos compartir tanto costos eléctricos como de agua (esto, por supuesto, nos ayudó a reducir nuestros gastos operativos e incrementar nuestra competitividad). También invertimos en maquinaria y compramos un camión, cuya función consistía en transportar las materias primas a nuestro nuevo centro de producción, y luego, llevar nuestros ladrillos recién salidos del horno a los clientes que teníamos por toda la ciudad. Éramos una pequeña empresa ejemplar e intachable, todo indicaba que íbamos por buen camino. Nuestra juventud nos hizo sentir invencibles y los pequeños éxitos dispararon nuestra autoconfianza hasta la estratosfera.

Llegó el año de 1980 y la nueva década trajo un nuevo proyecto, así como un renovado sentido de la ambición. Se empezó a correr la noticia de que el gobierno de la Ciudad de México había decidido construir una Central de Abastos en Iztapalapa, y que ésta constituiría el mercado más grande no sólo de México, sino del mundo.

Los mercados son el origen de México. Lo primero que llamó la atención de Hernán Cortés al llegar a la vieja Tenochtitlán fue el tamaño y la variedad de productos del Mercado de las Tres Culturas en Tlatelolco, que en ese entonces era el más grande de América y quizá del mundo. La Central de Abastos de Iztapalapa sería una especie de continuación de un proyecto más viejo que el país mismo. Si lográbamos que nuestros ladrillos sirvieran para edificarlo, pasaríamos de cierto modo a la historia. También, no está de más decirlo, ganaríamos una cantidad sustancial de dinero que significaría gran éxito y prestigio para nosotros.

Decidimos, entonces, participar en la licitación. Estábamos convencidos de que podíamos ganar, ya que nuestra oferta incluía una propuesta novedosa. Explico: dado que el material

vibro comprimido es pesado, el costo del transporte es relevante. Es por ello que estas licitaciones normalmente las ganan los fabricantes que se encuentran más cerca del sitio de la construcción. Nuestra idea novedosa fue fabricar los bloques ahí mismo, en el sitio de la nueva Central de Abastos. Nuestra única condición era que nos prestaran una plataforma para poner nuestras máquinas de fabricación de ladrillos (cabe mencionar que el plan era tener tres veces más máquinas en dicho lugar que en Naucalpan). Era un poco arriesgado, pero el contrato era jugoso y nuestra ambición y entusiasmo nos motivaron a jugarla. Además, contábamos con agua suficiente y suministro de energía eléctrica.

Un día recibimos la ansiada llamada: el contrato era nuestro. Lo celebramos. Pero ni bien habíamos terminado nuestro brindis y puesto manos a la obra cuando comenzaron los problemas. Hago un recuento trágico: para empezar, por alguna razón fuera de nuestro alcance, la compañía de luz no iba a poder instalar el suministro eléctrico en la plataforma donde operarían las máquinas. Esto nos puso en una disyuntiva: podíamos abandonar el contrato o podíamos arriesgarlo todo. Como apostadores sin control, tomamos la decisión más arriesgada: tras pactar un sobrecosto con la constructora, alquilamos generadores de electricidad. Pero los problemas no terminaron ahí. Pronto nos enteramos que tampoco tendríamos acceso a la otra materia prima más importante de nuestro proceso: el agua. Nuevamente, como jóvenes kamikaze, optamos por una opción suicida: la instalación de tinacos de agua, a pesar de que los costos y traslados del líquido, correría por nuestra cuenta. Una batería de dieciséis tinacos, ¡imagínense!

Aún vinieron más problemas: unas semanas después nos enteramos que tendríamos que pavimentar, o por lo menos compactar la grava, de la zona de acceso a la plataforma, para que los materiales de construcción pudieran entrar y salir de esta área. Cuando llegaron las lluvias y esta zona se inundó (las especificaciones que nos dieron para su construcción resultaron incorrectas), toda la plataforma quedó inutilizable. Otra inversión perdida.

Tras todas estas dificultades, el boyante negocio que pocos meses antes navegaba viento en popa, con clientes estables y un mercado local en crecimiento, se hundió bajo el peso de un proyecto ambicioso que pasó de ser el negocio de nuestras vidas a convertirse en un elefante blanco: cada bloque que produjimos para la Central de Abastos fue un bloque que nos hizo perder dinero. Después de un tiempo, fue imposible surtir lo prometido en el contrato y la constructora encargada del proyecto nos demandó por incumplimiento. Nuestra empresa cerró en números rojos. Mi socio y yo tuvimos que optar por una solución poco aiosa pero efectiva: ir con nuestros padres y pedirles dinero prestado para solventar las deudas contraídas (a nuestro favor debo admitir que, aunque nos tardamos un año en hacerlo, pagamos hasta el último centavo).

A veces pienso que de no haber participado en la licitación, nuestra empresa habría podido seguir con vida. Habría cumplido una función quizá más modesta que construir el mercado más grande del mundo, pero se habría mantenido a flote con los clientes pequeños y medianos a los que abastecía. En lugar de esto, la empresa terminó sacrificada en el altar de la Central de Abastos que, como una deidad azteca, devoró sin clemencia su sangre.



#5. PIERDE UN CONCURSO

POR LILIÁN LÓPEZ CAMBEROS

En mi escuela primaria, por variadas razones y circunstancias, íbamos muy pocos niños. Éramos cuatro en sexto de primaria. No más de cuarenta en todos los grados. Nos conocíamos tan bien que éramos como un salón grande y desordenado, sin lógica de edades o aptitudes. Pero de todos modos nos hacían competir. Tal vez los retos de manejar un alumnado tan reducido eran demasiado aburridos para las maestras y la directora, quienes decidieron volcar sus energías en una serie de competencias que tomaban lugar al menos una vez por mes. Cálculo mental, dictado y ortografía, lectura en voz alta, dibujo de paisaje natural, cuento fantástico, inserción

repetida de pelota en la canasta de basket, tejido y acuarela, de todo se podía competir. Y en todos alguien brillaba. Y hasta cuando uno era torpe, lento o negado para algo, podía conformarse con la ilusión de ganar en el siguiente concurso.

Pero he aquí que la dirección regional de primarias organizó un concurso de ajedrez a nivel estatal. Mi papá me había enseñado los movimientos de las piezas y algunas tardes jugábamos. Como yo siempre ganaba, me pareció natural alzar la mano cuando preguntaron quién sabía jugar. No me molesté en entrenar, tan segura estaba de mis innegables talentos. Llegamos por la mañana a la primaria sede, mi maestra Lulú y yo. Hacía mucho frío y yo temblaba cuando me senté a jugar con Grecia, una niña de pelo largo y sonrisa dulce. Mientras jugábamos, mientras mis piezas mermaban con angustiosa rapidez, empecé a darme cuenta de un hecho incómodo. Mi papá siempre me dejaba ganar. Ahora mismo veía, repetidas en la memoria, sus falsas muecas de dolor, la sonrisa apenas disimulada entre el ojo



En una sociedad que se rinde sin mesura ante el éxito arrollador de Mark Zuckerberg, las habilidades metahumanas de Cristiano Ronaldo, y las cualidades sin par de Magnus Carlsen (campeón mundial de ajedrez... al que realmente nadie conoce, pero bueno, tiene 23 años y es mejor que Kasparov en su mejor momento), vale la pena darse un respiro. Primero: la perfección no sólo es (prácticamente) inalcanzable, sino muchas veces aburrida. ¿Recuerdas a tu compañero/a que sacó 10 cerrado en la secundaria? Quizá ahora es funcionario del

que le causaban mi inteligencia, y mi talento, y mi admirable prontitud mental.

Grecia me derrotó con pocos movimientos. La incredulidad de descubrir la verdad de mis habilidades me mantuvo en un estado atolondrado durante el resto del concurso. Pero algo extraño pasó, porque, al regresar a mi escuela, la humillación se había convertido en orgullo.

Había perdido. Pero nadie de ahí, como yo, había participado en un concurso que a mí me parecía legítimo, inconquistable, de esos que valía más la pena perder que haberse perdido. Desde entonces aprendí el honor que comporta presentarse a un concurso... y, con el mismo honor, perderlo de manitas.

Actividades

1. Usa el marketing a tu favor: en estos tiempos de redes sociales, hay pocas marcas que no basen las dinámicas de sus concursos en una asociación entre experiencia del usuario y producto. Participa sin la idea de ganar, sino como un ejercicio de creatividad, por ejemplo, tu cita perfecta a bordo de un vuelo trasatlántico.
2. ¿Escribes? No concurses en un concurso de cuento, sino en uno de ilustración digital. ¿Dibujas? Escribe una pequeña obra de teatro (en escritores.org encontrarás cientos de convocatorias). ¿Nada de lo anterior? La otra vez me enteré de un concurso de microvideo bajo el concepto de "lo invisible".
3. No era un mero lugar común el dicho de Juvenal, "mente sana en cuerpo sano". Si hay un concurso al que todo cuerpo humano debe someterse, es al orientado a aumentar la fuerza y resistencia del cuerpo. Participa en un maratón, en un torneo de fútbol o en un rally. No es probable que pierdas, aunque quedes en el último lugar.

Da el paso

Haz caso de nuestra primera sugerencia de actividad y envíanos la captura de pantalla de al menos dos concursos por redes sociales en los que hayas participado: una deberá ser con fotografía como mecánica de concurso (una foto de ti con el producto, o en un destino en específico) y la otra puede ser escrita, ilustrada o con mera constancia de participación.

Banco de México. Debe ganar casi 60 mil pesos mensuales, pero su alma será carcomida por la burocracia eterna. Segundo: desde pequeños nos enseñan que la vida es competencia y cuando crecemos nos quejamos amargamente de lo jodido y poco empático que es el mundo. Si queremos modificar algo de verdad, tenemos que pasar de la "competitividad" irracional a la "cooperación" inteligente. Fin.

NO
era
penal





#6. DESAFÍA EL SISTEMA

POR NICKO NOGUÉS

Los amigos de *Fuck Up* me invitaron muy amablemente a escribir parte de este libro y, cuando por fin puse manos a la obra, allí estaba Ella, mirándome desafiante.

La miré a los ojos y le sonreí, me pareció que esa hoja en blanco no era más que una bonita metáfora sobre lo que entendemos como fracaso.

Porque al principio y al final, la cosa depende de nosotros y afortunadamente, siempre podemos decidir ¡basta!, respirar hondo y soltar un poderoso, contundente y hermoso *FUCK UP*.

A veces es muy sano, así que aquí va el mío y me encantaría que me acompañes hasta el punto de hacerlo tuyo.

Agarra aire, que allá vamos:

Fuck up a esta hoja en blanco. *Fuck up* a los manifiestos. *Fuck up* a si gusta o no este libro. *Fuck up* a todos los que te dicen "no hagas esto, haz esto otro". *Fuck up* a los ladrones de tiempo. *Fuck up* a los mediocres. *Fuck up* a los cobardes. *Fuck up* a los que dicen mucho y hacen poco. *Fuck up* a las envidias.



Fuck up a tus miedos. *Fuck* al machismo. *Fuck up* al feminismo. *Fuck up* a la derecha, *Fuck up* a la izquierda. *Fuck up* a todos los que sólo se sientan a calentar su escaño.

Fuck up los que te miran mal porque le tienen miedo a tu talento. *Fuck up* al "ahorita". *Fuck Up* a tu hueva. *Fuck up* a nuestras excusas. *Fuck up* a todo lo que huele a rancio y no nos deja avanzar. *Fuck up* al "sí se puede" porque se pudo siempre y siempre se podrá. *Fuck up* a ti. *Fuck Up* a mí. *Fuck up* al *fuck up*.

Fuck up the system.

Hace poco platicaba con mi mejor amigo. Siempre ha tenido un espíritu aventurero (es de los que un día se levanta y decide viajar a Oaxaca pidiendo aventones) y se le da mucho soñar con planes increíbles, los cuales obviamente no todos suceden. *Forevera* muy denso. Su última aventura consistió en irse varios meses a provincia, así nomás, con la intención de hacer un documental sobre artistas callejeros. Mi amigo no es director de cine: estudió Derecho. Sus planes terminaron en un rotundo fracaso y optó por regresar a la Ciudad de México,

Actividades

El reto más evidente y coherente con este capítulo sería invitarte a decirle *FUCK UP* a TODO lo que no te sienta bien y, sobre todo, HACERLO. Sí, mandar todo eso que odias muy lejos. Pero seamos realistas, no vas a hacerlo. Así que ahorrémos tiempo

y energía, enfoquemos bien la cosa y hagámosla fácil.

Elige una sola cosa de la que estés realmente harto y déjala atrás. No nos enteraremos si no lo haces. Pero tu conciencia sí. :O

Da el paso

Documenta menudo momento y mándanos tu historia a hola@fuckupnights.com
La incluiremos en nuestro próximo libro. 0__o

derrotado. Mientras platicábamos se le notaba triste. Y de pronto soltó una frase que se me quedó grabada: "luego la diferencia entre la valentía y la ridiculez es muy tenue, pero vale la pena correr el riesgo". Ahí supe que volvería a intentarlo (no sé si el documental) pero fuera lo que fuera, tendría éxito. Jódete, sistema.

**No hay justicia al cumplir leyes
injustas. Es hora de salir a la
luz y, siguiendo la tradición de
la desobediencia civil, oponer-
nos a este robo privado de la
cultura pública.**

Aaron Swartz

Aaron Swartz (8 de noviembre de 1986 – 11 de enero de 2013) programador, escritor y activista de Internet. Fue cofundador de Reddit. Usó sus talentos tecnológicos para hacer Internet y el mundo un lugar más justo.

www.aaronsw.com





Alejandro Almada

Fracasé porque me faltaron las cuatro P que nos enseñaron en la escuela de negocios: precio, producto, plaza y promoción. Ahora tengo cuatro ejemplos que ayudan a ilustrar la importancia de la P en el alfabeto y en la vida.

Precio

Tuve dos negocios relacionados con la comida en momentos distintos de mi vida: un restaurante japonés y una pollería. El primero lo monté con mi hermano. El menú tenía un precio irresistible de 45 pesos. Conseguimos los ingredientes a través de su novia, quien tenía un supermercado de comida japonesa. Todo era felicidad para mi hermano, su novia y para mí, hasta que ellos tronaron. Se fue el amor, y con él nuestra materia prima a súper precio. El menú subió veinte pesos más y al lado de nuestro local abrieron una tortería. Si te dan a elegir entre un menú que ha subido notablemente de precio, y una torta barata y llenadora, ¿con cuál te quedas? ¡Ah! Lo sabía. Por gente como tú, tuvimos que cerrar el negocio en un año.

La pollería. No nos iba tan mal: despachábamos de 200 a 300 kilos de pechuga diarios a restaurantes japoneses (¿les conté que estudié en un colegio japonés donde hice todos estos contactos?). Pero no contábamos con que el precio del pollo sube y baja constantemente, mientras que nosotros no podíamos alterar el precio de venta a los restaurantes, pues eso afectaría los precios de sus menús. *Fail*.

Producto

Si no confías en tu propio producto, no lo vendas. Renuncia antes de que acabes por odiarlo. Yo, por ejemplo, detestaba vender bisutería. A pesar de eso, creía que podía resultar un buen negocio. Me dejé deslumbrar por el *bling bling* de la joyería barata y comencé a surtir a estéticas y tiendas de regalo. Unos sesenta clientes en total. Como odiaba presentarles mis productos, hablar de pulseritas y collares que no me gustaban ni a mí. Pero odiaba más cuando esos mismos clientes, a quienes consignaba la mercancía, me hablaban por teléfono para informarme que acababan de asaltar su negocio y, casualmente, lo único que se habían llevado eran mis productos. Si, cómo no. Quédense con la mercancía, total: está feísima. Yo renuncio.

Plaza

Además de la pollería y el restaurante japonés, tuve una cafetería que se ubicaba justo delante de una universidad. No me pregunten por qué, pero creí que el éxito financiero de mi negocio llegaría con las hordas de hambrientos estudiantes con presupuesto limitado a



quienes, además, les regalaba papas y narguilas como promoción. Pequeño error de cálculo, pues la mina de oro se encontraba en esos godínez dispuestos a invitarle a Lupita-la-de-contabilidad un cafecito, unas papitas, una narguila, o todo a la vez, con el dinero de su quinceña. Pero fui un loco, un ciego.

Promoción

¿Saben? Tal vez mi negocio de bisutería hubiera sido rentable de haber tenido más promoción. Pero nunca lo hice porque, ¡agrh! Cómo lo odiaba.

En síntesis: no olviden las cuatro P. Además, estudien sus flujos, margen y contabilidad para aumentar las ganancias y eviten gastárselas en borracheras... como me contó el primo de un amigo.



7. LA PERFECCIÓN ES RETÓRICA

POR TATIANA MAILLARD

Retórica y aburrída. Sin crestas ni valles. Sin retos ni objetivos. Sin fisuras. Una sonrisa perenne y escalofriante. Los zapatos lustrosos y el uniforme almidonado del niño que nunca juega al fútbol en el lodo. La llave que apaga el motor que nos pone en movimiento porque, ¿a dónde ir, si estamos tan bien aquí? Adiós conflictos, adiós aprendizaje, adiós sorpresa. Hola bostezos.

En la variada e inabarcable villa del Señor de los memes, se esparce y multiplica una frase de Samuel Beckett: *“Ever tried, ever failed. No matter, try again. Fail again. Fail better”*. Cualquier nueva empresa lleva en sí misma el riesgo del error. Temer el fallo nos condena a jamás arriesgar y encerrarnos en nuestra redonda, apacible y perfecta jaula de la inacción. Asume la perfección como lo que es: el ideal que te anima a emprender acciones, pero toma en cuenta que el error



es buen maestro y que guarda en sí mismo interesantes sorpresas: la penicilina, el LSD y el Viagra fueron descubiertos, ¡adivinaste!, por error.

Quizá la charla más divertida que escuché en las *FuckUp Nights* la dio un gringo que trabajaba como guía de montaña en Alaska. Como era muy bueno e intrépido, una empresa lo contrató para grabar las escenas de acción de una película que sucedía en las montañas nevadas. Cuando le dieron el equipo, no preguntó cómo poner el rollo en la cámara, pero igual hizo las grabaciones. Todo el material estaba velado. Miles de dólares se fueron a la basura por una omisión casi infantil. El culmen de la estulticia, dirán algunos. La persona en

Actividades

1. Extrae la virtud de tu defecto. Habrá defectos de carácter que podrás aminsonar o erradicar siempre que tomes conciencia de ellos. Pero habrá otros con los que tendrás que lidiar de por vida. Bien encauzados, esos errores pueden transformarse en virtudes: ¿Eres irascible? Utiliza el box como la válvula de la olla de presión que libere tu enojo. Quizá te descubras tan bueno como la reencarnación de El Púas Olivares. ¿Eres inclemente y no tienes tacto al decir lo que piensas? Vale. Pero en tal caso cultiva el fino arte de la ironía que ha dado genios como Johnathan Swift o Oscar Wilde.
2. Aprovecha cuando tus amigos anden muy borrachos (y por ende, vulnerables y sinceros) para proponerles un concurso de defectos donde confiesen qué imperfecciones les avergüenzan. Algo parecido a:
 - Me crece vello en las orejas ¡y soy una chica!
 - ¿Ah, sí? Pues yo tengo seis dedos, ¡seis! en el pie izquierdo.
 - Eso no es nada, permítanme mostrarles la enorme verruga que tengo...Ok, no.
 El que tenga el defecto más grande gana el aplauso de los presentes y un trago.

Da el paso

Lleva la actividad 2 a otro nivel y organiza el mismo concurso en el terreno donde no existen los pudores ni los límites: ¡redes sociales! ¿O qué? ¿Van a sentir pena delante de toda esa gente que sube fotos de su comida? ¡Por favor!

cuestión, cuyo nombre no recuerdo, después de desahogarse y contar su fracaso, enumeró tres éxitos que él “rescataba” de esta historia. 1. Nadie murió (risas). 2. Nadie resultó herido (menos mal). 3. Pudo seguir trabajando y ostentándose como el guía de montaña más extremo en Alaska. Aquí no hay moraleja escondida, sólo quería contar la historia.





#8. BUSCA LO QUE TE IMPORTA

POR LILIÁN LÓPEZ CAMBEROS



Leía hace poco un libro que intentaba explicar, de entre las decenas de concepciones disponibles, qué es la literatura. Para ilustrar que aquello que se considera literario es una cuestión de opiniones y valores representativos de una época, el autor se burlaba del *slogan* de un periódico: “Los tiempos cambian, los valores no”. Esto, por supuesto, es una mentira, pues si algo se transforma con más rapidez en una sociedad es la formulación de sus valores y principios. “Es como si todavía creyéramos en matar a los recién nacidos enfermos o en exhibir a los enfermos mentales en la plaza pública”, concluye el autor.

Medita qué es lo que valoras, aquello que verdaderamente te importa, y si no se trata de la sutil imposición de valores de esta época.

El dinero, por ejemplo. ¿Es importante para ti tener éxito porque consideras que es la única manera de obtener dinero? ¿Tu carrera de *entrepreneur* obedece a un impulso vital dentro de ti o es una manera de emular las carreras de los empresarios que admiras? ¿Qué significa el éxito para ti?

Un amigo que ahora se hace cargo de la empresa de su padre me hablaba de sus objetivos a largo plazo. Desde pequeño fue educado bajo la idea de que la compañía sería suya y que de alguna manera tenía que mantener el legado de la familia. Una licenciatura en administración de empresas y numerosos diplomados en ventas y negocios después, su visión es fresca y realista. “La empresa tiene un valor sentimental. Se trata de continuar el trabajo de mi papá, pero también de vivir dignamente, disfrutar de las cosas que la empresa pueda darme, y además dar trabajo a la gente”. Expectativas exageradas de crecimiento no le roban el sueño. Sabe que el valor que rige la idea de tener una empresa es hacer mucho dinero. Pero sus reglas son otras: al rodearse de su familia, al mantener en claro qué aspectos de la competencia le son convenientes, al no dejarse cegar por la avaricia, él está en la búsqueda de aquello que verdaderamente le importa.

Si *buscar aquello que te importa* es de lo que hablamos, tenemos que mencionar el caso de Álvaro Rego, director del Museo Mexicano del Diseño (Mumedi). Va en tres actos. 1) Al salir de la universidad funda su primer despacho de diseño, recibe un préstamo bancario de cientos de miles de dólares, pero a los dos meses llega la devaluación del 95 y quiebra. 2) En 1997 funda *Matiz*, una revista de diseño que logró prestigio y reconocimien-

Actividades

1. Era un ejercicio común, en la secundaria o en la preparatoria, escribir cómo nos veíamos en diez o veinte años. En ese momento, era una táctica de la materia de orientación vocacional para que escogieras un área de estudio o carrera lo más pronto posible. Hoy, el ejercicio se trata de acceder a un panorama de tu futuro. Escribe qué es lo que esperas de él. Cómo te ves, de manera honesta y sin fantasías irrealizables. ¿Esperas tener una familia? ¿casarte? ¿vivir en la misma ciudad? Esboza una proyección objetiva, factible y, lo más importante, sincera de ti mismo en los próximos 10 o 20 años.
2. Elabora tu caja anti-sismos. Supongamos que un sismo de gran magnitud destruyera tu casa (tocamos madera). Piensa qué es lo que más te dolería perder. ¿Memorias, objetos? Reduce la lista al máximo, elabora tu propia caja y coloca ahí los elementos que te gustaría conservar aún después de un desastre sísmico. ¡No la busques en caso de sismo! Se trata de saber a qué te sientes más apegado y por qué.

