Fuckup
NIGHTS

THE FUCKUP BOOK

Vol. 2

Seis historias y aprendizajes de la comunidad de Fuckup Nights

Antes de cambiar algo, probablemente tendrás que fracasar

Ser un **changemaker** no significa tener todas las respuestas. Significa ver algo que podría ser mejor y decidir **hacer algo al respecto.**

Puede ser **cuestionar una forma de trabajar**, lanzar una iniciativa, conectar equipos o crear una oportunidad donde parece que no existe ninguna.

Pero cambiar las cosas **rara vez sale como imaginamos.**

Porque puedes prepararte, investigar, construir alianzas y darlo todo. **Y aun así, puedes fracasar.**

Una pieza clave que ha llevado a **Fuckup Nights** a más de **300 ciudades** son los Fuckuppers: personas que se han **unido al movimiento global** para llevar conversaciones **honestas** sobre el fracaso a sus comunidades.

A través de una licencia, **construyen comunidades locales** y ayudan a liberar colectivamente el estigma del fracaso. Pero antes de crear estos espacios para que otros compartieran sus historias, ellos también tuvieron que vivir las suyas.

Aquí reunimos **seis historias de nuestra comunidad para ayudarte a hacerlo mejor.**

No buscamos convencerte de que fracasar es divertido ni de que todo ocurre por una razón. Algunas pérdidas **duelen.** Pero también muestran algo importante: **un resultado no siempre determina el valor de lo que construiste.**

No se trata de evitar el fracaso, se trata de **aprender a atravesarlo**. Porque si estás dispuesto a cambiar las cosas, tarde o temprano tendrás que aprender a fracasar también.

Capítulo 1

EL PROBLEMA QUE NO QUISIMOS VER

Como changemaker,

es fácil confundir el movimiento con el progreso. Una agencia que factura, una startup que levanta millones, un equipo que crece: todo parece indicar que vas por buen camino. **Pero hay una pregunta que casi nunca nos hacemos a tiempo:** ¿estamos resolviendo el problema real, o solo lo estamos posponiendo?

Iram y Saul lo aprendieron de la forma más dura. Uno confundió dominar su oficio con saber dirigir un negocio. El otro confundió la tracción de un producto con tener un modelo sostenible. Ambos siguieron avanzando mientras el verdadero problema crecía en silencio, hasta que ya no pudieron ignorarlo.

Estas dos historias son un recordatorio para cualquier persona que impulsa cambios dentro de una organización: **correr hacia el fuego no significa estar ocupado.** Significa tener el valor de mirar de frente lo que de verdad importa, aunque sea incómodo, aunque implique reconocer que el camino que tomaste no era el correcto.

EL TALENTO NO REEMPLAZA LA ESTRUCTURA

Por **Iram**, líder de comunidad de Fuckup Nights en **San Luis Potosí, México**

Durante años pensé que el éxito dependía de saber hacer bien mi trabajo. Me apasionaba el marketing, aprendía rápido y, después de varios años en empresas, **decidí emprender convencido de que mi experiencia era suficiente.**

Conseguí clientes y pronto mi agencia facturaba mucho más de lo que ganaba como empleado. Creí que todo estaba funcionando. **No lo estaba.**

Nunca hice un plan financiero. Mezclé las finanzas personales con las del negocio. Dependía demasiado de pocos clientes. Evitaba conversaciones incómodas por miedo a perder relaciones comerciales y confundía un buen ambiente de trabajo con liderazgo.