Da el paso

Haz un listado de las formas “equivocadas” de alcanzar el éxito que estás buscando y envíalas a hola@fuckupnights.com. Se trata de una lista de anti-valores que, aunque podrían llevarte a tus objetivos, están en contra de tus principios: corrupción, soborno, plagio, trampa. Dales un contexto y escribe numerosos ejemplos (si lo tuyo es escribir, por ejemplo, una forma poco honesta de alcanzar la fama es lisonjeando a los miembros más importantes de los concursos, editoriales y medios).

to considerable. Durante un viaje a San Francisco para conseguir financiamiento se enferma de influenza, le dan tres infartos, le ponen un marcapasos en el lado equivocado, y mientras está en el hospital, sus empleados se dedican a robar las cuentas y el equipo de la empresa. Pierde todo y regresa a vivir con sus padres. 3) En 2002, rescata un viejo inmueble familiar y funda el Mumedi, un hitazo del diseño mexicano.

THE WORLD

M M X I I I



FuckUp Nights en el mundo

1. Distrito Federa, 2. Mérida, 3. Guadalajara, 4. Culiacán, 5. Mazatlán, 6. Toluca, 7. León, 8. Cabo, 9. Hermosillo, 10. Monterrey, 11. Oaxaca, 12. Torreon, 13. Chihuahua, 14. San Luis Potosí, 15. Zacatecas, 16. Aguascalientes, 17. Queretaro, 18. Villahermosa, 19. Monclova, 20. Irapuato, 21. Tijuana, 22. Pachuca, 23. Cuernavaca, 24. Santo Domingo, 25. Santiago, 26. Buenos Aires, 27. Curitiba, 28. Bogotá, 29. Stockholm, 30. Paris, 31. San Francisco (Berkeley), 32. Boston, 33. Dusseldorf, 1. Mumbai, India, 2. Medellín, Colombia, 3. San Sebastián, España y 4. Puebla, Mx



Christopher Espadas



Todo comenzó en un lugar improbable: la bella Barcelona. Ocurrió más o menos así: yo estaba sentado en la barra de un bar, bebiendo contemplativo una copa de vino, cuando entre las muchas conversaciones que sucedían a mi alrededor escuché que dos personas hablaban de marcas de ropa. Les dije, sin más intención que la de matar un poco mi aburrimiento, que yo trabajaba en Adidas, en México. Ellos resultaron ser nada más y nada menos que los dueños de Privalia, uno de los más importantes *outlets* de ropa por internet, me confesaron entre copas su interés por expandir la marca en México, y me dijeron que me contactarían en los siguientes meses para que les echara la mano abriendo el mercado mexicano. Yo asentí con incredulidad, les di mi tarjeta, y pensé que no volvería a escuchar de ellos nunca más.

Fast forward unos cuantos meses: tras recibir una llamada y una oferta por parte de aquellos dos señores, renuncié a mi trabajo en Adidas y me uní al recién conformado equipo de Privalia México, en específico, al equipo de compras. El arranque de la empresa fue uno de los éxitos más notables de mi carrera: el primer año superamos todas las expectativas planteadas, cosa que me hizo sentir como un verdadero genio de los negocios.

Una mañana llegó a mi cabeza un pensamiento que decía algo como: *Oh, pero si soy un cuate muy talentoso y tengo contactos en todas las marcas de ropa, ¿por qué no hago mi propia página y le hago la competencia a mis empleadores actuales?* Y eso decidí hacer.

Lo primero que hice fue buscar un compañero de negocios. Me asocié con un buen amigo y, tras arduos preparativos, abrimos Walaclub, empresa que básicamente seguía el mismo modelo de negocios que Privalia. La empresa arrancó muy bien. Los resultados fueron bastante alentadores desde un inicio, cosa que alimentó mi ego. Un par de trimestres exitosos después, yo ya me sentía el hombre más guapo, más inteligente y más exitoso del mundo. Me había convertido, según yo, en el empresario que todo México esperaba. Mis celebraciones rivalizaban con las de un sultán: empecé a organizar comidas en los mejores restaurantes de la ciudad con gente importante del medio textilero. Sentía que me tenía que diferenciar, que tenía que destacar.

Complementaba mis derroches de dinero con pésimas inversiones de negocios. Por ejemplo: invertí un montón de dinero en ropa Ermenegildo Zegna que no se vendió bien. También traje a trabajar conmigo a más de treinta amigos, y a muchos de ellos los contraté nada más porque no tenían trabajo. Como si fuera magnate de Silicon Valley, les pagué altos salarios (casi tan alto como el mío, incluso) para que desempeñaran puestos que no necesariamente requerían un empleado de tiempo completo. Todo esto era parte de ser una empresa elite,

según yo. También cambié las oficinas de la Condesa a las Lomas de Chapultepec simplemente para estar en un edificio más grande y bonito. Hasta mandé hacer un comercial de televisión y un infomercial nocturno que no sirvieron para nada. Pero yo no me daba cuenta de mis errores: dado que yo era el contador y el administrador, podía gastar el dinero como quisiera. No había quien me metiera en línea: yo era el jefe.

Otra cosa que pareció buena en principio pero que terminó conduciéndome a la perdición fue mi buena relación con los proveedores. Ésta significó que todo el mundo me daba crédito (muy alto, por cierto). La situación era, en términos empresariales, envidiable: prácticamente sólo pagaba lo que vendía. La situación era, en términos de autocontrol, terrible: manejé peor mi crédito que una adolescente adicta al *shopping* que estrena la tarjeta platino de su papá.

Llegó el punto en el que ya no podía pagar mis pasivos: renta, salario, pagos a proveedores, etc. No tenía dinero para eso y tampoco para pagar las nóminas. Tuve que pedirle dinero al banco, pero no logré resolver nada: tenía todavía otras deudas por las que tenía que pagar intereses, y el dinero que ganaba se me iba en pagar eso. Me fue imposible pagar a los proveedores, y a partir de eso todos los que fueron buena onda conmigo se volvieron en mi contra. Y lo mismo pasó con mis amigos. Y lo mismo pasó con mi novia. Cuando se acabó el dinero se acabaron también las amistades. También se acabaron las comidas y las invitaciones. Hasta se acabó el cariño. Perdí absolutamente todo. Lo único que me quedaron fueron deudas.

Y lo peor estaba por llegar.

Otra razón por la que gasté a manos llenas fue porque mi contador me había hablado de toda una serie de "estrategias fiscales" que íbamos a seguir para no pagar impuestos. Un día, sin embargo, me llegó una notificación de Hacienda y descubrí que estas supuestas estrategias eran más falsas que el Chupacabras. Pronto me llegó otro requerimiento, luego algo llamado *apercibimiento*, y finalmente una tarde apareció una patrulla con dos judiciales armados: cuando debes más de 1.5 millones de pesos de impuestos, la pena por no pagarle a Hacienda es la cárcel. Fue así que pasé la temporada más deplorable de mi vida: veintidós días en el Reclusorio Oriente. Salí de la cárcel pero la pesadilla continuó: tuve que vender hasta las computadoras y las sillas de la empresa para pagar el finiquito de los trabajadores. Mientras tanto, yo seguí perdiendo cosas: mi carro, el estatus que me quedaba, todos los ahorros de mi vida, así como dos años de trabajo que se fueron a la basura, pues la empresa la tuve que cerrar. Y a pesar de haber perdido todo esto, seguía debiéndole 1.2 millones de pesos a Hacienda y tres meses de renta de la oficina a mi arrendador.

Después de este estrepitoso fracaso, llegué a la conclusión de que no debemos permitir que nuestros deseos y nuestras ambiciones nos hagan perder la cabeza. Pero sobre todo, hay que ser inteligentes con el dinero. El fracaso de Walaclub fue el duro precio que pagué por dejarme llevar por mis deseos de impresionar a los demás. Y perdí el piso. Y el que pierde el piso acaba, inevitablemente, resbalando.



#9. MANTENLO SENCILLO

POR NICKO NOGUÉS

Si tuvieras que elegir un único punto de todo este manifiesto, quédate con éste. De hecho, es probable que al acabar el libro no recuerdes más de tres puntos, así que *keep it simple*, ahórrate tiempo y esfuerzo y dedica unos instantes a memorizar por triplicado esto: *keep it simple*.

Eso significa que, hagas lo que hagas, en tu vida profesional o personal, busca encontrar la esencia de lo que haces. Pon toda tu atención y todo tu talento en trabajar en esa búsqueda, porque cuando encuentras la esencia, ya lo tendrás (casi) todo.

Trabajé cerca de 10 años como creativo en unas cuantas agencias de publicidad alrededor del mundo, normalmente vendiendo cosas que en realidad no le importan a nadie, pero que yo debía mostrar como lo más increíble que se hubiera inventado. Eso implicaba esforzarme mucho en encontrar una idea, cuanto más simple mejor; algo que pudiera entender mucha y muy diversa gente, por lo que, además, había que contarla de la manera más simple y directa.

Al principio fue complicado, pero gracias a esa época aprendí a ser más simple. Y es

que al final te das cuenta de que se trata, nada más y nada menos, que de intentar encontrar ese instante que es la esencia de cualquier cosa. La que sea.

Buscar la excelencia de las cosas está bien, pero no podrás hallarla si no tienes clara su esencia, algo que normalmente es tan puro y tan simple que nos cuesta mucho trabajo verlo, aunque la mayoría de las veces lo tenemos delante.

Los humanos somos seres muy complicados, desafortunadamente educados bajo dogmas del tipo "lo bueno se hace esperar", "desconfía si es fácil" y otras sandeces por el estilo. Ojo: con esto no quiero decir que



Si bien tengo notables diferencias con el punto 9 de este manifiesto, reconozco que éste es el que más comparto (y al que menos recurro). Hacer las cosas de-la-manera-sencilla no siempre es fácil, menos aún para las mentes trágicas que buscamos la épica y el drama en cada conversación. O para las personas enredadas que no saben explicar un punto de manera ágil. O para aquellos que le dan mil vueltas a la misma idea y no llegan a nada. O para López Obrador que todo explica por medio de complots, conspiraciones y oscuras fuerzas del mal. No, ya

lo simple sea necesariamente fácil, rápido, o ambas, sino que, simplemente, es simple.

El complicado eres tú. Cuanto menos te compliques, más lo irás aplicando a otras

muchas facetas de tu vida, y si al final, la vida es una idea, cuanto más simple la vivas, más auténticamente la vivirás. No te olvides: *keep it simple*.

Actividades

A pesar de lo que muchos piensan, soy de los que creen que cuanto más dinero tienes, más te complicas las cosas.

Dicho de otra manera, no sé si el dinero da la felicidad, pero sí te complica encontrarla. Y no digo, ni mucho menos, que el dinero no sea necesario, pero sí que por encima de un promedio, más que sumar a tu vida, la divide.

La gente mayor suele tener una sabiduría que ya nos gustaría tener a todos con 30 años. Ellos suelen decir que la necesidad agudiza el ingenio y, ciertamente, me lo creo.

Por eso este reto consiste en que elijas un día de la semana y salgas de tu casa sin dinero. Todo el día. Por un día en tu vida, intenta convertir algo que parece complicado, en algo simple.

La cosa consiste en lo siguiente:

- 1) Levántate como siempre. Dúchate, desayuna, haz lo que sueles hacer cada mañana.
- 2) Mentalízate como un campeón para antes de salir de casa, olvidar premeditadamente tu billetera.
- 3) Hoy no le pidas dinero a nadie. Bajo ninguna circunstancia. No. Ni hablar.
- 4) Se trata de agudizar el ingenio, así que está permitido que te inviten, pero seguro que se te pueden ocurrir mejores cosas para no necesitar dinero.
- 5) Si fracasas y acabas pidiendo prestado o utilizando dinero, está bien. Al fin y al cabo éste es un libro sobre el fracaso. No obstante, el reto no cuenta.
- 6) Repite tantas veces como sea necesario.

Da el paso

Documenta tu experiencia en texto y en foto para que nunca la olvides. Anota tus impresiones, qué sentiste, qué tan simple o complicado fue, y compártelo en tus redes sociales para ver si se nos pega algo al resto.

en serio. Mantenlo sencillo. Si es una idea, que se entienda en una línea. Si es un proyecto, no te vayas por las ramas. Si es un producto, empieza con un Producto Mínimo Viable (PMV) y de ahí pa'lante. Recuerda *la Navaja de Occam*: lo más sencillo, suele ser lo correcto.

keep it simple



#10. PROBABLEMENTE VAS A FRACASAR

POR NICKO NOGUÉS

El mundo se divide entre personas dispuestas a fracasar y gente que fracasará sin saberlo porque nunca se dispuso para ello. Los primeros son los que, aún sabiendo que pueden perder, están dispuestos a fallar. Precisamente ésta es la razón por la que suelen ganar.

Imagina que tienes una bici, nuevecita y brillante aparcada en el garaje de tu casa.

Puedes elegir entre sacarla mucho, usarla para ir al trabajo, pasearte el fin de semana, irte a la montaña, hacer alguna carrera, hasta ir cada vez un poco más lejos. Si eliges esta opción y decides usar tu bici, es muy probable que en el camino pinches alguna rueda, tengas un accidente o que, incluso, te la roben. De tanto usarla llegará un día en que deberás decirle adiós. Pero, cuando llegue ese día y mires atrás, te acordarás de todas las aventuras que te pasaron por el simple hecho de haberle echado más ganas que kilómetros.

Puedes, también, decidir no salir del barrio con tu bici, pero desde mi punto de vista, reduces mucho la aventura y las ané-



dotas que podrías tener. Al final, tu vida son las anécdotas que puedes contar a tus amigos, hijos, nietos o sobrinos.

Volvamos a tu bici. Si sólo exploras tu barrio, estará relativamente más segura, pero únicamente de forma ilusoria, pues nada te asegura que está exenta de pinchazos, accidentes o robos.

Finalmente, también puedes decidir no sacarla de tu garaje porque piensas que allí

estará más segura, que no le pasará nada, que se mantendrá impecable, sin rasguños, y alejada de posibles accidentes. Sin embargo, antes considera esto: ocurrirá que tu bici acabará llena de polvo (aunque la cubras), con las ruedas desinfladas y el cuadro oxidado por culpa de la humedad. Paradojas de la vida: la bici estará prácticamente inservible por no haberla usado.

Bien, esa bici eres tú: o sales dispuesto a fallar o te oxidarás pronto.

Si esto no te convence, tal vez lo haga Mark Twain: "Dentro de veinte años estarás más decepcionado por las cosas que no hiciste que por las que hiciste. Así que suelta las amarras. Navega lejos del puerto seguro. Atrapa los vientos en tus velas. Explora. Sueña. Descubre".

Actividades

¿Por qué no llevar a la realidad la metáfora de este capítulo? Y no me refiero a la de Mark Twain, porque comprarte un barco cuesta una lana.

- 1) Cómprate una bici. Aunque sea de segunda mano.
- 2) Ponle nombre.

- 3) Agárrala cada día que puedas durante dos meses seguidos.
- 4) Después, déjala en un garaje quieta y sin usar, durante dos meses.
- 5) Sacar tus propias conclusiones.

Da el paso

Envíanos a hola@fuckupnights.com tres fotos de tu bici: el día que la compraste, después de dos meses de usarla y después de dos meses de no usarla.

Me pregunto si se vale entrar en discusión con Nicko. ¿Qué tiene que ver "Probablemente vas a fracasar" con todo el rollo de la bici, las llantas pinchadas y las aventuras fuera de tu barrio? ¿No es la metáfora más cliché que han leído en los últimos dos meses? Actividad: apunta todas las metáforas que leas o te digan durante una semana. Luego regresa y compáralas con la de este punto. Si encuentras una metáfora más cliché, envíala a hola@fuckupnights.com. Con tu apoyo podemos iniciar una campaña mundial contra los lugares comunes y

las metáforas estilo Paulo Coelho. No, esto es en buena lid. Nicko tiene razón: si estás dispuesto a volar, lo más seguro es que en algún momento te toquen turbulencias. Si lo aceptas desde un inicio, el vuelo será más placentero. Luz y paz. No se detengan ante la posibilidad del fracaso. (Si envíen las metáforas, *dudes*).

X	J	A	H	R	X	I	A	P	W	H
Y	X	C	L	B	A	M	H	F	T	O
O	T	N	E	L	O	I	R	F	T	M
U	O	R	R	T	W	A	S	I	E	O
B	X	Q	D	A	C	S	X	A	J	L
D	G	W	P	A	U	É	N	G	X	I
S	Q	S	S	C	T	G	Y	V	W	G
F	K	A	X	M	D	R	A	J	Q	Á
F	D	D	H	H	J	M	W	R	S	R
O	Q	J	O	W	Y	J	Y	X	F	F
Q	E	H	B	U	Z	E	S	D	I	I
S	W	A	V	Z	E	E	K	G	N	X
E	G	O	V	O	A	B	D	E	K	G
V	Q	Y	H	Z	T	A	Z	Q	V	Z
X	R	L	Y	P	B	E	M	C	G	X

Encuentra
fracaso en
la sopa de
letras.



Marisol Gasé



Primer acto

Antes de contar la historia del “cabaret fracasado”, es importante aclarar algo sobre mi pasado, mi presente, mi futuro y mi ideal de hacer del mundo un cabaret en mi tan corrupto, impune, machín, jodido, surrealista, pero entrañable y maravilloso México.

Quiero hablar de lo difícil que puede resultar establecer y mantener una compañía de teatro independiente, sobre todo una integrada de puras mujeres, no por el prejuicio idiota de que “mujeres juntas ni difuntas”, sino por todo lo que conlleva la misoginia y el machismo cuando el asunto se vuelve más complicado pues luchas por tener una organización horizontal, en donde cuatro mujeres toman todas las decisiones.

Hablando un poco de mi historia, yo estudié en el Centro Universitario de Teatro de la UNAM, considerado como la mejor escuela de actuación de México y, también como la escuela militarizada de teatro donde sólo hay un regidor, y el estudiantado apenas tiene decisión.

En otras palabras: en este país hay una cultura de creadorxs que, en lugar de explotar sus propios talentos, se ven obligadxs a memorizar, practicar y a desenvolverse en obras canónicas. Por lo mismo, hacer una compañía de teatro independiente es difícil.

Cuando egresé de la carrera me gané una beca del Consejo Británico para estudiar en la Royal Academy of Dramatic Arts, en Londres. Llegué y descubrí un mundo de compañías independientes, en el que el teatro estaba lleno de energía brutal y maravillosa. Luego regresé a México con una misión: empezar mi propia compañía de teatro. Y eso hice.

Segundo acto

Ya lo dije pero lo repito: ésta es una historia sobre una compañía de teatro en un país donde no hay compañías de teatro, organizada, nada menos, que por cuatro mujeres locas, feministas, talentosas, estudiosas, necias y sobre todo, humildes. Hemos llegado a la parte de la historia en que inauguramos dicha compañía hace 15 años.

Arrancamos el proceso de nuestro primer espectáculo de Cabaret con la elección del título del show. En retrospectiva, entiendo que elegimos el peor nombre posible: *Amor con barreras*; en alusión a la película *Amor sin barreras*.

Llegó la noche de nuestro primer estreno. Éramos las tres estrellitas de la escuela en su primera puesta en escena, tras la graduación. Todo nos resultaba emocionante: estrenaríamos en El Hijo del Cuervo, un lugar que en ese entonces (finales de los noventa) aún fungía como máximo ejemplar de teatro bar. Para invitar gente intentamos todas las estrategias concebibles (de ellas, fingir en el teléfono ser las asistentes personales de nosotras mismas mientras llamábamos para invitar espectadores, rayamos en lo cómico).

No sabíamos exactamente qué pasaría con la obra, pero suponíamos que, cuando menos, sería una buena pachanga. Llegó el día del estreno y sorpresa: no llegó nadie. Bueno, nuestras mamás, el papá de alguna, los novios, e incluso algunos de mis 96 exnovios que hicieron su aparición en calidad de espectros (imagínense nuestro grado de desesperación para invitarlos); por cierto, hasta la fecha sigue siendo uno de nuestros chistes favoritos cuando creemos que no va a venir nadie a nuestros estrenos.

Tercer acto

El espectáculo fue un fracaso. Eran *sketches* políticos, y sin la risa de una multitud, se convirtieron en recitales lúgubres y patéticos. Creo que sólo mi mamá aplaudió. Y no sólo quedamos en ridículo, sino endeudadas: aún le debíamos 1,500 pesos (unos 9 mil pesos de ahorita) al Hijo del Cuervo, cosa que nos dejó en la ruina un buen rato. Pero persistimos, y al poco tiempo nos llegó una oportunidad: uno de los exnovios, que fue a vernos a la función original dijo que quería contratarnos para una fiesta de 30 años y que nos pagaría la extraordinaria cantidad de 5 mil pesos por montar nuestra obra. Lo celebramos creyendo que nuestros problemas estarían pronto resueltos.

La fiesta fue en una enorme y lujosa casa, todo pintaba prometedor. Para entonces ya le habíamos cambiado el nombre al *show* por uno más sexy y sugerente: *Cabaret à trois*. Salimos vestidas en shortsitos y medias caladas antes de empezar nuestros *sketches*, esa noche, frente a sesenta personas. Tras una exitosa escena inicial, comenzamos un *sketch* que sin duda complacería al público: uno en el que una de las actrices imitaba a la perfección a Ernesto Zedillo, presidente en turno. Todos detestaban a Zedillo ¿no? Eso creíamos nosotras.

Sin embargo, el *sketch* no causó risa. Ni siquiera una risilla. Pronto nos enteraríamos, por conducto de una invitada que llegó a gritarnos al área en la que nos cambiábamos de atuendo entre *sketch* y *sketch*, la razón: entre el público se encontraba, nada más y nada menos, que el hijo de Zedillo. A las tres actrices se nos hundió el estómago.

El espectáculo de hora y veinte se redujo a veintitres minutos. Tuvimos que aguantar las miradas acusadoras de la gente de la fiesta, así como nuestras ganas de darle una patada a más de uno de los que nos gritaron. Salimos de ahí deprimidas (hubo lágrimas) y con la idea de que, tal vez, la obra estuviera maldita.

Ovación

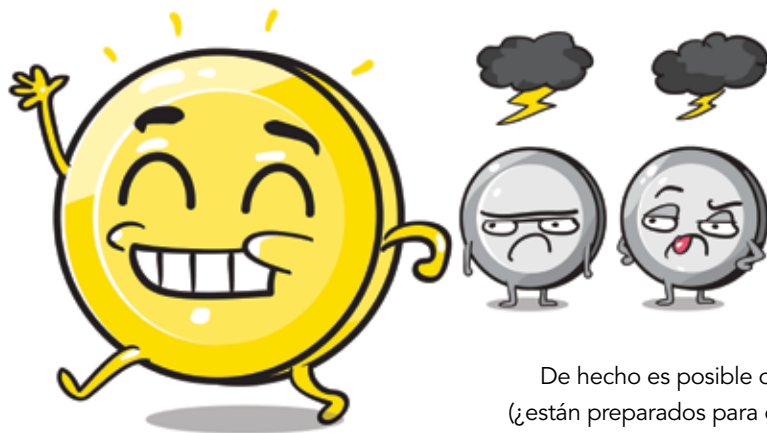
El desenlace no fue tan trágico como podría haber sido: poco antes de abandonar la fiesta conocimos a una mujer que, tras decirnos que le gustó lo poco que había visto de la obra, nos invitó a un curso de equidad de género, lo cual resultó una bendición: hoy, Las Reinas Chulas hacemos cabaret político, pero sobre todo hablamos de derechos humanos, nos dedicamos a hablar de la igualdad entre hombres y mujeres.

Sigamos haciendo del mundo Un Cabaret.



#11. SI BUSCAS RECONOCIMIENTO, DETENTE

POR TATIANA MAILLARD



De hecho es posible que los encuentre (¿están preparados para oírlo?) insoportables.

Y ustedes se preguntarán "¿Por qué? ¿Por qué, si soy tan agradable?"

Quizá no lo seas tanto. No para todos. Y no importa lo amable que te comportes con esas personas, o con cuánto esmero despliegues tus virtudes ante sus ojos, ellos solo verán al mismo tipo sin encanto que, encima de todo, es presuntuoso.

Así que, por qué no te relajas un poco con un buen vaso de whisky y brindas por la sapiencia de esas abuelas que ya te advertían: "nadie es monedita de oro para gustarle a todo el mundo". Salud.

Sí, nene; sí, querida: ustedes son los más guapos para sus parejas, los más inteligentes para sus padres, las estrellas más brillantes en el firmamento de los Godínez, los que mejor lucen el traje de baño en la playa y los que entienden con lucidez apabullante todas las aristas de los fenómenos bélicos ocurridos en lo que llevamos del siglo XXI.

Pero siempre habrá alguna persona que no los encuentre tan encantadores.

A veces parece que "emprender" se volvió una moda, una tendencia entre ciertas esferas sociales. Ahora hay un *boom* de emprendedores con ideas y proyectos creativos para todo, lo cual, de alguna manera está genial. Deja de ser divertido cuando te das cuenta que el "emprendedor(a)" lo único que quiere es atraer reflectores. No tiene una idea interesante, ni un objetivo claro, ni la más remota intención de resolver un problema o hacernos la vida más fácil; llega al absurdo de inventar problemáticas donde no las hay para vender una supuesta solución.

Actividades

- 1) Habla con ellos, escucha los motivos por los que no les agradas. Piensa que tal vez sí existe alguna razón de peso. ¿Eres el clásico oficinista que olvida sus tupperware hasta que se forma un microuniverso viviente en la comida? Ahí lo tienes. Acepta la crítica constructiva y acuerda con tus *haters* las reglas de una sana convivencia como buenos vecinos del planeta Tierra. Ahora que, si de plano se niegan a hablar contigo a solucionar la situación, quizá deberías pasar directamente a DA EL PASO.
- 2) Diviértete con la situación. Ya que te odian, al menos que tengan motivos de peso, por ejemplo, tu corrosiva amabilidad, tus saludos del tipo: "¡Hola Ruy! ¡Hey! Mocasines negros con calcetín blanco. Te ves casi tan bien como la vez que llegaste con traje tornasolado."

Nota: no nos hacemos responsables de las consecuencias de hacer estas atinadas observaciones con tu jefe.

Da el paso

¿Has pensado que quizá lo que necesita esa gente a la que le desagradas es un abrazo? ¿¡Qué esperas!?! Llena sus almas de caos y confusión con una enérgica y fraternal muestra de afecto. Pero, ¡espera!. Pídele a alguien que tome registro del momento en video o foto y envíalo a hola@fuckupnights.com

Las personas que lo único que quieren es decir "mira, soy emprendedor", entregarte una tarjeta con su nombre y esperar a que abras la boca y digas "¡Wow!" son fáciles de identificar. Sus ansias huelen, y por lo general es un olor repulsivo. Así que no. Si buscas atención, sube fotos tuyas sugerentes en Twitter. O estudia teatro.





#12. SI TE TOMAS A TI MISMO MUY EN SERIO, NO LO HAGAS

POR LETICIA GASCA Y PEPE VILLATORO

¿Qué es tomarse muy en serio? Tomarse muy en serio es olvidar que tan solo eres uno de los millones de seres humanos que han pisado la Tierra y que tus logros y fracasos no son tan relevantes en la historia del cosmos.

Tomarte a ti mismo muy en serio hará que tengas una visión distorsionada de la realidad y que no puedas vivir un sano proceso de fracaso.

Es típico de las personas que se toman demasiado en serio trabajar años y años en un proyecto que ya fracasó, sumergidos en la negación. Pues, como se toman demasiado en serio, no se dan permiso de fracasar ni de pasar a una nueva etapa en su vida.

Para aprender a fracasar con gracia es fundamental aceptar que eres un humano más entre millones, y que al igual que todos, de vez en cuando ríes, vas al baño y fracasas.



No te tomes tan en serio, aprende a reírte de ti mismo y acepta cuando los demás se ríen de ti.

De hecho, los mejores comediantes deben su éxito a que no se toman en serio: no dudan al burlarse de sí mismos y de su situación y cada vez que algo les sale mal, de inmediato lo ven como una nueva anécdota para compartir con su audiencia.

La mejor anécdota *fuckupera* sobre este punto la tiene Christopher Espadas. Y ojo, que este tipo de casos se repite constantemente en el ecosistema emprendedor. La anécdota se titula: *cuando el éxito te come*. Inicia así: Christopher conoce a los dueños de una empresa española de venta de productos *online* y lo contratan como *Country Manager* en México. A Christopher comienza a irle bien, cierra buenos tratos y se lleva comisiones interesantes. Y de pronto, ¡pum!, comienza a creerse el rey de las ventas. Se toma demasiado en serio. Motivado

Actividades

Sé payaso por un día. Sí, en serio. Consigue un disfraz de payaso, con zapatos gigantes, nariz roja, cara blanca, y póntelo. Es muy importante que cada centímetro de tu rostro esté cubierto con pintura.

Sal a la calle y camina por el parque, intenta hacerte el chistoso aunque no lo seas.

Si logras el *look* de Eso y sales caminando así a la calle, seremos tus fanáticos por la eternidad.

Da el paso

Podemos imaginar tu perfil de Facebook: Una serie de posts y fotos sobre lo perfecta que es tu vida y lo exitoso que eres cada día. Parece que cada minuto de tu vida es tan feliz que hasta te has vuelto extremadamente guapo y social. Se acabó.
Compárate con la persona más exitosa en lo que haces y haz un meme de ti mismo.
Compártelo en tu perfil de Facebook.

por el ego se piensa más importante que los dueños, renuncia, monta una empresa en el mismo ramo, contrata a amigos con sueldos elevadísimos y compra equipo de última tecnología. Pero las ventas no llegan. Las deudas sí. Amigos, novia y clientes se van. Hacienda llama a la puerta. Quiebra. La moraleja es obvia. En el fracaso como en la victoria: *relax*.





Carlos Mondragón

Les voy a contar una corta historia en la que dejé 2 millones de dólares gringos en la mesa por falta de conocimiento y soberbia. Espero les sirva de algo.

Todo comenzó cuando tenía 4 años y jugué el ahora clásico *Super Mario Bros*. Quedé maravillado ante la experiencia de aprender a través de retos en mundos con física distinta a la real y llenos de diversión. En ese momento me dije "¡Quiero crear juegos!"

Cuando tenía 12 años llegó el internet para las masas a México y se me abrieron las puertas a mil cosas nuevas, una de ellas fue aprender a programar. Ahí medio le aprendí e intenté hacer mi primer juego en la secundaria. Fue muy divertido, pero la verdad nunca lo terminamos.

Al salir de la carrera comencé un estudio de videojuegos con dos amigos con los que trabajé mucho mientras estudiaba (@soul248 y @rxko). Durante ocho meses quemamos dinero (que habíamos ganado de hacer software para empresas grandes) intentando hacer juegos para XBOX. Vaya imaginación, nunca resultó.

Así que nos movimos a hacer juegos para Facebook y todo cambió. Comenzamos a capitalizar la empresa y, por fin, a cumplir nuestros sueños: lanzar videojuegos propios.

La compañía creció: éramos doce personas con el objetivo de hacer juegos. Publicamos los juegos en Facebook y ninguno generaba dinero. Obviamente no estábamos entendiendo negocio, así que después de varios intentos decidimos copiar algo que sí funcionara. Copiamos el juego de uno de los líderes de la industria, lo publicamos y, a los seis días, recibí una llamada por parte de ellos. Pensé que me iban a demandar, pero no, me querían comprar, querían comprar al equipo. Nos ofrecieron 2 millones de dólares. Pedimos 4. Nos la pelamos.

No sabíamos nada sobre la compra de compañías, inversionistas ni nada. Nuestra oficina era un garage, en la Ciudad de México. Pero eso no es excusa. Aprendimos una sencilla lección: cuando alguien quiere comprar, vende.

No sabíamos como nos iba a ir bien con el nuevo lanzamiento. Pero, viendo en retrospectiva, aún no sabíamos correr el negocio así que lo más inteligente hubiera sido vender. En momentos así una serie de emociones te corroen y no te deja pensar bien.

Lo que más lamento de esto es que la compañía no sobrevivió y el sueño de esas doce personas se rompió.

Viendo el lado bueno de las cosas, ahora todo mundo está en un mejor lugar y el aprendizaje que tuvimos en la compañía fue enorme para todos. ¿Lo volvería a hacer? Sin duda alguna. Es más, ¡empecé otra compañía!





#13. SÉ VULNERABLE

POR DIEGO OLAVARRÍA

La palabra “vulnerable” viene del latín *vulnera*, que significa “herida”. Vulnerarse es hacer a un lado la armadura, derribar los muros que protegen la ciudad de las invasiones. La vulnerabilidad es, en términos de estrategia, una mala opción táctica: el general que vulnera un flanco aumenta las posibilidades de que su ejército sea atacado. Pero la vulnerabilidad es necesaria. Si nunca nos vulneráramos, existiríamos en estado permanente de alerta, de miedo: viviríamos encuartelados, atrincherados, paralizados. En otras palabras: no viviríamos.

Pero la vulnerabilidad ocurre en más ámbitos que el de la guerra. Los escritores la padecen cada que publican, y también los pintores cuando cuelgan un cuadro en una galería. Y ni se digan los actores que se suben a un escenario o los emprendedores que presentan un *pitch* a un grupo de suspicaces inversionistas: exhibirse ante una audiencia que podrá ser cruel contigo es difícil, sobre todo cuando el rechazo de tu producto puede sentirse como un rechazo a tu persona, a tus pensamientos más íntimos. Pero la gente lo hace de cualquier modo porque vulnerarse es la única forma de inspirar a alguien, de confesar el amor



(y de hacerlo: el cuerpo desnudo es el más vulnerable de todos), de compartir lo más personal que tienes con la gente que te importa. Y en tanto llega a ser confesional (la vulnerabilidad suele ser una admisión de imperfección, de humanidad), vulnerarse es quitarse un peso de encima.

Aunque no faltarán quienes vean en la vulnerabilidad un sinónimo de debilidad, serán más los que se identifiquen y reconozcan en ese acto una muestra de fortaleza. Porque la vulnerabilidad es, sobre todo, eso: una herida que nos hace más fuertes.

A junio de 2014, van veintidós ediciones de *FuckUpNights* en el D.F. Si pensamos que en cada una participan entre cuatro y cinco expositores, hay un universo de casi cien personas que han contado sus fracasos en estos eventos. Me ha tocado escuchar historias jocosas, tristes, aburridas, con final inesperado. Pero justo la de Rodrigo Boyzo me remite de inmediato a la palabra vulnerabilidad. Durante el evento de aniversario, Rodrigo contó su fracaso con un permanente nudo en la garganta. Apenas diez días antes, sus socios y él habían cerrado *Nu-*

Actividades

¿Alguna vez has sentido ese calorcito que sube por tus mejillas cuando te ruborizas porque hiciste algo ridículo? Bien, eres un humano y has sido vulnerable.

Te compartimos sugerencias de actividades para repetir esa sensación poniéndote ahí, en el ojo del huracán. Puedes estar seguro de que todos te juzgarán.

- Haz algo nuevo y difícil. ¿Hay algo que no sea bien visto en tu círculo social? ¡Hazlo! Nosotros conocemos a unas personas que hacen eventos para hablar de fracasos. Raros.
- Sal a ligar una noche e intenta tener tantos rechazos como sea posible. Seguramente te volverás un experto y el daño colateral puede ser positivo.

Piensa en la última vez en la que afectaste a alguien por haber sido terco. Ve y discúlpate con esa persona.

- La próxima vez que tengas un problema, pídele consejo a un desconocido o a alguien que conozcas poco. Exhibir tu lado humano te humanizará ante sus ojos.
- Aunque corras el riesgo de sonar como Miss Universo, ten claro qué te gustaría lograr en esta vida y compártelo con la gente cada que puedas.
- Alza la voz. Dile a tus amigos lo que odias de sus manías y por qué te afectan tanto. Ahora pregúntales lo que odian de ti.

Da el paso

Escoge uno de tus más grandes y ridículos secretos y... tuitéalo.

Confíesale tu amor a la persona que te gusta. Sabemos lo que estás pensando y... si, puedes mezclar las dos actividades anteriores para conseguir efectos más divertidos.

Flick, una plataforma *online* de cine independiente que habían empezado con la intención de “pasarla bien”. En tres años el proyecto creció pero el grupo se fue partiendo. Ante la incapacidad de cerrar un trato para financiar el proyecto, tuvieron que terminarlo de tajo. Así, sin más. Cuando terminó su participación, Rodrigo dijo: “Me siento calmado después de contarles esto.”





#14. RÍETE DE TUS FRACASOS Y COMPÁRTELOS CON EL MUNDO



POR LILIÁN LÓPEZ CAMBEROS

Otra vez es popular aquella frase atribuida a la comedianta Carol Burnett: “Tragedia (+) Tiempo (=) Comedia”. Todo lo trágico es susceptible de convertirse en comedia. Todos los fracasos, con el tiempo, pueden transformarse en risas. Una carcajada anula el hechizo oscuro de la caída.

Esta ecuación del tiempo y la tragedia se la escuché el año pasado a una comedianta de *stand-up*, Tig Notaro. En agosto de 2012, Notaro ofreció un *show* en Los Ángeles, en el que se presentó de la siguiente forma: “Hola, buenas noches. Tengo cáncer. ¿Cómo están? ¿La están pasando bien? Tengo cáncer”.

Era verdad. Modificando radicalmente el guión que tenía escrito para la presentación, la comedianta dio un resumen de las tragedias que habían caído sobre ella durante ese año, en un periodo menor a cuatro meses: una bacteria le destruyó los intestinos y la mandó al quirófano; una

semana después de salir del hospital, su madre murió en un accidente doméstico (bastante tonto). Semanas después, su novia la dejó. Y, en medio de ambos duelos, le diagnosticaron cáncer. “Es extraño, porque (de acuerdo con) la ecuación Tragedia (+) Tiempo (=) Comedia, ahora me encuentro sólo en Tragedia”.

Hay pocos *shows* de *stand-up* con la fuerza y emoción que Tig Notaro conjuró en menos de una hora. Nunca dejó de ser chistosa, pero en su confesión, en la desnudez de lo íntimo, hay una clara intención de sanar. Durante el *show*, su manera de preguntarle a los asistentes si se sentían bien, si no los había puesto tristes, si preferían que les contara un chiste bobo, resulta enternecedora e hilarante a la vez. En su posición de tremenda vulnerabilidad, Tig demostró que la ecuación de la tragedia y el tiempo no siempre es la correcta. Ahí, durante sus horas más trágicas, Tig supo levantarse, reírse... y compartirlo con el resto del mundo.

No sé si han notado que los puntos “Si te tomas demasiado en serio, no lo hagas”, “Sé vulnerable”, “Ríete de tus fracasos” y *[spoiler alert]* “Derrota a tu ego” tienen prácticamente la misma idea, la misma secuencia. No lo sé, quizá pudieron ser doce puntos, como las doce casas de los Caballeros del Zodiaco, o como los doce apóstoles, y entonces darle un cariz bíblico o mitológico a este manifiesto, pero no, tenemos veinticuatro y ahora hay que

Actividades

1. El *stand-up* es una actividad cada vez más popular, sobre todo en los centros urbanos de México. Una de sus peculiaridades es que de vez en cuando tienen alguna noche de aficionados. No temas subir al estrado, después de agarrar valor de la forma que mejor te convenga, e intenta hacer reír a tu público mediante la perspectiva histórica de tus fracasos personales. Aplica la fórmula del tiempo porque, seamos honestos, no todos tenemos el talento de la señorita Notaro.
2. Prueba el siguiente experimento: en la próxima fiesta a la que asistas, intercambia tus anécdotas usuales (sean auto-indulgentes o no) por el relato de algunos de tus fracasos más agudos. No temas destantear a tu oyente: si tu mayor fracaso tiene la capacidad de incomodar, más a tu favor. El gesto sereno, la voz tranquila y la sonrisa en la cara pueden volver la anécdota de una ruptura amorosa o una mala inversión en un episodio de comedia auténtica.
3. Transforma en relato uno de tus recuerdos más dolorosos, pero obligándote a escribirlo en clave cómica, (la muerte de tu mascota, cuando no lograste entrar a la universidad, tu primer despido, una ruptura difícil...) Transformar la tragedia en comedia es la única manera de inmunizarte ante ella.

Da el paso

El mundo (virtual) se mide a través de un *hashtag*. Así como la simple idea de un *#throwbackthursday* ha movido al mundo entero a rescatar imágenes, textos, ideas y aficiones del pasado para compartirlas exclusivamente durante los días jueves, atrévete a iniciar un movimiento que celebre la idea de reírte de tus fracasos y compartirlos con el otro.

Inventa un *hashtag* que resuma esta idea: *#fracasodelpasado*, *#throwbackfuckup* La idea es que uses tu creatividad. En cada *RT* y *hashtag* que logres viralizar, incluye un enlace a la cuenta de Twitter *@fuckupnight*. ¡Que tu movimiento se haga escuchar (y leer)!

seguir caminando en este sendero de fracasos, actividades y metaideas. Y como en todo andar se vale buscar refugio, guarida, posada cuando cae la noche, yo hago un pequeño alto. Y entonces, de manera inesperada y sin que venga al caso, les dejo uno de los mejores tuits que leí en 2013: “Llevo horas escuchando cumbias y nomás no se me quita el frío. Me has fallado, calor latino.” Vía *@taquerosatanico*.

Esta foto fue tomada por Faridh Mendoza en el primer aniversario de FuckUp Nights. Muestra a "La Novia del Santo" justo antes de contar su historia.





Nadia Lartigue



Pensar en contar un fracaso para aprender de él es una opción, pero buscar fracasar para producir algo bueno, es también una postura posible. Para empezar, quisiera dividir la palabra fracaso en muchas. Cuando empecé a darle vueltas a este asunto se me vinieron a la cabeza varias: accidente, torpeza, arritmia, basura o residuo, error, imprevisto.

Yo vengo de la danza, y lo que pretendo aquí es reivindicarnos un poquito, no desde el lugar de los súper humanos flexibles y ágiles (sí... mucha gente cree que eso es un bailarín), sino todo lo contrario. Somos unos súper humanos que se la pasan haciendo todo mal.

El movimiento corporal es una ciencia inexacta. Y esa posibilidad de imprecisión es, precisamente, la que me interesa. La física puede estar llena de magia y de sorprendentes fenómenos que parecen milagrosos por su exactitud, pero el cuerpo de un ser humano vivo se va cargando de muchas otras cosas.

Uno de los elementos que me fascina es la noción de **arritmia**. Pensar en ese bicho raro que en las fiestas "no da una", que lo baila todo chueco y que pisa a una que otra damisela es motivo de grandes emociones para mí. La persona con arritmia muchas veces ni siquiera se da cuenta de su desatinado *beat*, más bien está gozando mientras suelta toda su energía de manera impredecible. Los que bailamos "bien" nos sentimos casi confrontados por esa presencia, algunos incluso sienten riesgo en la pista de baile.

Muy parecido pero con otros matices es el **movimiento residual**. Aquí me refiero a todos esos micro y no tan micro movimientos que suceden en el cuerpo mientras hacemos algo específico. Por ejemplo, todo eso que vibra y rebota cuando uno sale a correr. Ya sean los testículos, el pecho, las nalgas, la piel de las pantorrillas, la playera o lo que sea que no se pueda controlar muscularmente. Y finalmente, me gusta la idea de pensar en el **accidente** como posibilidad. Esto no necesita explicación.

Y ahora, una pequeña anécdota...

Además de bailarina y coreógrafa, organizo 'junto con otros colegas' un foro de Escena Contemporánea que se llama Reposiciones. Hace un par de años se nos ocurrió la gran idea de inaugurar el encuentro con la invocación de un artista de teatro famoso. Decidimos unánimemente que sería Juan José Gurrola, un artista de la escena y las artes plásticas que marcó un hito por su genialidad, soberbia, arrogancia y ternura.

Nos pusimos entonces a buscar un *medium* que pudiera llevar a cabo dicho evento performativo para nuestra gran inauguración, que ya empezaba a causar expectativas. Durante aproximadamente dos meses estuvimos buscando una persona seria dispuesta a hacerlo,

pero no tuvimos ningún éxito. A todos les parecía peligroso hacer un acto de tal delicadeza ante cuarenta y ochenta personas. ¿Quién nos protegería? Un *medium* protege a los presentes, pero hablar de una multitud ya es otra categoría. Nunca supimos si ofrecer una buena cantidad de dinero era la salida, pero como buenos artistas de la escena nacional somos pobretones y nuestro dinero para producción era mínimo. Fuimos a tocar puertas en Xochimilco, preguntamos a diestra y siniestra; incluso decidimos que lo podría hacer un charlatán, lo importante era el acto escénico. Abrimos la sección amarilla, buscamos en internet, seguimos llamando desesperadamente para encontrar más negativas. Era la víspera del evento, la prensa estaba avisada, los colegas expectantes llenos de morbo y el foro Reposiciones en peligro.

Esa noche logré concretar una cita con un santero de la avenida Cuauhtémoc (lo encontré por Internet) que estuvo de acuerdo en hacer dicha sesión, pero a solas conmigo para pedirle un primer permiso al espíritu de Gurrola por ser invocado. La única solución que encontramos fue que yo grabaría dicha sesión con una grabadora de audio profesional y, en el momento del evento, transmitiríamos la grabación junto con alguna lectura de los textos de Gurrola.

Llegó el momento en el que toqué el timbre del departamento del santero y subí al tercer piso de un edificio gris a encontrarme con el destino incierto. Por mi cabeza pasaron muchas cosas: "¿qué hacía yo en casa de un extraño sola? Que no se dé cuenta que lo estoy grabando. ¡Tómalo en serio, qué tal que de verdad va a bajar el espíritu! ¿Qué hago aquí? ¿Se estará grabando bien? ¿Que no se dé cuenta! No, no, en serio, tómalo en serio, si no, no va a funcionar." Y así debo haber pasado dos de las horas más raras de mi vida.

Según el santero, el espíritu no sólo se sentó a mi lado, sino que dio su autorización. Pasaron cosas raras con una vela, estuvo intenso. Al cabo de un rato me dio la lista de los objetos que debería conseguir, la cual incluía 7 mil pesos mexicanos. Teníamos la autorización del espíritu, y además me daba la bienvenida a su familia de santeros.

Cuando salí de ahí, la grabadora profesional seguía parpadeando, por lo que asumí que todo estaría registrado y que al menos teníamos algo para la noche. Y no. No había grabado un carajo. A esta grabadora se le tiene que presionar el botón dos veces hasta que el foquito rojo deje de parpadear y se quede prendido. Y nadie me dijo nada al respecto... Ahí estaba yo con mis colegas confesando que ni eso me había salido bien.

Tuvimos que resolverlo, leímos algún texto de Gurrola, sonó una música compuesta por él, recitamos Hamlet y yo tuve que contar con cara de suspenso toda mi triste historia con el santero. Intenté causar expectativas, haciéndole creer a la gente que eventualmente sí bajaría esa noche el espíritu, puse mi velita, mis flores blancas y pedí silencio. En ese silencio, cayó una botella de cerveza que se quebró entre las gradas del teatro. Ahí estaba. Y era suficiente. Gurrola se estaba burlando un poco de nosotros y del público, como lo hizo toda su vida con tantos más. Una vez más, habíamos fracasado en nuestra puesta en escena.

Y fue un placer.



#15. ABRAZA TUS FALLAS Y AYUDA A OTROS A SER MEJORES

POR TATIANA MAILLARD

Nos avergüenza fallar. Odiamos cuando decimos una tontería y las palabras se anudan en nuestro cuello, cual sogas que da muerte al condenado; o cuando sentimos que hemos defraudado a quienes creen en nosotros. Duele cuando ponemos empeño en mejorar ciertos aspectos que nos desagradan de nosotros y descubrimos que seguimos siendo los mismos, sólo que con buenas intenciones. Si alguien nota nuestros puntos débiles, nos aterrorizamos. Esta es la selva y los depredadores no serán compasivos al momento de encajar el diente sobre nuestras flaquezas. ¿Quién ama sus fallas? ¿Quién se siente satisfecho con el reflejo deforme que el espejo de feria obsequia?

Pero la vida es demasiado dura como para, además, ser intolerantes con nuestras propias faltas y las de los otros (siempre y cuando estas faltas no pongan en riesgo los derechos humanos, valga aclarar). Abraza

tus defectos en un acto de aceptación, no de conformismo: siempre puedes dar un inesperado golpe de timón. Y si la vida te pone en la situación de ser maestro de alguien más, enséñale a ser mejor sin usar descalificaciones, con cariñito. Todos, a fin de cuentas, estamos en riesgo de caer.



Este punto es perfecto para contar un poco de Natalia Lartigue, coreógrafa y reivindicadora del movimiento arrítmico y residual. Todo empezó cuando, a punto de dar una presentación de danza en Nueva York, se rompió una rodilla. Se había esforzado muchísimo para llegar a ese día y de pronto todo se esfumaba. En vez de enojarse y maldecir su suerte, decidió darle la vuelta al asunto y, literalmente, abrazar la falla y el fracaso. Comenzó a experimentar con movimientos de las cosas rotas y de los cuerpos heridos, fascinada por las posibilidades de

Actividades

1) Escríbele una carta a tu Yo del futuro cercano, es decir, el que vive 365 días adelante de ti. Además de los saludos y de preguntarle si ya inventaron la patineta voladora de *Volver al Futuro*, háblale de los ajustes que te gustaría hacer en tu carácter, en tu vida personal, en tu desempeño profesional y de la confianza que tienes en lograr determinados objetivos. Exprésale tu fe en que, al momento de leer esa carta, habrá logrado al menos una de sus/tus metas (siendo pesimistas), o todas (siendo Zeus). Pon manos a

la obra en tus objetivos y cuando haya transcurrido un año, lee la carta enviada por tu Yo del pasado, seguro encuentras algunas sorpresas.

2) Organiza tu propia *FuckUp Night* con amigos cercanos. Reúnanse, beban unas cervezas, coman una sabrosa botana y pongan sobre la mesa el tema *fuck up* de la noche: ¿relaciones destructivas? ¿Ideas geniales que acabaron en estruendosa cagada? ¿Socios traidores? Los temas son inagotables.

Da el paso

Hazte un tatuaje de henna con la palabra que describa tu defecto más temido. Tú decide si quieres que sea visible o no. Basta con que tú puedas ver sobre tu piel esa palabra que te describe y que tanto detestas. Basta también con que notes cómo, con el paso de los días, va disolviéndose hasta desaparecer. No estás condenado a tus errores. Puedes liberarte de ellos, cambiar con consciencia y voluntad. Será fácil... ¡JÁ! ¡jajajajajajaa! #Not. Pero créenos, estarás orgulloso de tu propio crecimiento.

la arritmia y lo accidental. Fue así que abrió el taller Sin A priori, en el que explora el movimiento a partir de lo residual: bailar mal como acto consciente. Y sí: se le notaba contenta.

Antes de continuar, comparto esto: *El caminante* (*Kjin*) es una novela del escritor japonés Natsume Soseki publicada en noviembre de 1913.



En honor a William Griffith y Bob Smith, fundadores de Alcohólicos Anónimos.

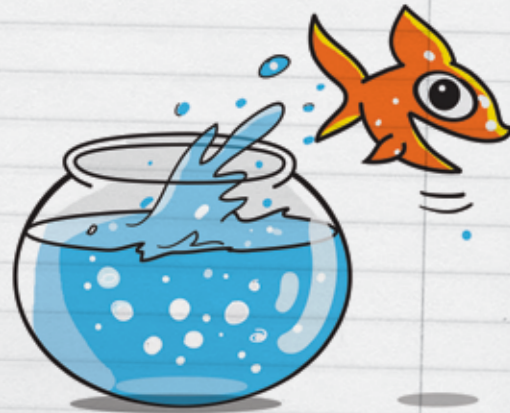
El 10 de junio de 1935, William, un corredor de bolsa, y el doctor Bob, un eminente cirujano, se reunieron para conseguir la sobriedad. Ambos tenían graves problemas con su manera de beber. William había permanecido sobrio por seis meses y el Dr. Bob había tomado su última copa ese día.

Así nació Alcohólicos Anónimos, una comunidad internacional sin fines de lucro, que hoy suma 116,000 grupos y más de dos millones de miembros en todo el mundo que han logrado su recuperación gracias a esta comunidad.



#16. APRENDE COSAS NUEVAS

POR DIEGO OLAVARRÍA



En la antigua Grecia, entre filósofos la curiosidad no conocía límites. Aristóteles planteó leyes estéticas pero también clasificaciones para plantas. Arquímedes tiene un principio hidráulico pero también un tornillo. Sócrates era aficionado a la filosofía y también a los telescopios. Todo el conocimiento del mundo estaba aún por descubrirse y cualquier mente fértil podía perseguir las obsesiones que le placieran y, en ese proceso, producir frutos disímiles. En el Renacimiento estuvo Leonardo da Vinci, quien, su vez, fue un gran pintor y un inventor prolífico. Hoy las cosas han cambiado: el mundo exige especialización, exige que los matemáticos no sean más que matemáticos, que los artistas sean sólo artistas. Los descubrimientos son cada vez más difíciles de hallar y hay quienes pasarán la vida entera en un laboratorio sin descubrir nada remotamente cercano a lo que los griegos lograban en un mes. Pero,

¿qué pasaría si nos atreviéramos a aprender nuevas cosas? O mejor aún, a combinar los conocimientos que tenemos con aquellos que parecen demasiado lejanos para interesarnos o sernos de utilidad.

Tomas Hobbes escribió que la curiosidad es a la mente lo que la lujuria es a la carne. En otras palabras: la pasión es a la mente lo que el amor al corazón. Y sí: la curiosidad es un motor que impulsa nuestra mente hacia el aprendizaje de nuevos temas. Nada es más placentero que descubrir una pasión que no sabías que tenías. Y entre más nos atrevamos a aprender, más cerca estaremos de eso: de apasionarnos, que es casi tan bueno como enamorarse.

¿Han escuchado una cosa llamada Concierto Cable? Es una plataforma de *streaming* de conciertos y sesiones acústicas en la Ciudad de México. María José Oviedo, o Majola para los cuates, montó este proyecto con unos amigos... sin saber cómo hacer un *streaming*. Aprendieron haciendo, en el más claro espíritu autodidacta. Y fueron perfeccionando la técnica, a tal grado que hoy la plataforma sigue vigente, cada día con más seguidores y el patrocinio de cerveza Indio. Cuando tienes pasión por algo, la curiosidad te mueve a aprender, a experi-

Actividades

1. Interésate en un tema que nunca antes consideraste. Por ejemplo: si detestabas las matemáticas, estudia apuntes de álgebra. Si nunca te gustó la biología, investiga cómo exactamente se reproducen esos champiñones que te comiste a la hora del almuerzo. Si siempre fuiste de esos que prefirieron los datos duros a la ficción, lee algunos cuentos de Jorge Luis Borges. Si nunca te gustó el francés, estúdialo de nuevo (y si lo vuelves a detestar, intenta mejor con el portugués). Recuerda que, para los genios, la inspiración está en todas partes. En otras palabras: la idea de negocios de tu vida puede estar esperándote en un poema del siglo XVII. Así que mantén los ojos y la mente abiertos, y alimenta tu curiosidad, que entre más gorda sea, mejor.
2. Haz un viaje de conocimiento: que un libro te lleve a otro libro, un artículo del periódico a otro, un *link* de Wikipedia a otro más. Deja que la serendipia guíe tus pasos, pero cuando encuentres un tema que te guste, detén la dispersión y clávate.

Da el paso

Envía a hola@fuckupnights.com un correo sucinto en el que nos cuentes qué has aprendido sobre un tema que nunca te interesó. Dinos cómo exactamente aprender sobre las hormigas tropicales te inspiró a trabajar en equipo o cómo leer sobre la historia de las sondas espaciales te hizo darte cuenta de que tu sueño de negocio propio no es tan descabellado. Cuéntanoslo de tal modo que nos invite a interesarnos en el bello mundo de la cerrajería o lo que sea que hayas descubierto.

mentar, generando un círculo virtuoso: intentas, (quizá fallas), aprendes, te vuelves experto, triunfas, (tal vez quiebras y vas a las *FuckUpNights* a contar tu fracaso), continúas. Paréntesis: apenas van dos mujeres mencionadas en esta narrativa. Los organizadores de *FuckUpNights* saben que hay una desproporción entre las historias de hombres (inmensa mayoría) y de mujeres: o las mujeres emprenden menos, o no fracasan, #dicen.





Federico Casas

Voy a contar cómo perdí 3.5 millones de pesos. Guarden las lágrimas, que yo haré lo mismo con los sentimentalismos. Detrás de cada historia de fracasos, hay pérdidas, pero ¿de qué me vale llorar por las amistades o el dinero que no voy a recuperar?

Déjenme darles mi opinión: manden al demonio los estudios de mercado. ¿En verdad creen que aquellos a quienes les pagan ese estudio les van a decir que su empresa no va a funcionar? Ochenta mil pesos. Eso me costaron los estudios que hice para mi segundo intento de empresa.

Pero eso no fue nada comparado con los 140 mil que perdí en un portal de estadísticas para fútbol en internet, en el cual invertí, porque un grupo amigos muy conocedores de la tecnología y expertos en programación decidieron empezar. Modestia aparte, el portal estaba increíble. Es una pena que no se hubieran utilizado parte de esos 140 mil pesos (más toda la inversión levantada) en un detallito vital: pagar un buen administrador. Tal vez así no lo hubiéramos perdido todo.

Luego me dio por comerciar con la nostalgia, con pésimos resultados. ¿Alguno de ustedes recuerda los cochecitos Tamiya? ¿Sí? Éramos niños cuando se pusieron de moda allá en los años noventa ¡del siglo pasado! Ahí está la clave: ese juguete fue lo máximo en otra época. Pero, ahora, a ningún niño hiper tecnologizado le interesa. Perdí 70 mil pesos y tengo, junto con mis socios, una bodega llena de refacciones y cochecitos abandonados. Lo que antes funcionó no necesariamente funcionará después.

He aprendido algunas lecciones. Por ejemplo, el que desenfoca pierde. Por eso siempre digo: cuidado con las incubadoras de proyectos. Yo estuve en una y me dejó bastante confundido, pues debes escuchar a diversos asesores. ¡Qué esquizofrenia! Mientras uno te decía: "debes hacer esto", el otro aconsejaba: "¡no lo hagas!". Sí. No. Sí. No. Tal vez. ¡Ah! Qué locura. Ya no sabíamos qué hacer, perdimos el foco del negocio, empezamos a "pivotear" y el proyecto nunca despegó. Si la incubadora está llena de mentores, sal corriendo y mejor busca socios estratégicos que aporten valor.

A esta cadena de catástrofes debo añadir dos eslabones: la vez que invertí en un proyecto arquitectónico que me costó 1.4 millones de pesos más de lo previsto; y aquella app para iPhone por cuyo desarrollo pagué a un despacho, en vez de crearla con un equipo de trabajo interno. Salió carísimo. Aprendí que cuando uno contrata a un externo debe tener en cuenta que, detrás de cada pequeño cambio, habrá una gran cotización. Subcontratar el servicio que está relacionado con el corazón de tu negocio casi nunca trae buenos resultados.



La más divertida de todas estas anécdotas fue cuando regalé el 70% de las acciones que tenía en una empresa para evitar un pleito y aprendí que uno debe tener cuidado con quién se asocia. En mi experiencia, la clave está en asociarte con personas a las que admiras y respetas.

Uno fracasa, pero no se muere. Perdí amigos, dinero e, incluso, la cabeza. Lo cual me lleva a compartirles una última opinión: el dinero, pero sobre todo la fama, pervierten. Apenas sales en una revista, apenas obtienes tantita lana y ¡adiós prudencia! Por eso ahora intento enfocarme en generar valor, en trabajar todos los días para resolver problemas y en encontrar las ideas que los resuelvan. Espero muchos más podamos hacer lo mismo, por eso les deseo a todos ustedes la mejor de las suertes en el camino para desarrollar sus sueños, que aprendan de sus fracasos y cosechen muchos éxitos.



#17. HAZ ALGO QUE TE ASUSTE UNA VEZ AL DÍA

POR NICKO NOGUÉS

Dicen los expertos que desde la época de las cavernas, nuestro cerebro está diseñado para detectar antes las cosas malas que las buenas. Ante la adversidad, el ser humano promedio se acojona. Es más, me atrevería a decir que prácticamente nos acojonamos todos, sin excepción.

Tal y como yo lo veo, de los 7,200 millones de personas que somos en el mundo, al final sólo hay dos tipos de personas: los miedosos y los cobardes. Porque no nos engañemos, nadie nace valiente. Para empezar, nacemos llorando, como si no quisiéramos salir de donde llevamos nueve meses calentitos, seguros y bien alimentados.

La única diferencia es que los miedosos alguna vez nos atrevemos a cruzar esa delgada línea roja que nos separa del "héroe"



que todos llevamos dentro. Los cobardes, sin embargo, no lo hacen nunca. Y cuanto más cruzas la línea, más aprendes a convivir con el miedo y el fracaso. Los conviertes en amigos. Los vas conociendo a la perfección

hasta el punto de sacarte un máster en ellos. Aprendes a sacarles partido porque aunque sabes que puedes fallar, también sabes que no estás sólo: tienes a tu miedo de copiloto, empujándote hacia delante convertido en pura coherencia, que es el combustible más poderoso. Ése que te hace ir más rápido que la misma adversidad y te hace parecer valiente ante los ojos de los cobardes.

Sentir miedo tiene mucho de bueno. Tal vez lo mejor sea que, la gran mayoría de las veces, nuestros miedos son totalmente en vano, pues nunca sucede eso por lo que

tenemos. Esto quiere decir que tenemos una gran imaginación y deberíamos alegrarnos de sentir miedo, porque es prueba del gran potencial creativo que traemos todos de serie. Sólo hace falta que lo usemos y enfoquemos en la dirección correcta.

Como me dijo Batman un día "Sin miedo no hay valentía, Nicko". Y si lo dice Batman, yo no soy quien para llevarle la contraria.

Créeme, no naces valiente, pero saber convivir con el miedo y el fracaso te hace parecerlo. Y eso, muchas veces, ya lo es todo.

Actividades

Vencer un miedo diario sería increíble. Pero dar un primer paso ya es impresionante. Seguir estos tres ya te haría superhéroe:

1. Escribe una lista con doce cosas a las que realmente temes.

2. Dedicáte en cuerpo y alma a vencerlas. Tienes un mes del año para cada una.
3. Hazlo.

Da el paso

Documenta y comparte cada mes, en tus redes sociales, el miedo que te has propuesto vencer. Hazlo público, sin pudor. Si te da miedo exponerte públicamente, felicidades: ya tienes tu primer miedo a vencer. Te quedan 11.

"Aprendes a convivir con el miedo y el fracaso. Los conviertes en amigos"... Ok, ya (Nicko, no me odies, tus metáforas rifan). Un dato: tres de cada cinco emprendedores menciona como su principal miedo el fracaso. No citen estos números como algo serio (mi ejercicio demoscópico consistió en preguntar a 5 personas, a las 12 de la noche, cuál era su mayor miedo en relación con sus proyectos y empresas), pero algo hay de interesante

en esto. Tres mencionaron el fracaso. Uno mencionó a Hacienda. El último mencionó a su suegro. Démosle cierta validez al ejercicio. El miedo a fracasar puede convertirse en la causa del fracaso mismo. Esto, en ciencias sociales, se llama "teoría de la profecía autocumplida". El miedo paraliza, nubla la mente, resta visión y nos hace tomar malas decisiones. Así que, como dice Nicko: haz del miedo tu amigo, tu copiloto, en vez de tu adversario.





#18. SÉ LA PERSONA QUE QUIERES SER

POR NICKO NOGUÉS

Tienes que ser bueno. Tienes que ir al colegio. Tienes que ir a clase y tienes que ser el mejor de la clase. Tienes que tener una novia, o un novio. No, mejor aún, tienes que tener muchas. Y pocos. Tienes que ser esto, tienes que ser aquello. Tienes que sacarte una carrera. Y cuando acabes, un máster. No, mejor dos. Y un doctorado.

¡Ya tienes 25!

Tienes que tener una novia de verdad. O un novio. Tienes que casarte cuanto antes. Y tener un hijo. Mínimo. Mejor dos. Un niño y una niña. Tienes que tener una casa YA. Tienes que tener un mejor trabajo, a dónde vas con ése. Tienes que ganar más dinero. Tienes que tener una tarjeta de crédito. Tienes que gastar más. Da igual si no tienes el dinero. Tienes que aparentarlo. Tienes que ser feliz. Da igual si no lo eres. Tienes que parecerlo. Tienes que verte bien, a dónde vas con esas pintas. Tienes que ser fiel,

aunque seas infiel. Tienes que ser chistoso. Sonríe. Tienes que hacerlo. Mucho. Tienes que estar de acuerdo. Tienes que decir sí. Aunque no te dé la gana. Tienes que tener la crisis de los 30. Y la de los 40.

Ya tienes 50.

Tienes que tener un convertible. Tienes que volver a apuntarte al gym. Tienes que bajar de peso. Tienes que comer mejor. Tienes que tener pelo. Tienes que seguir saliendo como si no hubiera mañana. Tienes que ser un ejemplo para tus hijos. Tienes que llevar al niño al fútbol y a la niña al ballet. Tienes que darles una educación. La mejor. Tienes que llevarte bien con tu jefe. Aunque ya no lo soportes.

Tienes que parar.

Tienes que darte cuenta de que tienes que ser tú: sé la persona que quieres ser. Descúbrelo.

Marisol Gasé sabía que lo suyo era la comedia desde que salió de la universidad: con dos compañeritas de generación montó la compañía teatral *Cabaret á trois*. Y las tragedias comenzaron. Tras algunos esfuerzos lograron rentar un local para sus presentaciones. El día de la inauguración se enfrentaron a uno de los peores escenarios de un comediante teatral: el foro vacío. Un espectáculo de cabaret se alimenta de la risa: “si no ocurre la risa del

Actividades

Tienes una mochila de vida demasiado pesada. Llena de muchos “tienes que”. No es que “tengas que” quitarte todo el peso, pero sí aligerarla un poco ¿no crees?

Si respondes que no, regresa a este capítulo cuando sientas que sí. Si respondes que sí, sigue leyendo.

1) Haz una lista de los diez “tienes que” que más te pesan y empieza a vaciarla cuanto

antes. Por cada uno que te quites, anota una alternativa por la que te encantaría reemplazarlo.

2) Cómprate una libreta, pero no cualquier tipo de libreta, una especial.

3) Anota en ella tus logros y guárdala como un tesoro. Dentro de unos años cuando te la encuentres sin querer, realmente lo será.

Da el paso

Tranquila.

Tranquilo.

Bastante “tienes que” tenemos.

Aquí no tienes que hacer nada. Sólo déjate llevar.



otro, no pasa nada”. Pasado el trago amargo, les consiguieron una presentación para animar el cumpleaños del amigo de un amigo. Durante su espectáculo hacían ácidas bromas sobre Ernesto Zedillo, presidente en turno. Comenzaron los abucheos. El amigo del amigo era Zedillo junior. Marisol no se dio por vencida. Hoy es una Reina Chula, cabaretera, comediante (e integrante de El Weso en W Radio). Lo que quiso ser.



@OphCourse
Foto: Jorge Lara



Brando Flores

Como estampida entramos atropelladamente al gimnasio del hotel y atrancamos la puerta con todas nuestras fuerzas para que no pudieran entrar. A los últimos nos persiguieron con sillas y palos en mano, recuerdo a un tipo que agitaba un cinturón y usaba la hebilla como *boxer*. En ese momento no sabíamos qué más podía pasar, nuestros inocentes pronósticos jamás incluyeron ese escenario.

Había de todo en aquel lugar, gente con cortes en el rostro, personas volviendo el estómago y uno que otro desmayado, llamadas frenéticas para localizar a los que seguían afuera, a la policía y hasta a la familia, por si pasaba otra cosa. Al ver aquello, sentí ese sudor frío que te recorre el cuerpo cuando intuyes la inminente llegada del fracaso.

Mi *fuckup* trata sobre la pérdida de una empresa, de esas que en México sirven para cambiar las cosas radicalmente o dejarlas como están durante décadas, de esas que pueden cambiar generaciones para bien o para mal, esas que son peor vistas que las más corruptas compañías y monopolios, que generan dudas y carecen de credibilidad aún antes de existir.

Esta historia trata sobre la fugaz vida y pérdida de un partido político. Podría ser esta una metida de pata masiva, una especie de *flash mob* del *fuckup*, pero solo puedo escribir por mí, por lo que vi, hice y deje de hacer para que eso sucediera.

“La política es una puerta muy ancha por la que puede entrar cualquiera, pero cuidado porque también es muy baja y si te alzas demasiado seguramente chocarás”.

Con ese tipo de consejos me inicié, hace más de diez años, en la conformación de un partido dirigido por feministas, defensores de derechos humanos, comunidad LGBT, ambientalistas, izquierdosos viejos y sabios, de esos de cepa, *troskos*, maos, socialdemócratas y todas las izquierdas trasnochadas que encontraban cabida y beneficio en pertenecer a la agrupación. Un grupo *sui generis* que aprendió a funcionar en conjunto a pesar de las diferencias históricas.

Llegó nuestra primera prueba de fuego, las elecciones, y con ésta la primera gran trifulca. Uno de los grupos que invitamos, y con el que nunca terminamos de conectar, había negociado la candidatura principal con una conocida botarga de farmacia cuyo baile era lo único presumible. Nosotros queríamos como candidata a una de las líderes feministas que más tiempo llevaba en la lucha y cuyo rostro ya era conocido por una parte de la población que, suponíamos, votaría por nosotros.

El tribunal correspondiente nos dio la razón. Yo entendería más adelante que no se trataba de un asunto de justicia, sino de pura y simple lógica, de apostar al ganador.

Al final se impuso nuestra postura y ellos se retiraron, o por lo menos dejaron de ser públicos. Debimos haberlos expulsado del partido, pero como justos samaritanos que éramos, no

le pasó nada a buena parte de ellos, fantasmas que quedan rondando la vieja casona. Pese a todo y contra todos los pronósticos logramos mantener el registro de aquel partido.

Como en casi todo, el asunto no es llegar, sino saber administrar los triunfos. Y cuando éstos generan abundancia, es ahí -como dice un amigo- donde la puerca tuerce el rabo. Las puertas se abrieron, llegó gente de todos lados ¿quiénes éramos para cuestionar la integridad de quien se unía? Para eso existíamos, para sumar ¿o no? De pronto fue como llegar a casa y encontrar todo fuera de sitio, no conoces a nadie, y lo peor, los demás se conocen entre ellos, pero no te conocen a ti.

Así, llegó el momento de renovar la dirigencia, los bandos ya estaban definidos, ellos y nosotros; ese momento en el que las tonalidades desaparecen y todo es blanco y negro, cada parte con su “verdad”. Ellos comenzaron a utilizar los métodos más viejos, aquellos que han ayudado a mantener el régimen post-tlatoánico tal y como está. Métodos que registran los libros de historia, sólo era cosa de abrirlos y leer, pero no lo hicimos.

En lugar de bajarnos del barco, pensamos que podíamos jugar el mismo juego y que nuestro intachable origen “oenegero” nos absolvería de cualquier cochinidad y sería suficiente para vencer ¡ilusos!

Para colmo de males, reaparecieron aquellos fantasmas que no expulsamos a tiempo, que rondaban la casona buscando revancha y, en cuanto tuvieron nuevas fichas para entrar al juego, apostaron de inmediato en nuestra contra.

Llegamos a la asamblea, no supimos quién o cómo armó la logística de aquel evento. Sólo llegamos en bloque y muy orgullosos de estar uniformados. Craso error. Se debatió durante horas, entrampados en los puntos. Las votaciones se definieron por pocos votos en el mejor de los casos. Hubo un momento en el que la tensión comenzó a romper las filas. Empezaron a circular billetes, una o dos de los nuestros se cambiaron sin más la playera del grupo y se pusieron la de los otros.

Ante esta situación no tuvimos más que tomar la mesa, sí, como lo hacen triste y comúnmente los demás partidos. Pero en ese momento todo dio un giro funesto. De las paredes falsas salieron hombres con gorras blancas que comenzaron a arrojar a nuestro grupo todo lo que encontraron en el *coffe service*, volaron tazas, vasos, ceniceros y platos, estrellaron los candelabros en el techo para aumentar el desconcierto.

Corrimos hacia las salidas de emergencia, todas estaban bloqueadas, solo dejaron abierta una puerta por la cual salíamos a cuentagotas y afuera nos esperaban más de ellos para rematarnos. Una vez afuera corrimos con todas nuestras fuerzas por el pasillo hacia el gimnasio... lo demás ya lo saben.

En calma y custodiados por el grupo de choque se votaron todos los cargos, de los cuales, por supuesto, nos dejaron fuera.

Renunciamos en bloque al partido. Yo no quería saber nada de política en un buen tiempo.

Yo aprendí como nunca lo que es ganar, cambiar la vida de muchas personas y después desaparecer de la escena, todo eso en escasos dos años. Después de un tiempo regresé a la política, pero con un aprendizaje que ni la mejor escuela puede ofrecer.



#19. SAL Y PERSISTE ANTE LOS PROBLEMAS

POR DIEGO OLAVARRÍA

Dicen que si tu intención es alcanzar una cumbre, lo más importante es ser persistente. Ningún alpinista alcanzó el Everest desde la comodidad de un sillón ni rindiéndose ante la primera piedra en el sendero. La persistencia es una forma de la resistencia, es casi un sinónimo de ella: ante las adversidades, una persona persistente busca la fuerza y motivación para seguir adelante. Esta motivación puede venir del repositorio que prefiera —el de los sueños, el de los anhelos, el de la rabia— pero lo importante es que cumpla una función clara: el de ser el motor que lo seguirá impulsando hacia adelante, hacia el cumplimiento del objetivo que su mente le ha fijado.

Pero la persistencia es un arma de doble filo. Hay una vieja historia china de un viajero que cabalga hacia la ciudad de Chu. Tras tres días de camino, el viajero se encuentra con un anciano que le explica que la ciudad de Chu se encuentra en el oeste, y no hacia el



este, que es la dirección en la que el viajero avanza. El viajero le insiste que tiene muy buenos caballos, muchas provisiones e incluso una carta de salvoconducto del Emperador para que ninguna autoridad le impida su marcha. El viejo escucha con atención y le responde asegurándole que entre mejores sea sus caballos, abundantes sus provisiones, y omnipotentes sus salvoconductos, más se alejará de la ciudad de Chu. En otras palabras: la persistencia mal aplicada se puede convertir fácilmente en terquedad. En ese caso, nadie podrá convencernos de desistir de nuestro inevitable fracaso.

La distancia entre terco y perseverante es de apenas unos milímetros. Básicamente, le decimos “perseverante” al terco con éxito. Pero más allá de cuestiones nominales, una cosa es un hecho: si no estás dispuesto a sostener tus proyectos cuando llegan algunos problemas, emprender no es lo tuyo. Cuidado: no se trata de saltar al vacío o de mantener indefinidamente lo insostenible, sino de ser capaz de encontrar soluciones creativas y eficaces cuando se requiere. A veces la respuesta será chambear el doble de duro que antes, en otras ocasiones será

Actividades

Paso 1. Proponte algo que siempre hayas deseado pero que nunca hayas logrado. Piensa en una lista de las adversidades que te han impedido alcanzar esa meta.

Paso 2. Ahora analiza tus obstáculos: si tu adversidad es financiera, recorta gastos superfluos en otras áreas de tu vida (por ejemplo: cambia ese *mocha latte* por un americano). Si tu obstáculo es el tiempo, sacrifica los veinte minutos que consumes en redes sociales cada noche para mejor dedicárselos a tu pasión. Si tu obstáculo es la motivación, aprende a ignorar las voces pesimistas (sin dejar de sopesar las realistas) que suenan a tu alrededor.

Paso 3. La persistencia requiere motivación y desdén al fracaso. Inspírate en la persistencia de quienes conviven contigo en las calles de la ciudad. Por ejemplo: considera acompañar una tarde a uno de esos chicos de chaleco azul que abordan oficinistas para intentar convencerlos de donar dinero a los huérfanos de África. Aprende de sus técnicas para abordar personas y de la forma en que no aceptan los “no” de los transeúntes. También inspírate con la insistencia del limpiaparabrisas que, a pesar de los rechazos, aprovecha la distracción para echar un chisguete de agua jabonosa a los coches y, ante su persistencia, los conductores que terminan, resignados, entregando una moneda.

Da el paso

La persistencia es, por definición, un esfuerzo. No importa que estés buscando trabajo o la iluminación espiritual: sudarás la gota gorda. Recuerda: las adversidades pueden ser tanto internas (cansancio, desilusión) como externas (dificultades económicas, sociales o, en el caso de un corredor olímpico, literales obstáculos de madera). Manda un correo a hola@fuckupnights.com en el que nos cuentes acerca de las adversidades a las que te enfrentaste y las herramientas con las que les hiciste frente. Ya sea que utilizaras el ingenio refinado, la inteligencia matemática, o la fuerza bruta para superarlos, queremos saber cómo lo hiciste.

reducir tu fuerza de trabajo si esa es la única alternativa que queda. Pero no te desespere. Actúa con paciencia. Piensa con la mente despejada. Pide consejo si es necesario. Y claro, aunque suene a eslogan publicitario: no te detengas, sigue caminando (a menos, claro, que ya no tengas margen de maniobra. En tal caso, recuerda el punto 14. =P).



023 PMJ



#20. LEVÁNTATE ANTE EL CONFLICTO

POR TATIANA MAILLARD

Has tenido un mal día, ¿huh? La existencia está llena de malos días, distribuidos equitativamente entre todas las criaturitas del universo: desde el gusano devorado por el pájaro, el conejillo de indias tras un día de pesadilla en el laboratorio de pruebas, el cerdito que camino al matadero no imagina su futuro como súper estrella de la parrillada dominguera y los desayunos con tocino... además de cosas peores que no mencionaremos.

El mundo apesta...a veces. Puedes llorar un día, pero al siguiente tendrás que levantarte y seguir, porque el planeta sigue girando. Pasa un tiempo en soledad para pensar. Camina, escribe, desahógate. Habla con amigos. Lo importante es no caer en la autocompasión. Se vale sentirse mal,



pero no detenerse. Todos hemos tenido un mal día, un mal mes, ¡un mal año! De ahí la popularidad de los libros de autoayuda. No hay soluciones rápidas. Pero de todo se aprende y, lo que no mata te vuelve más... raro (Diría Joker en *El caballero de la noche*)

Una de las noches que más me pesó faltar a las *FuckUpNights* fue cuando se presentó Pablo Collada, un amigo y colega que respeto mucho. Su fracaso sucedió a los 23 años, cuando trabajaba en dos empresas consultoras que se dedicaban a lo mismo. Un día, su jefe de consultora B le pide que se traiga información de la consultora A. Tras dudarle bastante, decide hacerlo. "No pasa nada", pensó. Hasta que un día su jefe en consultora A lo llama,

Actividades

- 1) Nada tan liberador como romper cosas. "What's wrong with a little destruction?", se pregunta Alex Kapranos en *The Fallen* de Franz Ferdinand. Junta todo lo destructible en tu casa: jarrones feos, platos despostillados, los espantosos regalos de tu ex, muebles viejos de pequeño tamaño. ¿Tienes hacha? Muy útil. ¿Una camioneta? ¿Sí? ¿No? Bueno, algún amigo tendrá una. Mete todas las cosas a la cajuela y maneja hasta alguna zona boscosa donde puedas darte el gusto de lanzar, quebrar, aplastar, pisotear y romper hasta que te canses. La dulce catarsis del simio interior que todos llevamos dentro.
- 2) ¿Te parece muy extremo o complicado? Bueh, siempre quedan las clases de kick boxing para canalizar la ira.
- 3) Las cosas pueden estar muy mal, pero debes tomar decisiones que van de lo micro a lo macro. La primera es la actitud que tomas frente al conflicto. Si eres débil, necesitarás actuar con fortaleza, aunque no te dé la gana e incluso si no tienes fuerzas. Ante cada situación, sé consciente que tú puedes decidir cómo enfrentarla. Mantente firme. En un futuro, cuando recuerdes que a pesar de todo decidiste no quebrarte, verás que valió la pena no haberse detenido, y descubrirás en ti a alguien más fortalecido.

Da el paso

¿Flaco, ojeroso y sin ilusiones? El momento ideal para tomarte una selfie que marcará una diferencia entre tu retrato híper realista de los estragos que provoca la cruda realidad de la vida, y la paja de fotografías estandarizadas de gente que hace duckface, muestra su cuerpo de gimnasio, o se retrata en el asiento del conductor del carro (pfff). De ninguna manera utilices un pie de foto autocompasivo. Deja en claro que ahora estás así, pero no por mucho tiempo, porque harás todo lo que esté en tus manos para levantarte de nuevo y unirte al mosaico infinito de selfies de tipos posando con la panza sumida y desde su mejor ángulo.

lo sienta y le espeta: "ya sé lo que estás haciendo". Pablo se sinceró y con humildad confesó su error, lo que le salvó de una demanda, aunque se armó litigio entre consultoras. Reconocer los errores a tiempo puede ser tan importante como aceptar las fallas que tenemos. Hoy Pablo es director ejecutivo de Ciudadano Inteligente, una asociación chilena enfocada a la rendición de cuentas que vale la pena conocer.





Linda Machina



Antes que nada me presento, soy cofundadora de Machina Wearable Technology, una marca de ropa que integra tecnología de forma invisible en sus diseños. Como referencia de lo que es wearable technology, existe Glass de Google, Jawbone o la FuelBand de Nike.

Hoy voy a platicarles acerca de nuestro producto más exitoso y fracasado a la vez, la MIDI Controller Jacket, una chamarra que hace música a través de una aplicación cuando el usuario se mueve.

Todo empezó en 2011, con una presentación del producto en un evento de Wayra, una aceleradora de empresas tecnológicas. La MIDI Controller Jacket era tan sólo un prototipo, a tal grado que tenía los cables cocidos por la parte de afuera, por eso nos sorprendió que después de presentar el proyecto nos invitaran a presentarlo en Campus Party Brazil, uno de los eventos más importantes de tecnología en todo el continente.

Después de presentar en Brasil, al bajar del escenario conocimos a un posible inversionista, al cual por cuestiones de privacidad, llamaremos Raúl. Raúl quedó tan impresionado con nuestro producto y marca que nos invitó a todos los socios de Machina a Nueva York, nos prometió la luna y las estrellas. Se veía un futuro prometedor. Él nos decía que pronto seríamos millonarios y trabajaríamos con los mejores dj's del mundo, como Tiesto. ¡El futuro se veía grande!

Llegando a Nueva York, Raúl nos llevó a conocer al presidente de Louis Vuitton en Estados Unidos, quien quedó encantado. Dijo que tenía años que no veía un *branding* y un concepto tan bien hechos.

— Presidente de Louis Vuitton: Tengo un amigo que le encantaría ser embajador de su producto. Le voy a marcar.

— Machina: (En silencio)

— Presidente de Louis Vuitton: *Hello Kanye! What are you doing? You have to come hang out to my office and meet some crazy guys doing some crazy things I am sure you are going to like.*

— Machina: (En shock)

Salimos muy emocionados de las oficinas de Louis Vuitton. Regresamos a México junto con el inversionista de Brasil y presentamos en un evento de alto calibre. Al terminar el evento se me acercaron varios medios.

Yo era la encargada de llevar comunicación y *marketing* de la marca, estaba muy emocionada ante lo que estábamos viviendo. Sin pensarlo mucho, compartí con los medios que existía la probabilidad de que hiciéramos cosas grandes. Nada más. Sin afirmar nada.

Un día después, en la página principal de uno de los medios más importantes de negocios estaba publicado lo siguiente:



Fuck Up #1: La inversión aún no era un hecho.



Fuck Up #2: Publicaron un "quote" que yo ni siquiera dije. Esas en ningún momento fueron mis palabras.



Fuck Up #3: Incluyeron el nombre de una persona que no vimos. Bernard Arnault es el presidente de Louis Vuitton a nivel mundial, nosotros vimos al de Estados Unidos.

Al salir la nota, perdimos una inversión de 200 mil dólares, perdimos la posibilidad de colaborar con Kanye West y el inversionista de Brasil terminó borrándose de Facebook. Ahí es cuando te das cuenta que todo ha terminado. Cuando te borran de Facebook.

Fuck Up.



#21. NO TE DETENGAS HASTA QUE OBTENGAS LO QUE AMAS

POR LETICIA GASCA



Hay muchos motivos de fracaso, entre ellos están la bancarrota, desastres naturales y problemas entre los socios, sin embargo, uno del que poco se habla es cuando el fundador se rinde. En la mayoría de las ocasiones, los proyectos fracasan cuando el creador se da por vencido.

Y no culpo a aquellos que se hayan rendido, es muy demandante, física, mental y emocionalmente, arrancar un proyecto propio. Cada quien es diferente y desde luego, no todas las carteras ni todos los cuerpos pueden soportar las dificultades de levantar una organización.

Si descubres que lo que estás haciendo no genera resultados y no amas el proyecto, está bien detenerse, darse por vencido. Pero si realmente amas lo que haces, no te detengas.

La mayoría de los adolescentes tienen la convicción de que si siguen sus pasiones serán exitosos, sin embargo, conforme se transforman en adultos parecen olvidarlo y, en lugar de hacer lo que realmente les apasiona, buscan un cheque seguro.

Si se trata de obtener algo que realmente amas, agota todos los recursos e instancias posibles antes de rendirte. Y si te rindes fácilmente, tómalo como indicador de que aún no has encontrado tu verdadera pasión.

Remítase a la sección “El Caminante” del punto 19. Hecho lo anterior, lea detenidamente las dos últimas líneas. Salte al punto 14. De ahí, vaya al punto 9 (mi favorito). Manténgalo sencillo. Continúe a “El Caminante” del punto 10. Recuerde enviarnos las metáforas más cursis e indescribibles que oiga o lea. Podemos hacer un concurso bonito y declarar desierto el primer lugar. Así todos perdemos y cumplimos el objetivo del punto 5. Si no

Actividades

¿Cuál era tu golosina favorita de la infancia?

En cuanto termines de leer estas instrucciones sal corriendo a la calle a buscar tu dulce preferido de la niñez. Recuerda su delicioso sabor, aroma, el empaque y los lugares donde lo saboreaste.

Si no encuentras el dulce porque ya no lo fabrican, no te detengas, seguramente los

amantes de lo *vintage* tienen almacenados algunos dulces de las décadas pasadas. Sitios como Mercado Libre y Amazon pueden ser de ayuda.

Agota hasta la última instancia: busca en la fábrica de dulces y en los lugares más recónditos de las centrales de abastos.

Da el paso

Todos tenemos un platillo que amamos con locura y que no sabemos cómo se cocina. Quizá, si lo intentas, puedes lograr preparar una delicia que incrementará tu IQ de sabor. Busca la receta de ese platillo que te enloquece, compra los ingredientes y pon manos a la obra. Si gustas, puedes buscar un cómplice para esta actividad. No importa si el resultado final resultó como esperadas, muéstranos tu platillo con una foto en Twitter/Facebook. Si no te salió bien, vuelve a intentarlo. Recuerda, no te detengas hasta que obtengas lo que amas.

ha leído *Rayuela*, pida perdón y retírese. Hecho esto puede leer el *FuckUp Book* de atrás para adelante, empezando por el punto 24, párrafo final. Si pone un espejo frente a las páginas de este texto y un disco de Gloria Trevi a volumen moderado, podrá leer y escuchar los mensajes subliminales de nuestros patrocinadores. Si no sucede nada, vaya a los puntos 16 y 19 y, en estricto orden, aprenda arameo y sea persistente. Continúe.

Jorge Luis Suárez llega a la meta gateando y queda en segundo lugar en el maratón de 42 kilómetros de La Habana 2013.



#22. TU VERDADERO POTENCIAL ES UN MISTERIO



POR LILIÁN LÓPEZ CAMBEROS

El golf: lo miras, parece un deporte aburrido, no piensas en él demasiado. Pero hace unos meses, por trabajo, viajé a un resort en Manzanillo. Para la prensa de viajes, lo común es practicar todas las actividades que se ofrezcan en un hotel que será reseñado. Esa vez, en un solo día, pude hacer dos cosas que nunca había hecho: manejar una moto de agua y jugar golf. De lo primero no aprendí mucho, salvo que el único secreto es acelerar y frenar sobre el agua. De lo segundo me resultaba más divertido montarme en el carrito que tomar yo misma el palo de golf. Pero ese día, por casualidad, el profesor de golf le daba clases a los hijos del gerente del hotel. Mientras me iba mostrando los ostentosos 27 hoyos del campo, con vistas de lago, montaña y mar, se detuvo en un *green* y me dio uno de sus mejores *putters* con una única instrucción: el golf se trata de pensar. Pensar el ángulo, pensar la velocidad.

Pensar la postura del cuerpo. Pensar en las corrientes de aire. Pensar en el recorrido que la bola hará hasta el hoyo. Corrigió mi posición, me dio algunos *tips* y me dijo que le pegara a la bola. Ésta se deslizó tersamente por el césped y cayó secamente dentro del agujero con la banderita. La emoción de aquel acierto distaba del estruendo que -imagino- debe sentirse cuando se anota un gol. Era más parecido a un orgullo discreto.

Con los niños aprendices en su propio carrito, me uní al resto de la clase y fuimos de hoyo en hoyo. Celebraba con ellos sin ningún tipo de barrera cultural o temporal. Resulta que yo, que nunca había sentido el menor interés por este deporte, tenía aptitudes. El problema está en que, hasta antes de un hecho tan fortuito como una visita laboral a un complejo turístico, no habría tenido forma de saberlo.

Leí o escuché en otra parte que había que especializarse en *algo*, en una única

cosa, porque la vida era demasiado corta para intentarlo con muchos temas. Me parece parcialmente cierto: no hay forma de volverse un violinista destacado y un alto exponente de la Teoría crítica alemana al mismo tiempo. Una de las dos cosas tendrá que convertirse en un *hobby*. Pero

si bien especializarse en algún tema es una de las claves para tener éxito en un área en específico, el potencial verdadero sólo se descubre en los márgenes, en lo de afuera, en aquello para lo que no fuimos llamados. Tu verdadero potencial es un misterio.

Actividades

- Entra a una clase/diplomado/curso de un tema totalmente desconocido para ti: repostería, repujado, yoga, filosofía, ritmos latinos, literatura contemporánea. Tal vez descubras una habilidad que creías inexistente. Tal vez no. Pero el impulso de llevar tus habilidades verdaderas a límites desconocidos te ayudará a cristalizar los conocimientos que sí tienes.
- Te conoces, o crees que te conoces. Lo bien que quedará un texto o los resultados que obtendrás de una empresa determinada. Pero la verdad es que nunca

sabrás si algo pudo salir *mejor*, excepto apuntando hacia algo más cercano a la excelencia. Aplica un criterio distinto para ti mismo en tu próximo proyecto. Un nivel de exigencia personal mucho más elevado que aquel que te resulte sencillamente satisfactorio.

- Entrena y atrévete: un maratón, una cena para amigos, una presentación de negocios. Busca un reto difícil de entrada y prepárate específicamente para él. Apunta a lo grande desde el comienzo.

Da el paso

Rescata tus boletas de calificaciones de la primaria, la secundaria o la preparatoria. Ubica las calificaciones más bajas y explica, en un párrafo o dos, cómo superaste de manera empírica las dificultades que estas materias suponían para ti. Comparte imagen de boleta y texto en nuestro muro de Facebook.

La explicación que hace Lilián de este punto es una de las más bellas que usted, lector o lectora, va a encontrar en este libro (confieso, además, que nunca se me habría pasado por la cabeza que la compañera tiene dotes de jugadora de golf). El verdadero potencial es un misterio, qué duda cabe. Un descubrimiento similar sucedió con Mardonio Carballo, poeta, actor y cronista mexicano. Mientras que hoy en día la mayoría pone su mirada en

aquello que resulta “moderno” o “vanguardista”, Mardonio encontró en lo indígena, en lo antiguo, una posibilidad única para su trabajo creativo. Y lo hizo en toda su amplitud. Asumirse indígena, en un país como México, es un acto de valor. “El espíritu emprendedor radica en saber jugar con lo que se tiene”, dijo Mardonio cuando participó en las *FuckUpNights* en 2013. Y eso vale igual para quien es poeta, diseñador o tecnólogo. Punto.



Raúl de Anda



Para entender un fracaso es necesario conectar con la persona que lo sufrió, por eso creo que es importante que sepan quién soy. Al graduarme como ingeniero industrial, puse toda mi energía para entrar a trabajar a Valmex Casa de Bolsa, probablemente porque siempre escuché a mi papá decir que iba a ser muy bueno haciendo dinero, tal vez por el prestigio. Al cabo de un año me dí cuenta de la terrible distribución del dinero en nuestro país y pensé “por cada persona que hago más rica quiere decir que estoy haciendo a 50, 70 o 100 más pobres”. Así que renuncié y me fui a África como misionero.

Llegué a la República Centroafricana con la idea de cambiar el país, pero al final el más cambiado fui yo. Vivir seis meses en un país donde uno de cada cinco niños no llega a su cumpleaños número cinco y el promedio de edad es 49 años, me hizo darme cuenta que la caridad no crece tan rápido en este mundo como los problemas.

A mi regreso me encontré con un mundo en el que se hablaba acerca de resolver los problemas más grandes del mundo con modelos de negocios. Empecé a colaborar en una organización donde desarrollábamos y operábamos programas para atacar problemas específicos, desde un fondo para apoyar emprendedores, hasta un programa para disminuir el desempleo de recién egresados. Cuando empezamos a diseñar el programa para disminuir el desempleo nos dimos cuenta que el problema era que la gente estaba saliendo de las carreras sin trabajo (ya no se diga experiencia). Entonces la lógica y casi revelación (para nosotros) fue “que nadie se gradúe sin trabajo”, y ahí estaba el “cáliz de la vida” (repito, para nosotros).

El reto, claro, venía en monetizar... pero no nos asustaba hacer modelos de negocio. Teníamos prácticamente armado todo: clientes (empresas que quisieran recibir universitarios), población a beneficiar (evidentemente, universitarios a punto de ser NINIs), alianzas (universidades) y nosotros, quienes ganaríamos dinero por reclutar a universitarios con gran potencial.

Ya teníamos el balón en nuestra cancha, solo había que meter el gol, así que nos dedicamos a armar una gran red de empresas para ofrecer el programa. Después de siete meses de trabajo, +100 reuniones, +50 presentaciones entregadas... cerramos con cero empresas, hicimos cero ventas, generamos cero empleos, pero lo que es peor tuvimos cero aprendizajes.

Estábamos tan seguros del producto que teníamos y tan orgullosos de nuestro modelo que nunca nos detuvimos a pensar ¿por qué @#\$% no lo están aceptando?

Nos sentamos con más de cincuenta directores y nunca les preguntamos qué podríamos mejorar, qué necesitaban, qué les gustaría ver en nuestro modelo o, humildemente, que nos ayudaran a hacer un modelo que ellos mismos estuvieran dispuestos a pagar. Después de siete meses de trabajo, decenas de reuniones y alrededor de 700 mil pesos gastados, el costo más grande fue una autoestima, la mía.

Cuando empezamos a escuchar “NO” por parte de los empresarios, pensé “mm hay algunos imbéciles que no reconocen una gran oportunidad”. Para cuando llegué a veinte negaciones mi pensamiento era “wow, hay demasiados imbéciles por aquí, tengo que encontrar mejores empresas”. Tocando los treinta rechazos fue un “creo que solo hay imbéciles en la zona” pero pasando los cuarenta todo cambió y en mi cabeza solo había un “creo que el imbécil soy yo”.

El problema de escuchar tantos rechazos es que empiezas a dudar de tus habilidades, de tus capacidades y lo que es peor, de ti mismo. Y entras en un ciclo (casi infinito y muy difícil de romper) que empieza con dudas. Una vez que dudas del modelo y de ti como persona, entras en pánico (eso hace que te congeles y seas menos hábil para responder, sorprender y hacer magia). Una vez que ese fuego interno se empieza a apagar nos da vergüenza y buscamos estar solos, lo que empeora el ciclo, porque la soledad con inseguridades empieza a hacer nuestras dudas cada vez más grandes, más reales, más tangibles.

Dudas-Pánico-Autoestima-Aislamiento-Inseguridad-Dudas

Podría mencionar más de treinta errores enormes que cometimos, pero hay tres que sobresalen, pues todos acaban interconectados con ellos: necesidad, orgullo y “efecto fantasma”:

Necesidad: reunión tras reunión, decíamos lo mismo, vendíamos lo mismo, pensando que el error estaba en ellos.

Orgullo: nunca fuimos lo suficientemente humildes (e inteligentes) para detenernos a pensar, replantear y preguntar.

Efecto fantasma: éste es el más grave y solo se da en casos extremos de soberbia, cuando tu orgullo es tan grande que tu cerebro no puede imaginar estar equivocado, entonces el último recurso es crear enemigos donde no los hay.

En nuestro caso, el efecto fantasma fue pensar que había convenios ocultos entre empresas y universidades donde las universidades ofrecían el trabajo de los alumnos (no remunerado) a las empresas, a cambio de patrocinios para eventos. Por esa razón no pagaban nuestros servicios, los tenían sin costo directamente con la universidad.

Nos casamos tanto con nuestra solución que se nos olvidó la parte más importante, el problema que queríamos resolver. Nuestra soberbia fue tal que nunca nos dimos cuenta que no teníamos propuesta de valor, estábamos ofreciendo un servicio a las empresas que las universidades tenían y gratuitamente: el departamento de vinculación. A quienes, por cierto, nunca pudimos sumar como aliados, ya que nos veían como competencia. Otro error grande: no supimos inspirar, preferíamos intimidar.

De niños nos dicen que nos vamos a topar con momentos en la vida que se verán como una “Y”, si elegimos bien seremos exitosos pero si escogemos mal iremos directo al fracaso. Y hoy con una mano en la cintura (bueno, en el teclado) puedo decir que no hay cosa más falsa. La ruta que caminamos no es una “Y”, es más como un zigzag. Solo hay dos cosas que pueden cambiar la longitud de ese camino: la perseverancia para pasar de fracaso en fracaso sin perder el rumbo y la velocidad con la que aprendamos de cada momento.



#23. DERROTA A TU EGO

POR LETICIA GASCA



La más poderosa razón por la que ocultamos nuestros fracasos tiene tres letras: ego.

El ego es eso que construimos a lo largo de la vida mientras adquirimos conocimientos, creencias, hábitos y experiencias.

Es decir, el ego es la ilusión que creas acerca de ti mismo, por lo general, inflada más allá de la realidad. Esa ilusión de que eres perfecto e infalible se tambalea cuando las cosas salen mal y la realidad te recuerda que no eres perfecto ni infalible. Y como preferimos seguir engañados, en lugar de destruir dicha ilusión, buscamos un pretexto para justificarnos.

El ego no es del todo malo, ya que puede ser una fuerza motivadora, pero no lo conviertas en lo que más influye cuando tomas decisiones.

Si derrotas tu ego y te quitas de encima esa necesidad ilusoria de ser perfecto, podrías enfrentarte al mundo de una mejor manera. Por ejemplo, en lugar de ver las cosas como quieres que sean, las verás como son. Y cuando las cosas te salgan mal, en lugar de autoflagelarte o justificarte, podrás ser más compasivo contigo mismo y recordar que tan solo eres un ser humano.

Hasta aquí se han dado pincelazos de una docena de personas entre las muchas que han contado sus fracasos en las *FuckUpNights*. Pero conforme nos acercamos al final, el lector habrá advertido que aquí hubo mucha historia ajena, mucha broma a Nicko, y ninguna confesión de parte. Va el ejercicio en cien palabras. El trabajo en el que mejor he ganado, al igual que mis dos últimas relaciones, terminaron en gran medida por una misma razón:

Actividades

La mejor forma de medir qué tal está tu ego es observando qué tan fácilmente te ofendes: si es con frecuencia, probablemente tienes un poquito más de ego del necesario, convenciéndote de que el mundo no debería ser como es.

La próxima vez que te sientas ofendido por algo o alguien, piensa si estás ofendido porque lo que pasó vulnera la ilusión de perfección que has creado en torno a ti.

La ofensa está en los oídos de quien la escucha, no en la boca de quien la dice.

Da el paso

Las redes sociales se convierten en una vitrina de nuestros egos: nadie es tan guapo como parece en Facebook ni tan inteligente como parece en Twitter.

Al ego, al igual que a las redes sociales, le encanta dividirnos entre ganadores y perdedores. Siempre habrá alguien más rápido, más joven, más fuerte, más listo y con más suerte que tú. Es imposible ganar todo el tiempo, pero en Facebook solo vemos las fotos de corredores sonrientes cruzando la meta y amigos estudiosos anunciando que han terminado su maestría. Comparte en redes sociales tus fracasos:

- Tómale una foto a ese *spaguetti* batido que cocinaste demasiado
- Publica una captura de pantalla del *mail* en el que te rechazaron: cuéntanos que no obtuviste ese empleo o que no ganaste la rifa.
- Deja de presumir tu estupenda condición física. Cuéntanos acerca de ese día en el que saliste a correr y a las tres cuerdas te ganó la flojera y regresaste a casa a ver la televisión. **Recuérdalo: tú no eres tus victorias (ni tus fracasos).**

mi ego. Los psicólogos sabrán explicarlo mejor que yo, pero cuando uno llega a creerse indispensable para algo o alguien, ya perdió. Porque es falso. Porque por más buenos, inteligentes o “necesarios” nos creamos, el otro (el jefe, la novia, el socio, el amigo) siempre tiene la opción de encontrar un reemplazo o aprender a vivir sin nuestra presencia. Duele y cuesta entenderlo. Pero así son las cosas. Y mejor hacerlo pronto que tarde.





#24. SÉ VALIENTE Y VIVE AL MÁXIMO

POR TATIANA MAILLARD



A que nunca habías escuchado este consejo, ¿eh? Pero no está mal recordarte que, para equilibrar el cosmos, hay experiencias buenas además de las malas. Cada nuevo proyecto es un salto al vacío, de esos que dan los locos, los valientes y, en ocasiones, también los estúpidos. Disfruta el riesgo de realizar cosas que nunca antes habías experimen-

tado. Sugerirte que te inscribas a un curso para aprender una nueva actividad, o que disfrutes de las pequeñas cosas de la vida, es trillado. Creemos que tú eres quien debe decidir hacia dónde dirigir tu energía y voluntad para enriquecer tu existencia y que, cuando la muerte se pare frente a ti y te extienda la mano, te vayas en paz, pues nada te debe la vida.

Actividades

¿Qué te vamos a decir nosotros? ¿Que disfrutes cada instante? ¿Que bailes, rías, ames, llores, aprendas, te caigas, te levantes, observes atardeceres, practiques

buceo, te retes a tí mismo? Eso ya lo sabes. Recuerda que lo más importante de la vida es vivirla. Y nada más.

Da el paso

Escoge un día para avisar en tus redes sociales que, en cuestión de una semana, darás de baja todas tus cuentas, pues estarás más ocupado en vivir, que en estar mostrando a los demás que vives. Si no quieres ser tan extremo, elige quedarte con una (la más útil para informarte del mundo o mantenerte en contacto con tus seres queridos). ¿Radical? Sí. Pero ¿para qué quieres un millón de amigos en Facebook? Ni eres Roberto Carlos ni con ellos más fuerte podrás cantar, porque, para empezar, ¡a muchos ni los conoces!





Alexander Eaton



Yo tuve la fortuna de esquiar desde la infancia, y para mí, el momento más feliz del año era aquel día de otoño en el que se estrenan las más recientes películas de esquiadores. Toda mi adolescencia viví hipnotizado por las imágenes de estas películas. Durante mis veintes, entrené, me preparé, trabajé en tiendas de esquí y devoré compulsivamente películas de esquiadores. Todo esto con un objetivo: alcanzar Alaska.

En verano de 2001, tras haber estudiado media carrera de periodismo, llegué a Valdez, en Alaska. Estaba dispuesto a hacer cualquier trabajo que me ofrecieran. Me desempeñé como guía, escribí para el periódico del pueblo e intenté vender fotos a revistas de aventura. El invierno que me dediqué a reabastecer de combustible a los helicópteros ocurrió algo increíble. La productora de películas de esquí más prestigiosa del medio me llamó para preguntarme si sabía grabar en 16mm Ariflex. Necesitaban, con urgencia, tomas adicionales para una película que tenían en producción y habían escuchado que yo tenía buen ojo.

¿Hacer una película de 16mm para la compañía de mayor renombre entre esquiadores famosos? Dije que sí, por supuesto.

El ejemplar que me prestaron (lo tuvieron que buscar en el fondo de un clóset) databa de 1972, y tenía un lente largo e intimidante. Esa noche lo llevé conmigo a casa —yo vivía en una helada casa rodante en el extremo opuesto de la ciudad—, le cargué la batería y me familiaricé con él. El viaje comenzaría a las 6 de la mañana del día siguiente.

A la medianoche, el director de la película me llamó por teléfono para darme un curso rápido en el uso de la cámara. Mencionó la importancia de mantener la película en total oscuridad antes de cambiar el rollo; si no lo hacía, la película corría el riesgo de quedar expuesta. Me explicó una serie de complejos pasos que tendría que seguir para poder colocar el rollo en las bobinas. Me recomendó practicar estos pasos diez veces con luz y veinte veces más en la oscuridad.

A eso de las tres de la mañana yo apenas estaba probándome la mochila. Incluyendo el tripié, cámara, baterías y todo mi equipo adicional (soga de rescate, guantes, ropa, pala para avalanchas, entre otras cosas). La mochila pesaba 50 libras. Yo iba a tener que esquiar con ella puesta.

Esa noche no pude dormir. A la mañana siguiente vi el amanecer: luz tenue y nieve resplandeciente. Es decir, condiciones perfectas para filmar. Los siguientes cuatro días fueron excepcionales. Filmamos durante largas jornadas y esquiamos con los hermosos atardeceres de Alaska de fondo. Los esquiadores dieron todo un espectáculo: se lanzaron desde enormes precipicios, se deslizaron por las laderas de las montañas. Los encuadres captados con la

Arriflex eran perfectos y mostraban a los esquiadores, con estallidos de nieve y escarpados picos de montaña. En el fondo, un cielo azul y perfecto.

Para lograr una calidad suficiente, un motor necesita veinticuatro cuadros por segundo; es decir, casi dos pies de película. Cien pies de película duran unos tres minutos y medio. Cada rollo que se terminaba me obligaba a improvisar un cuarto oscuro —con mi chamarra para esquiar y mi mochila— dentro del cual retiraba el rollo de película que luego sellaba en una caja oscura. Tras esto, colocaba el nuevo rollo de película en las bobinas y filmaba durante tres minutos más.

Al final del cuarto día ya tenía una pila de cajas de película Kodak, la cual me aseguré de enviar por correo el último día de la temporada de helicópteros. Celebré el fin del rodaje y mi primer día libre cantando canciones de triunfo a todo pecho a las 6 de la mañana. Esa misma mañana recibí una llamada invitándome a unirme a un viaje en helicóptero desde Valdez hasta California por toda la costa del Pacífico. Los siguientes tres días filmé el océano, las montañas, los bosques de lluvia canadienses, así como destinos de esquí remotos, todo esto desde las alturas.

Tan pronto aterrizamos en el estado de Washington corrí a un teléfono de monedas para confirmar con la productora que hubieran recibido el envío de las películas. El técnico que contestó estaba agitado. Había recibido las películas, pero ninguna tenía imágenes. Revisé los rollos uno por uno. Él no entendía. Los rollos parecían estar al revés, y en estado virgen. ¿Significaba esto que yo había operado el mecanismo de la cámara al revés? Él estaba seguro de que sí.

No recuerdo haber colgado. El *shock* llegó en oleadas. Pensé en las filmaciones perdidas, en los riesgos que tomaron en vano los esquiadores, en las decenas de miles de dólares que se gastaron en helicópteros y que se habían ido a la basura. Ni los nombres de los esquiadores ni el mío aparecerían en la película este año. Y todo era mi culpa.

El helicóptero había terminado de cargar combustible y me esperaba para seguir a California. Bajo el estruendo de las aspas, tomé mi mochila y la cámara, y huí sin dar explicaciones. En voz baja pero también a gritos, me repetí a mí mismo las palabras: “¡No!, ¡no!, ¡no!”. Pero era inútil. Las imágenes estaban perdidas y no había manera de recuperarlas.

Posteriormente, hablando con el director de la película, descubrí qué había salido mal. Resultó que yo había hecho mi prueba con una película que había sido rebobinada al revés por alguien más, quien, a su vez, también la había utilizado para practicar. Perfeccioné ese error, diez veces con luz, y veinte veces en la oscuridad.

Compré un boleto de transbordador para volver a Alaska. Hice el viaje de tres días en la cubierta acompañado de una botella de whisky para las penas. Mi cama era un bolso de dormir colocado en una tumbona de plástico. Apenas unos días antes había sobrevolado este paisaje que tenía frente a mí y me había parecido como de miniatura. Ahora yo estaba frío y húmedo, y mi fracaso me había obligado a poner nuevamente los pies en la tierra. En mi segunda noche grité a todo pulmón desde la popa, donde estaban los motores. Mis gritos se ahogaron entre ruidos mecánicos y la vasta naturaleza, ambos indiferentes ante mis éxitos y fracasos.

Las principales causas de fracaso de los negocios en México

POR MARIO DÁVILA, FRANCISCO LAYRISSE, GERARDO LOZANO F., ERIKA RIOJAS Y HÉCTOR URBINA



Si hablamos de negocios que fracasan la pregunta del millón es ¿por qué fracasan?. Este estudio pretende responder esa pregunta para el caso de México. El top 5 de razones para el fracaso lo encontrarás a continuación y más adelante verás cómo llegamos a estas conclusiones y qué aprendimos en el camino. Esperamos que esta investigación te resulte tan interesante y útil como lo fue para nosotros.

Las cinco causas más comunes por las que fracasan los negocios en México son:

1. Ingresos insuficientes para subsistir (65%).
"No tener mas que el financiamiento justo para hacer frente a la operación mensual."
2. Falta de indicadores (48%).
"Faltó claridad en los objetivos del negocio, por y para qué trabajábamos, además de los rendimientos requeridos y esperados."
3. Falta de proceso de análisis (44%).
"Era mi primer negocio y, aunque en teoría conocía muchas cosas por la universidad y mis otros trabajos, es muy distinto ser empleado a ser cien por ciento responsable de tu propio negocio. Hoy pondría más atención en elaborar un plan de negocios a conciencia."
4. Planeación deficiente (44%).
"Falta de planeación. Falta de experiencia como directora. Falta de visión empresarial."
5. Problemas en la ejecución (43%).
"Creo que nos dedicamos demasiado a planear pero nunca salimos a comprobar si nuestras hipótesis también eran lógicas para el cliente final."

El emprendimiento y el fracaso van de la mano igual que el chile y el mexicano. Ciertamente, no todos los mexicanos incluyen el chile dentro de su dieta y a algunos les gusta más picoso que a otros, y de la misma forma se puede poner en duda que los grandes emprendedores surjan exclusivamente del aprendizaje que acompaña al fracaso. Lo que sí resulta innegable es que, dentro de la cultura del mexicano, el chile es un elemento vital y; dentro del universo del emprendimiento, el fracaso es elemental. Partiendo de esta lógica, los involucrados en la consumación de este libro tomamos la decisión de conocer y estudiar a profundidad el tema del fracaso. Tema del que se ha hablado tan poco.

Antes de dirigir nuestra atención al fracaso, primero dediquemos algunas palabras al emprendimiento. Sabemos que para muchos el emprendimiento va más allá de salir a la calle

y conseguir trabajo; se trata de buscar independencia, de autorrealizarse, de innovar y de ganarse el respeto de los demás. El emprendimiento es necesario para la sociedad, fomenta el crecimiento y el desarrollo, además, se basa en una filosofía de iniciativa individual.

Es muy común que por todos lados haya nuevos emprendimientos, lamentablemente, por doquier hay fracasos. En España el 80% de las empresas quiebra en los primeros cinco años y, en Estados Unidos, las empresas tienen un promedio de vida de seis años, mientras que el 30% no logra cumplir su tercer año. En Latinoamérica la situación es parecida: en Argentina sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y; en Chile, 25% de las empresas desaparecen en el primer año (Velázquez (2008).

En México el 75% de las nuevas empresas cierra operaciones después de los dos años, y entre abril de 2009 y mayo de 2012, por cada cien establecimientos existentes, veintidós cerraron y veintiocho iniciaron actividades, aproximadamente. Éstas son muy buenas noticias: por cada cien establecimientos nacen seis, y la tendencia va a la alza.

Al ahondar en estos datos vemos que el INEGI revela que en ese periodo (2009 a 2012) nacieron 1,135,089 establecimientos y que el sector que presentó la mayor proporción de nacimientos fue el de servicios privados no financieros, con el 30.7%, seguido del sector comercio con 28.4% y, en tercer lugar, las industrias manufactureras con 20.4%. Respecto al cierre de establecimientos (884,240), los peores sectores fueron los de comercio, servicios, e industrias manufactureras, con 22.9%, 22.7% y 16.7%, respectivamente (INEGI 2013).

En busca de impulsar la cultura emprendedora, el gobierno de México ha creado recientemente el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). Dicho organismo es guiado por cuatro líneas de trabajo: 1) fomenta el financiamiento y obtención del capital, 2) promueve la generación de habilidades gerenciales, 3) apoya el acceso a tecnología, 4) asegura que se reciba la información adecuada.

Por su parte, la academia también está trabajando arduamente en ser un motor del emprendimiento. Para dar respuesta a este fenómeno creciente, el Tecnológico de Monterrey ha creado el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera, que desde su fundación se ha dedicado a renovar el modelo educativo del emprendimiento.

Desde su fundación el Tecnológico de Monterrey entendió la importancia del emprendimiento, desarrollando programas y actividades que han crecido en forma extraordinaria –en particular durante los últimos treinta años– hasta conformar uno de los ecosistemas de emprendimiento más importantes entre las instituciones educativas del país y del mundo entero. No obstante, el reto de impulsar una cultura emprendedora es cada vez mayor pues demanda consideraciones que antes no existían dentro del modelo tradicional.

La resiliencia es uno de los nuevos elementos que ha sido identificado como vital para el aprendizaje, es decir, la capacidad de reponerse ante el fracaso, de confrontar el que los planes no se logren e, incluso, de levantarse después de una pérdida. La realidad ha demostrado que la gente que se sobrepone al fracaso tiene aun más posibilidades de triunfar; y que es posible desarrollar capacidades para confrontarlo y superarlo. El modo en que las sociedades asimilan y encarar el fracaso es, precisamente, uno de los factores distintivos entre las

sociedades emprendedoras y exitosas y las que solo han intentado serlo; entre estas últimas se encuentran la latinoamericana y, por supuesto, la mexicana, en donde el fracaso aún se percibe con aprensión y de forma esquiva, en muchos casos el fracaso representa el final de un esfuerzo.

Por ello, el tema de la resiliencia y su relación con el fracaso ha sido integrado a los nuevos modelos educativos encaminados a cumplir la visión de formar personas con un espíritu emprendedor. Al respecto, el cambio cultural y personal en la percepción del fracaso deberá darse gradualmente, en la medida en que más gente lo asimile de una manera profunda y abierta. Así, la investigación sobre el fracaso y las iniciativas para comprenderlo son de suma importancia.

Ahora bien, ¿cuál es el núcleo de la presente investigación? ¿Qué encontramos con ella? ¿Realmente es posible descubrir una causa predominante en torno a las causas del fracaso del emprendedor mexicano? ¿Se trata de una causa única o de un cúmulo de situaciones? ¿Los principales problemas son la falta de capacidad en torno a temas financieros o de estrategia? ¿Cuál es la personalidad del emprendedor no exitoso en México? Todas estas preguntas y muchas otras fueron abordadas en esta investigación pero, primero, es necesario entender el proceso que se recorrió para lograr la generación de este reporte.

Metodología

El objetivo general de esta investigación fue realizar una primera aproximación al porqué del fracaso en los emprendimientos en México. Hablando con mayor formalidad, el objetivo se definió de la siguiente manera: “Explorar e identificar, en el contexto mexicano, los factores internos y externos que dieron como resultado un emprendimiento fracasado”.

Para alcanzar el cumplimiento de dicho objetivo general se establecieron una serie de objetivos específicos, entre los cuales se incluyen: distinguir los factores que contribuyeron al fracaso del emprendedor; identificar el perfil de los emprendedores que han fracasado, así como su personalidad; conocer los fondos de creación de las empresas y; discernir los aprendizajes del emprendedor después de la falla.

Al tratarse de una primera aproximación, fue necesario dividir el estudio en dos etapas:

1. Primera etapa, análisis cualitativo:

Se realizó un *focus group* con nueve fundadores de negocios que fracasaron quienes amablemente compartieron su historia. Entre los participantes había hombres y mujeres de 25 a 45 años, emprendedores de la industria de los alimentos, el desarrollo de software, el comercio, el transporte internacional y las telecomunicaciones. A través de estas historias se lograron identificar algunos aspectos como: que los fondos para la creación de la empresa provenían del dinero propio (ya fuera de otros negocios, ahorros personales o familiares), y que una de las causas de fracaso común a casi todos los emprendedores fue un proceso de planeación deficiente.

Al ahondar con mayor profundidad en las razones del fracaso se identificó que podía provenir de dos fuentes. Por un lado, están las razones intrínsecas al emprendedor, es decir,

atribuibles a él o ella por falta de visión, mala administración, un nulo o deficiente estudio de mercado y la ausencia o imperfección de un plan de negocios. "En mi caso fue la falta de un business plan, un estudio a fondo." "Siempre descuidamos la parte administrativa, en donde no hubo un talento administrativo que soportara el crecimiento". Por otro lado, los fracasos se pueden originar en base a situaciones que salen del control de los emprendedores, es decir, factores externos como la inseguridad, problemas con los proveedores, etc.

También se detectó que un emprendedor no fracasa por una sola causa o razón única, más bien es un fenómeno multifactorial. De igual forma se pudo evidenciar que cada emprendedor tenía causas de fracaso diferentes, es decir, a cada historia le eran inherentes distintas causas y sólo unas pocas les eran comunes.

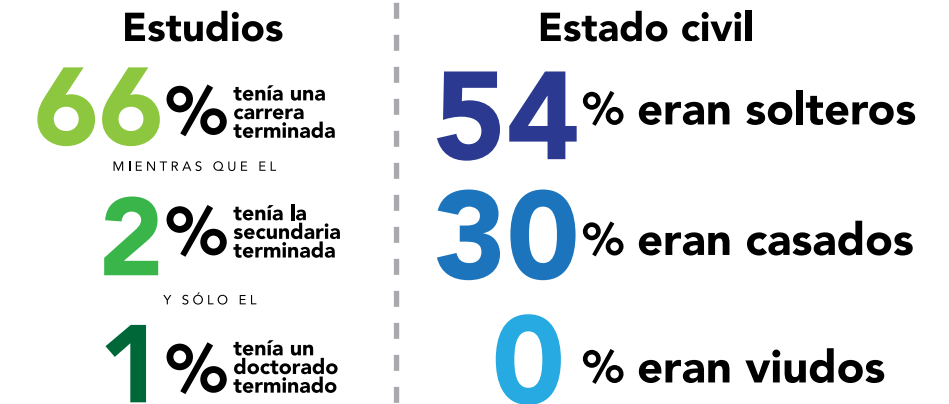
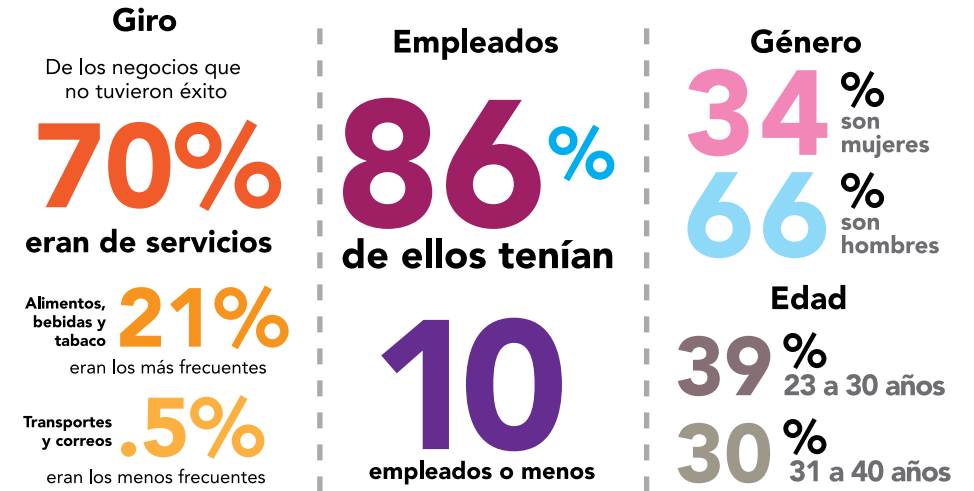
Estas observaciones encaminaron nuestro análisis a la generación de categorías o temáticas que permitieran un orden que facilitara su estudio. En base a las entrevistas con los emprendedores se tomó la decisión de generar seis temáticas principales. Estas se pueden apreciar en el siguiente gráfico:



Sin embargo, al darnos cuenta que cada emprendedor narra una historia de fracaso con pocas causas en común, fue necesario profundizar en otra ronda cualitativa. Después del *focus group* desarrollamos un cuestionario de ocho preguntas abiertas y pedimos a trece emprendedores que habían fracasado en sus respectivos negocios que lo contestaran haciendo énfasis en compartir su experiencia en cuanto a problemas y fallas relacionados con las áreas antes mencionadas. Con estos cuestionarios se confirmó que, efectivamente, sería a partir de las seis temáticas mencionadas que se agruparían todas las razones de fracaso estudiadas en el proceso cualitativo.

2. Segunda etapa, análisis cuantitativo:

Con las seis temáticas definidas, se prosiguió a agrupar y simplificar todas las razones de fracaso que enumeraron los emprendedores. En total se identificaron 41 razones de fracaso, agrupadas en 22 subtemáticas y, a su vez, éstas se reunieron en las 6 temáticas explicadas previamente. La encuesta fue contestada por 409 emprendedores. A la encuesta se agregaron diversas secciones que permitieron analizar el perfil y la personalidad del emprendedor no exitoso. Los resultados se describen a continuación:



Personalidad del emprendedor

1. **Apertura a la experiencia**
Tienen: Imaginación activa, sensibilidad estética, la atención a las vivencias internas, gusto por la variedad, curiosidad intelectual e independencia de juicio. Lo opuesto son más convencionales y tradicionales.
2. **Cuidadoso/Concienzudo**
Tienen: auto-control, no sólo de impulsos sino también en la planificación, organización y ejecución de tareas. Lo opuesto más laxo, informal y descuidado en sus principios morales.
3. **Amabilidad**
Tienen: altruismo, consideración, confianza y son solidarios. En su polo opuesto el individuo es egocéntrico, escéptico y competitivo.
4. **Inestabilidad emocional**
Tienen: ansiedad, mucha preocupación, falta de homogeneidad en su conducta, baja tolerancia al estrés, poca socialidad. Lo opuesto, es una persona estable, calmada y firme en sus decisiones.
5. **Extrovertido**
Tienen: atrevimiento en situaciones sociales, tendencia a evitar la soledad. Lo opuesto son reservados, antipáticos, poco dependientes de otros, prefieren lo conocido y habitual.

Rasgos de personalidad predominantes durante el fracaso

Para analizar y entender mejor la personalidad de los fundadores de negocios que fracasaron, en este estudio nos enfocamos, principalmente, en la teoría de rasgos. El sistema de referencia predominante para explicar los rasgos de personalidad es el modelo de los Cinco grandes factores (John et al. 2008), conocido popularmente como el Big Five.

Los cinco rasgos o factores que se explican en el gráfico anterior suelen ser denominados como: factor O (openness, o apertura a nuevas experiencias), factor C (conscientiousness, o cuidadoso/concienzudo), factor E (extraversión, o extroversión), factor A (agreeableness, o amabilidad) y factor N (neuroticism, o inestabilidad emocional). Los cinco forman el acrónimo mnemotécnico "OCEAN".

En nuestro estudio, 409 emprendedores con la experiencia del fracaso contestaron un test de personalidad con el fin de determinar sus rasgos predominantes. Para este estudio, en particular, se decidió tomar en consideración la primera y segunda característica dominante. La siguiente tabla ilustra los resultados:

Rasgo de personalidad	Primera mención (%)	Segunda mención (%)	Total
Apertura a la experiencia	48%	26%	74%
Cuidadoso / concienzudo	20%	26%	46%
Amabilidad	10%	19%	29%
Inestabilidad emocional	12%	16%	28%
Extrovertido	9%	12%	21%

En consideración a los resultados expuestos tenemos que: "apertura a la experiencia" aparece en el 74% de la muestra, lo que significa que casi tres de cada cuatro fundadores de negocios que fracasaron –tal como lo dice la descripción de este rasgo– buscan experiencias nuevas. Esto podría indicar que una persona abierta a nuevas experiencias está relacionada positivamente con los start-ups de los negocios, pero no necesariamente es el rasgo más adecuado para un emprendedor que piensa en la sobrevivencia a largo plazo.

Irónicamente, como segunda característica dominante tenemos el rasgo de "cuidadoso/concienzudo", que aparece en un 47% de la muestra, lo que significa que, dos de cada cuatro emprendedores tienen autocontrol y buscan cierto grado de planeación. Quizá esto implique que, a pesar de la buena organización de los emprendedores, es probable que ante situaciones adversas no contempladas pierdan el control y desistan. No obstante, con lo que ya hemos obtenido podemos deducir que la personalidad juega un importante papel en el éxito o fracaso del emprendedor.

El fracaso como un proceso natural

Como ya se dijo al inicio de esta sección, el 75% de los nuevos emprendimientos desaparece, por lo cual es pertinente preguntar: ya que el fracaso es algo tan frecuente ¿por qué fracasan los emprendedores? ¿Qué sucede en la mente del emprendedor que vive un fracaso? ¿Por qué algunos vuelven a intentarlo y otros no?

Quizá, parte de la razón por la cual un emprendedor no llega a alcanzar el éxito definitivo tenga que ver con el hecho de no aprender a sobrellevar el fracaso. Llevar a cabo una idea de negocio requiere dedicación, esfuerzo, sacrificio. En una palabra: resiliencia (capacidad para afrontar la adversidad y lograr la adaptación) (Rodríguez, 2013).

La resiliencia es una característica que se encuentra en los grandes personajes de los negocios a lo largo de la historia. Caer y levantarse, una y otra vez, es parte de la actitud emprendedora, al igual que el recuperarse de una situación de crisis y, sobre todo, aprender de los errores. En cualquier caso, para poder aprender de las fallas es necesario identificarlas con claridad y, como se mencionó previamente, resulta muy complicado determinar la causa del fracaso como una sola en particular. A partir de las entrevistas exploratorias pudimos apreciar que cada historia conlleva múltiples causas de fracaso; de igual forma, esto ocurrió con las encuestas. Al preguntarle a cada emprendedor si, en específico, había tenido problemas con alguna de las 41 situaciones, en promedio, cada uno comentó haber tenido problemas o muchos problemas con 11 de ellas. Al detalle, si sólo se contemplan las fallas en las que el emprendedor tuvo "muchos problemas", se obtiene que los emprendedores seleccionaron 5 causas.

A continuación exploraremos una por una las principales causas de fracaso. Si hacemos un análisis global y comparativo entre las diversas situaciones, se puede apreciar que las principales causas de fracaso se encuentran en el área de finanzas y en la de administración, con un 40% y un 34% respectivamente. Es importante mencionar que los porcentajes no suman un 100% debido a que las causas de fracaso no son mutuamente excluyentes.



Causa 1. Finanzas

Encontramos que la principal razón para el fracaso tiene que ver con el área de finanzas. Pero, ¿qué es finanzas? A continuación se muestran algunos comentarios hechos por los emprendedores entrevistados en este estudio:

“Yo siempre he sido muy poco financiero y administrativo, son cosas que ni siquiera me gustan. Abiertamente lo aborrezco.”

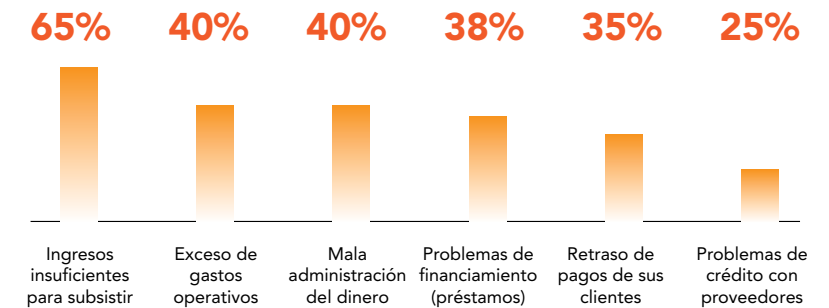
“Este proyecto fracasó por una mala planeación financiera y por no contar con una estructura profesional acorde al alcance del proyecto. La empresa se quedó corta en términos de poder generar ingresos propios, se sostuvo con recursos públicos y no se crearon incentivos para generar los recursos propios.”

En realidad, el área de finanzas es, para muchos, aquella con la que no se quieren meter. Todo lo que tenga que ver con números, contabilidad o el cálculo de los presupuestos, entre otros, son temas que dan miedo o, simplemente, producen fastidio en el emprendedor, al grado de ni siquiera buscar capacitación.

“El flujo de efectivo fue mi problema. Los gastos operativos fueron los que se comieron toda la inversión.”

Con el objetivo de profundizar en las razones del fracaso en el área de finanzas, se evaluaron evidencias específicas de cada una de las subtemáticas. De todas ellas, el enunciado **“Ingresos insuficientes para subsistir”** fue la mención más frecuente como motivo de fracaso; ésta fue seleccionada por el **65% de los emprendedores**. Dicho en otras palabras, los emprendedores pudieron haber tenido una buena idea de negocio, sin embargo, no les dejaba suficiente dinero para mantener el nivel de vida al que estaban acostumbrados.

Principales razones de fracaso en finanzas



Ahora bien, si se analizan estos resultados junto con el hecho de que la mayoría de los fundadores de negocios que fracasaron obtuvo los fondos para iniciar su empresa de sí mismos, amigos o familiares, ¿qué relación existe entre el tener ingresos insuficientes para subsistir y la fuente de la inversión inicial? ¿Será posible asumir que un emprendedor que financia su negocio con capital propio no mide con cautela el impacto financiero que esto tiene sobre su empresa y su patrimonio personal? El hecho de buscar fondos externos obliga al emprendedor a hacer un análisis financiero y de rentabilidad. Sin embargo, según el Global Entrepreneurship Monitor México 2013 (Naranjo et al., 2013), los fundadores de negocios que fracasaron en México también justifican su fracaso por la dificultad de conseguir financiamiento. ¿Acaso lo más recomendable está en financiar el emprendimiento con fondos de inversión, a pesar de las dificultades que esto conlleva?

“Tuve un impacto de inventario y flujo de efectivos por una planeación pobre.”

La realidad en que un negocio no genere los ingresos suficientes para subsistir podría implicar que, en primera instancia, no se realizó una planeación correcta. Por otra parte, también podría implicar que, dado que los fundadores de negocios que fracasaron financiaron su proyecto con fondos propios, nunca lograron alcanzar el flujo necesario para subsistir por sí mismos o, en otras palabras, no midieron el tiempo que tardarían en alcanzar el punto de equilibrio y empezar a generar ingresos lo suficientemente buenos como para poder vivir de ellos.

Causa 2. Administración

La capacidad de administrar la empresa, una vez que ésta presenta ventas regulares, que tiene mejor identificado su mercado y que la oferta de valor ha demostrado ser la correcta; es sin duda otra de las principales razones del fracaso. En particular, las finanzas son un área esencial; una vez que la empresa cuenta con recursos para operar, es elemental que se lleve a cabo un excelente control financiero. En este sentido, analizaremos causas de fracaso que están asociadas a la capacidad de administrar la empresa.

Una de las principales razones arrojadas por el estudio, está relacionada con la falta de indicadores en la empresa: de las empresas entrevistadas, casi **cinco de cada diez empre-**

dedores fracasaron por la falta de indicadores. En relación a la falta de indicadores y planeación, algunas de las frases relevantes son:

“No se contó con sistemas de control adecuados en la administración de recursos, por lo que hubo fugas y mala administración, lo que derivó en problemas legales con los responsables del área.”

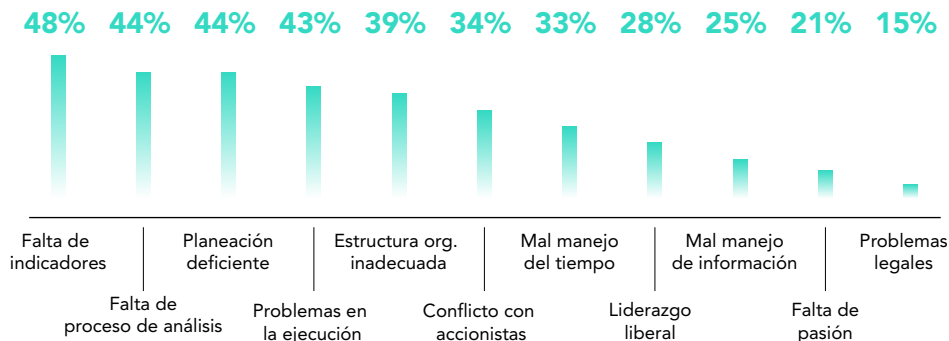
“Planeación demasiado laxa. Lo peor fue carecer de un inventario para cada uno de los 50 mil productos que tenía en cada una de mis tiendas, esto ocasionó que no me diera cuenta del robo hormiga.”

Asimismo, una planeación deficiente fue otra de las principales causas de fracaso: **poco más de cuatro de cada diez encuestados adolecieron de una previsión financiera adecuada.** Carol Enman, consultora de crecimiento y expansión de negocios, publicó en la revista *Security Distributing & Marketing*: “No se puede dirigir una empresa con éxito solo con pantalones. Usted podrá pagar las cuentas, cubrir los salarios, e incluso vivir una vida digna. Sin embargo, sin un plan, usted no será propenso a desarrollar un negocio valioso, viable, y competitivo” (Enman 2014). Existen diversas herramientas que los emprendedores pueden utilizar desde el proceso de desarrollo de su idea de negocio, hasta la puesta en marcha de la misma, que lo ayudarán a trazar su camino y tener mayor certeza sobre su proyecto empresa. Algunas de ellas como *Design Thinking*, *Lean startup*, el diseño de un modelo de negocios y en una etapa más madura, un plan de negocios, sin duda darán un gran valor.

También hay problemas relacionados con una mala ejecución de la planeación. Por ejemplo, una mala administración de la información.

Finalmente, otras fallas que descubrimos con este estudio fueron el conflicto con los accionistas, el mal manejo del tiempo, y una estructura organizacional inadecuada. Al respecto, uno de los emprendedores del estudio comentó: “Tuve una estructura organizacional inadecuada. Falta de indicadores/métodos para medir rendimientos, eficiencias, etc. Problemas legales del tipo administrativo. Conflictos entre accionistas por obtener el control de la empresa. Conflictos de propiedad entre accionista mayoritarios y minoritarios”.

Principales causas de fracaso en la administración



También, es justo mencionar que, dada la imposibilidad de abarcar todas las causas del fracaso, se dejó un espacio en blanco con la palabra “otros” para que así los encuestados manifestaran si había alguna otra razón para el fracaso que no se hubiera contemplado. Algunos apuntaron problemas específicos que ocurrieron con socios y/o accionistas:

“No perder la visión; no ceder la visión al socio de la lana; la visión la traes tú y... y tienes el control.”

“No integré un buen equipo de socios, con conocimientos y habilidades que complementarían las mías.”

“Otra máxima de mi aprendizaje en el pasado es que no siempre tu mejor amigo, hermano o primo puede ser tu mejor socio. La elección de los socios es fundamental para potenciar el alcance y crecimiento de la empresa, una visión compartida puede ayudar, pero creo que lo fundamental está en los valores. Gente afín a tus valores maximiza tu probabilidad de éxito.”

“A uno de los socios fundadores dejó de interesarle el negocio y lo abandonó, la responsabilidad que dejó sobre los demás fue tanta que todos decidimos dejarlo.”

De acuerdo con lo anterior, tener el capital “suficiente” no asegura el éxito, también es necesario llevar a cabo una planeación adecuada, un control de las actividades y procesos.

Causa 3. Marketing

“Creo que aquí hubo un mal pronóstico de todo. Y muy poca capacidad personal para aprender a escuchar, entender la verdadera problemática, plantear una posible solución, implementarla y volver a escuchar. Este feedback loop, no supe cómo manejarlo. Hoy día hubiera hecho todo diferente.”

La mercadotecnia implica entender y escuchar para plantear posibles soluciones.”

La mercadotecnia juega un papel muy importante en la vida de cualquier negocio, es a partir de ella que se obtiene el recurso vital para que la empresa subsista: dinero. Aunque no se debe olvidar que el marketing es mucho más que ventas. De hecho, en ocasiones, se asocia erróneamente a la publicidad y la promoción cuando, en realidad, se compone de cuatro grandes rubros, conocidos como las 4P del *marketing*: precio, producto, promoción y plaza.

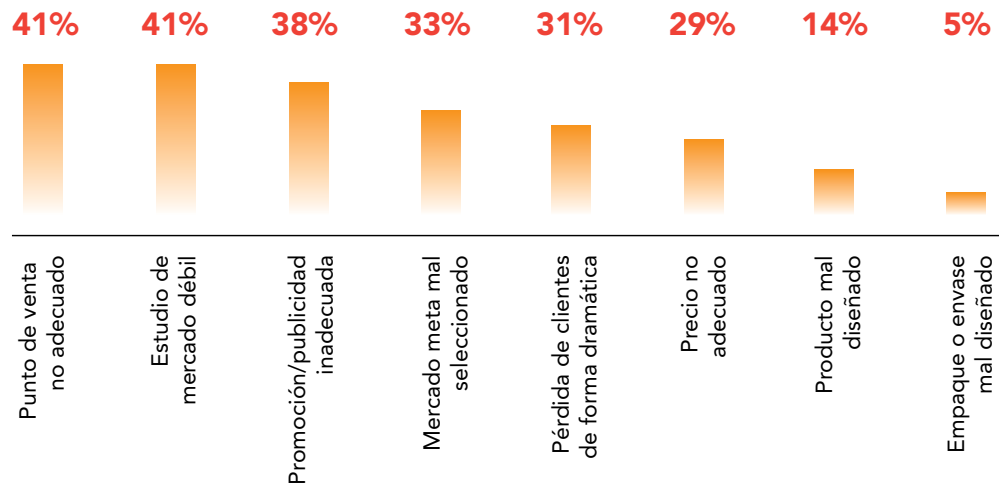
“No logramos la mezcla correcta entre ubicación, concepto y usuarios. Tratamos de hacer un concepto demasiado amplio que terminó por no comunicarse claramente.”

En la gráfica se puede observar que el enunciado “punto de venta no adecuado” fue seleccionado por el 41% de los fundadores de negocios que fracasaron. De igual forma, los encuestados comentaron haber tenido problemas por realizar estudios de mercado débiles.

La mayoría de las nuevas empresas desarrollan productos o servicios que no tienen un mercado y no proporcionan una oferta de valor para el cliente potencial.

“No identificamos el mercado al cual estábamos vendiendo. El producto no era para ese mercado.”

Principales razones de fracaso en marketing



Vale la pena destacar que solo 1 de cada 10 encuestados manifestó haber tenido problemas con el producto/servicio ofrecido, de hecho, en la investigación cualitativa algunos de los entrevistados dijeron: "Esa área la tenemos bajo control." "Era una de nuestras fortalezas, nuestro producto era muy bueno."

Los resultados de esta sección confirman lo que muchos gurús de los negocios han venido diciendo desde hace muchos años: "un buen producto no se vende por sí solo". Para ilustrar esta idea basta con revisar la historia de uno de los emprendedores más exitosos del siglo xx, Bill Gates. El fundador de Microsoft confesó no ser el creador de la computadora, ni del sistema operativo D.O.S. ni del propio Windows; entonces, ¿cuál fue el secreto de su rotundo éxito? El multimillonario lo definió de forma sencilla: "concentrarme en saber vender y comercializar correctamente mis productos".

Por otro lado, en el caso de bienes de consumo, los factores a considerar una vez que se han decidido los canales de comercialización son: las cantidades procesadas y las cantidades requeridas por los distribuidores, los arreglos para el transporte, márgenes, arreglos de pago, etc. La *Food and Agriculture Organization* (o FAO) apunta que, por lo general, las cadenas de supermercados exigen a sus proveedores que abastezcan todas sus tiendas y determinan cantidades mínimas de entrega, lo cual puede ser difícil para los fabricantes más pequeños (Shepherd, 2003); además, resalta que en algunas ocasiones las cadenas de supermercados pueden ser muy lentas para el pago de facturas, lo cual vuelve aún más difícil el mantener a flote un negocio.

"No quieras venderle a esas empresas que compran en toneladas. Véndele a la tienda de dulces... conoce el mercado y empieza a ganar dinero para después venderle a las empresas grandes."

Causa 4. Recursos humanos

El personal que trabaja al inicio de un emprendimiento representa otro aspecto valioso a considerar, si bien muchos de los primeros esfuerzos como nuevos empresarios son en solitario, cuando ya se tiene el capital para arrancar, se ha hecho una buena planeación y los aspectos técnicos y de mercado están cubiertos, es indispensable establecer quiénes serán nuestros compañeros en esta nueva aventura.

En la práctica uno puede decir: "necesito dos o tres personas para atender el local, otras dos que se encarguen de la promoción y las ventas, y una persona más para la parte administrativa", pero, ¿en realidad estamos viendo en estas necesidades una serie de aptitudes, habilidades y actitudes que beneficien al negocio? Y si ya contamos con el personal, más sin embargo éste requiere de capacitación y desarrollo, ¿hay una preocupación seria por cubrir dicho requerimiento?

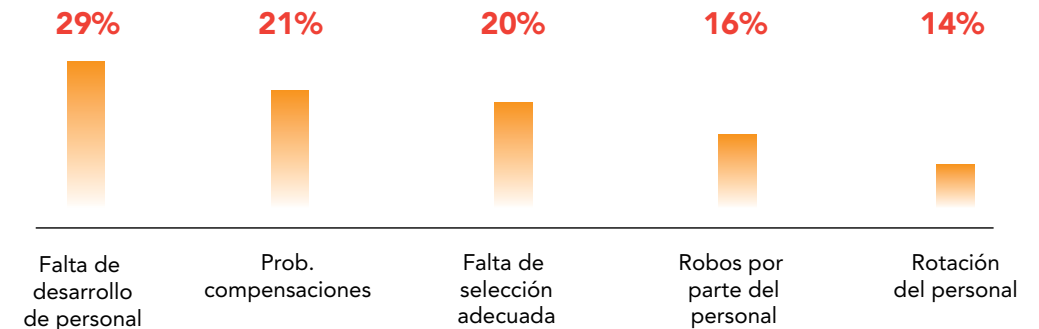
Se encontró que una de las principales causas de fracaso, seleccionada por 3 de cada 10 emprendedores, es la falta de desarrollo apropiado en el personal; es decir, faltaron planes de capacitación adecuados para capacitar a los empleados.

"Faltó claridad en los objetivos del negocio, en el por y para qué trabajamos, y en el rendimiento requerido y esperado."

Gracias a la investigación también pudimos observar que la falta de desarrollo del personal en una empresa no exitosa está relacionado con un tema que ya se comentó en la sección de administración: la falta de un liderazgo adecuado.

Para terminar, en la gráfica se muestra un resumen de las fallas más recurrentes en el área de recursos humanos:

Principales causas de fracaso en recursos humanos



Aunque no se revela a través de los resultados por evidencia, muchos de los emprendedores que agregaron comentarios al final del cuestionario hablaron sobre la dificultad de encontrar empleados leales y con las habilidades necesarias para llevar el negocio.

"Falta de personal administrativo confiable."

"Personal desleal y no confiable. Robo hormiga relacionado con la competencia."

"La selección del personal es muy difícil, lo que en términos académicos nosotros consideramos básico, los pasantes de ingeniería lo desconocen por completo."

"Malas contrataciones en cuestión de capacidades técnicas y compatibilidad con la cultura interna."

Causa 5. Factores externos

"Cambiaron las reformas fiscales de mi país, yo era un pequeño contribuyente pero, con las nuevas reformas eso ya no existe. No puedo pagar tanto impuesto, mi facturación no da para tanto. Desapareció el sector de pequeños contribuyentes, eso fue lo que le dio la estocada final a mi negocio."

A veces, a pesar de todas las previsiones, el tiempo dedicado, los estudios realizados y el esfuerzo invertido, suceden cosas que escapan del control del emprendedor, situaciones que –contra todo pronóstico– juegan en contra del negocio y no hay manera de combatirlas. Estos escenarios han sido catalogados como "factores externos" y pueden abarcar desde una intensa lluvia que inundó el negocio hasta una crisis regional o global que contrae la economía del mercado.

"Desplome económico repentino debido a causas naturales: nevada de quince pulgadas, seguida de una helada de cinco días que paralizó la ciudad tres meses después de haber abierto el negocio."

Según los emprendedores que no lograron el éxito, en ocasiones les tocó lo que, en sus propias palabras, describieron como "mala suerte". Esta situación externa no fue igual para todos, hubo de diversos tipos.

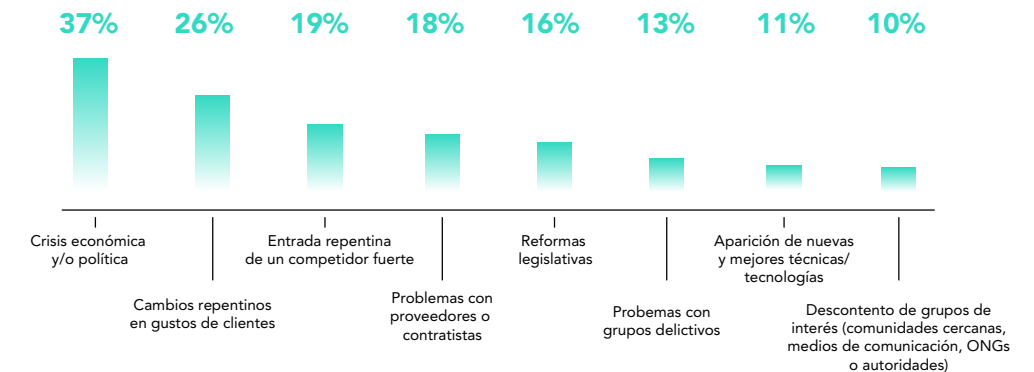
Antes de abundar en más detalles, resulta interesante comentar que, "factores externos" resultó ser una de las dos temáticas menos seleccionadas. Quizá, una posible explicación a esto se encuentre en el comentario que hizo uno de los fundadores de negocios que fracasaron entrevistados en la investigación cualitativa:

"Cuando recién fracasas intentas echarle la culpa a cosas externas, pero después de un tiempo maduras un poco y te das cuenta que el culpable fuiste tú. Si te pegó la crisis, pues es tu culpa por no estudiar la situación económica antes de montar el negocio. Si te cayeron los narcos, pues fue una mala decisión de tu parte poner un negocio que potencialmente se podía exponer a eso. Lo que quiero decir es que en la mayoría de los casos es culpa de uno, que no hace su tarea."

Ahora bien, al buscar indicadores en las subtemáticas, es posible observar que el enunciado "crisis económica y/o política" fue la única opción que generó un repunte, en el que 37% de los encuestados indicó que allí estaba la causa de su fracaso.

"La crisis económica del 2008-2009 golpeó fuertemente al mercado que se dirigían mis productos."

Principales razones de fracaso en factores externos



A pesar de los resultados, en donde los factores externos figuraron en pocas ocasiones, llegado el momento de realizar el *focus group*, muchos emprendedores ahondaron en historias que involucraban una gran variedad de factores externos, tales como la delincuencia, la inseguridad y la crisis económica, entre otros.

Como ya se mencionó, en el instrumento que diseñamos para este estudio había un campo abierto denominado "otros" para que, en caso de que no se hubiera contemplado la causa de fracaso, los encuestados pudiesen agregarla. En dicho campo, algunos señalaron como posibles culpables de fracaso a políticas y acciones de gobierno e instituciones de apoyo:

"La pobre capacitación en los negocios y la inflexibilidad del gobierno para hacer que los procesos de incubación de las pequeñas empresas sean accesibles, eficientes y sin tantas trabas."

"Falta de instituciones de crédito que apoyen a las Pymes."

"En esencia, la cultura de negocios nacional y la falta de condiciones para que todos podamos competir con las mismas reglas. No se puede crecer en una economía que no brinda condiciones; tenemos una carga impositiva del gobierno que desgasta al emprendedor y lo desconecta de su razón principal de negocio para atender asuntos de burocracia."

Estos hallazgos confirman en cierta medida los resultados obtenidos en el Reporte Global de Emprendimiento 2013, de Amway, en el cual se destaca a México como uno de los países con mayor potencial de emprendimiento (56%) pero, irónicamente, en el que no se es amigable con la comunidad de emprendedores (45%) (AMWAY, 2013).

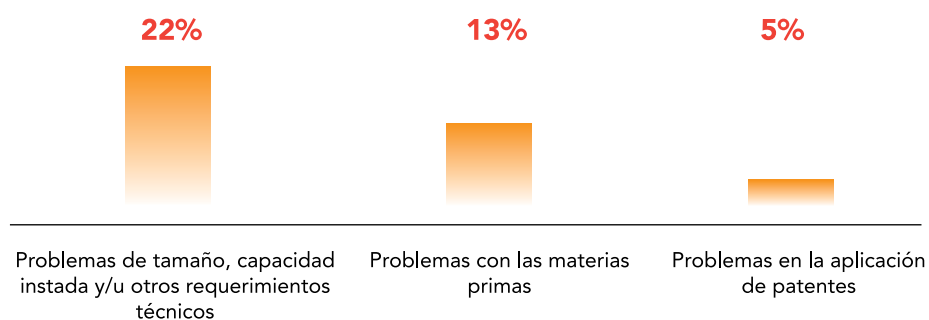
Aspectos técnicos

“Me tardé de dos a tres años en montar una fábrica. Yo no tenía conocimiento de cómo montar una fábrica de procesos de deshidratación. Ahorita ya lo conozco... La producción era muy alta, las ventas eran nada, y entonces menos cobraba ¿verdad?”

Los insumos y procesos son igualmente importantes para un negocio. Un análisis de mercado sólo será útil si se conocen las materias primas, patentes, fórmulas, energía y maquinaria que se necesitan para producir el bien o servicio en cuestión; además de los procedimientos relacionados con el tamaño y la capacidad instalada. Con el objetivo de conocer qué parte de los aspectos técnicos se le dificultó más a los emprendedores, se evaluaron evidencias específicas en las que había que seleccionar qué tan de acuerdo o desacuerdo se estaba con cada una de ellas.

De entre estas subtemáticas y evidencias se encontró que un 22% tuvo problemas con el tamaño, la capacidad instalada u otros requerimientos técnicos. Por otro lado, únicamente un porcentaje muy pequeño tuvo problemas con la aplicación de patentes y materias primas. La gráfica muestra un resumen de los resultados más representativos en los aspectos técnicos.

Principales razones de fracaso en aspectos técnicos



Es de hacer notar que, durante la investigación cualitativa, algunos emprendedores manifestaron haber tenido problemas debido a que desconocían un método o fórmula clave en la elaboración de su producto o servicio; o bien, tuvieron problemas con alguna maquinaria o equipo necesario para el negocio.

Conclusión

“Equivocarse y volverse a equivocar, a final de cuentas. La perseverancia que puedes llegar a tener sobre eso que tú quieres, que puede tornarse diferente con el paso del tiempo [...]. De eso se trata el éxito, hacer lo que tuviste en mente en algún momento, llevarlo, pasarlo. Eso es lo gratificante. No quedarte con la idea ahí guardada toda tu vida.”

Como se ha venido sugiriendo a lo largo de este libro, el fracaso debe ser visto como un escalón más en el camino al éxito. A veces, inclusive, el fracaso parece ser parte del crecimiento personal y la mejora del sentido de negocios. Al preguntarle a un emprendedor con experiencia de fracaso qué cambiaría si pudiese regresar en el tiempo, éste comentó: “Hablando con romanticismo, yo no cambiaría nada; todo es parte de tu formación y te lleva a donde estás ahorita”. Sin embargo, el fracaso puede ser evitado o, en el mejor de los casos, mitigado, por lo que es importante entender y asimilar las principales causas que aniquilan un negocio.

La falta de ingresos para subsistir fue catalogada como la primera razón de fracaso dentro del universo de emprendedores mexicanos, la cual podría mitigarse si antes de comenzar un proyecto se realiza una fuerte planeación financiera, tanto personal como de la futura empresa. Dicha planeación puede tener origen en las siguientes tres opciones: i) calcular y procurar un ahorro lo suficientemente vasto para soportar el tiempo que el negocio tarde en generar ingresos; ii) tener una fuente de ingreso alterna, por lo menos hasta que la empresa pueda soportar la carga completa; iii) buscar un crédito/financiamiento (a manera de inversión) que aporte capital importante.

Los principales errores observados en este estudio apuntan hacia un denominador común: el emprendedor debe dedicar tiempo suficiente a realizar una correcta planeación. Ésta no puede enfocarse únicamente en cumplir con todas las actividades operativas del negocio —es decir, aquellas enfocadas a la implementación—, también debe idear escenarios para el presente y el futuro. Si recordamos las diferentes personalidades de los encuestados, podemos concluir que estos eran en gran medida “abiertos a nuevas experiencias”, lo cual se asocia con la búsqueda de oportunidades de mercado y el desarrollo de productos y/o servicios, en otras palabras, con la capacidad y el ímpetu para generar ideas de negocios. Por tanto, para sobrellevar la posible falta de planeación en el carácter personal, el emprendedor puede optar por rodearse de personas con personalidad dominante en “cuidadosos/concienczudos” y buscar capacitación en estos temas. Para cualquier negocio la fase de planeación es la primera y la más importante. Como dice William Blackburn: “Fracasar en la planeación, es planear para el fracaso.” (Blackburn, 2007, p. 189)

El *Global Entrepreneurship Week Policy Report*, que entrevista a emprendedores dentro de 140 países, solicita puntos de vista sobre cómo es que las políticas de un país pueden allanar el camino a la hora de fundar un negocio. Entre las quejas de los emprendedores encuestados están: leyes e impuestos que impiden el desarrollo de nuevas empresas; los funcionarios de gobierno no son competentes ni honestos; las leyes de propiedad intelectual

no protegen del robo; no se pueden obtener fondos para el emprendimiento. Por otro lado, a nivel global, los emprendedores parecen estar conformes con las asesorías que reciben, pues la competencia opera según la ley y es posible contratar personal con las habilidades y conocimientos requeridos. En particular, los emprendedores mexicanos se quejan de las leyes, los impuestos y la incompetencia de los trabajadores de gobierno; además, hacen hincapié en que no es fácil registrar una empresa y que la competencia no opera con respecto a lo estipulado por la ley (GEW, 2013).

La academia, y en específico el Tecnológico de Monterrey, está trabajando para que sus egresados tengan ese espíritu emprendedor no solo en el sentido de generación de empresas, sino dentro de cualquier actividad en la que se desarrollen. Ha apropiado el término desde su visión y para ello creó en el 2013 el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera, el cual tiene como objetivo que todos los estudiantes desarrollen y fortalezcan su espíritu emprendedor, entendiendo este término como *“tener la pasión para proponer e implementar soluciones innovadoras transformando la realidad y generando valor social, ambiental y económico”*.

El Tecnológico se ha destacado por tener un ecosistema emprendedor sólido que le ha permitido imprimir en sus egresados el espíritu por emprender en el más amplio sentido. De esta forma, 70% de sus egresados, tras 20 años de graduados son emprendedores y su liderazgo ha impactado en el desarrollo económico y social tanto de México como de América Latina. En cuanto a sus recién egresados, 20% son socios de negocios o están incubando alguna empresa, pero el objetivo es ir por más y para ello se necesita que se reduzca al mínimo posible el miedo al fracaso.

Finalmente, de vuelta con la analogía del chile y el mexicano, en Capsicum y cultura: la historia del chile, Janet Long Solís escribe que la agricultura mexicana moderna cultiva un número aproximado de 140 chiles incluidos en más de mil platillos; sin embargo, al poner en contexto la historia del chile en México queda al descubierto que sólo utilizamos un 5% de las especies que hay en el mundo (alrededor de 2494 especies) (ethno-botanik, s.f.). En otras palabras, todavía hay mucho por investigar, analizar y saborear en torno al fruto preferido de los mexicanos.

Aún queda mucho por descubrir en torno al fracaso en los negocios: ¿Un financiamiento externo garantiza una menor tasa de fracaso? ¿Qué otras causas de fracaso deben ser tomadas en cuenta? ¿Los rasgos de personalidad están ligados intrínsecamente a los tipos de fracaso? ¿Qué tanto influye la aparición de factores externos en la generación de problemas internos? ¿Es mejor tener socios/empleados que cubran las debilidades del emprendedor o éste debe capacitarse por sí mismo?. Estas preguntas y muchas otras se irán contestando a medida que el movimiento del fracaso empiece a cobrar auge, por lo que te invitamos a distribuir este libro y a compartirlo con amigos emprendedores.

Para terminar, recordemos las palabras inmortales de Thomas Wayne:

¿Por qué nos caemos Bruce? Para aprender a levantarnos...

Referencias

- (S.F.) Hablemos de Chile. Extraído el 15 de Julio de 2014 de <http://www.consaboramexico.com/chiles.htm>
- (S.F.) Variedades de chile, pimienta y ají de todo el mundo – gran biodiversidad de 2000 de variedades. Extraído el 15 de Julio de 2014 de <http://www.ethno-botanik.org/Capsicum/Variedades-chile-aji-pimiento.html>
- (S.F.) Historia del Chile en México. Extraído el 15 de Julio de 2014 de <http://www.tojalalimentos.com/Secciones.aspx?id=3>
- Amway. (2013). Amway Global Entrepreneurship Report 2013 Encouraging Entrepreneurs – Eliminating the Fear of Failure. Extraído el 8 de Julio 2014 de www.amwayentrepreneurshipreport.com
- Banco Mundial. (2014). Doing Business en México 2014 – Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo / Banco Mundial. Recuperado el 15 de julio de 2014 de www.doingbusiness.org/reports/
- Blackburn, W. (2007). The sustainability handbook. Washington, DC: Environmental Law Institute.
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage?. *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- Dosal C., Guitérrez C. I. & Saracho A. (s.f.). ¿Quiénes son los emprendedores innovadores mexicanos? USAID, Fundación Idea.
- Enman, C. (2014). Who Says You Need a Business Plan?. *SDM: Security Distributing & Marketing*, 44(5), 54.
- GEM (2013). Key Indicators. Global Entrepreneurship Monitor. Extraído el 8 de Julio 2014 de <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>
- GEW. (2013). Global Entrepreneurship Week Policy Survey 2013. Retrieved July 15 2014 from www.gew.co
- Grant, A. M. (2012). Leading with meaning: Beneficiary contact, prosocial impact, and the performance effects of transformational leadership. *Academy of Management Journal*, 55(2), 458-476.
- INEGI (2013). Análisis de la demografía de los establecimientos 2012. Resultados, 2013. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Recuperado el 8 de julio de 2014 www.inegi.org.mx
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative big five trait taxonomy. *Handbook of personality: Theory and Research*, 3, 114-158
- McClelland, D.C (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ.: Van Nostrand.
- Naranjo, E., Lucatero, I., Campos, M., Flores, M. A. y López, N. (2013). Monitor Global de la Actividad Emprendedora México 2013. Recuperado de: www.gemconsortium.org
- Robinson, R. B. Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(2), 13–31.
- Rodríguez Gonzalez, A. (2013). Emprendimiento con Resiliencia. *Forbes México*. Recuperado el 9 de julio de 2014 de: www.forbes.com.mx
- Shepherd, A. W. (2003). Estudio de mercados agroindustriales. Guía de extensión en comercialización. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma. Recuperado el 12 de julio de 2014 de ftp.fao.org
- The World Bank. (2013). Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. International Bank for Reconstruction and Development/ the World Bank. Retrieved July 15 2014 from www.doing-business.org/reports/
- Velázquez Valadez, G. (2008). ¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósticos organizacionales?. *Mundo siglo XXI*, 13, 73–90.
- Wasserman, N. (2008). The founder's Dilemma. *Harvard Business Review*. 86(5), 125.

El Libro del Fracaso se terminó de imprimir el día 30 de agosto de 2014 en los talleres de Offset Rebosan en la ciudad de México. Para su formación se utilizó la tipografía Avenir, diseñada por Adrian Frutiger en 1988. Fue impreso en papel bond de 120 gm. y la cubierta en cartulina Sulfatada de 12 pts. Se tiraron mil ejemplares.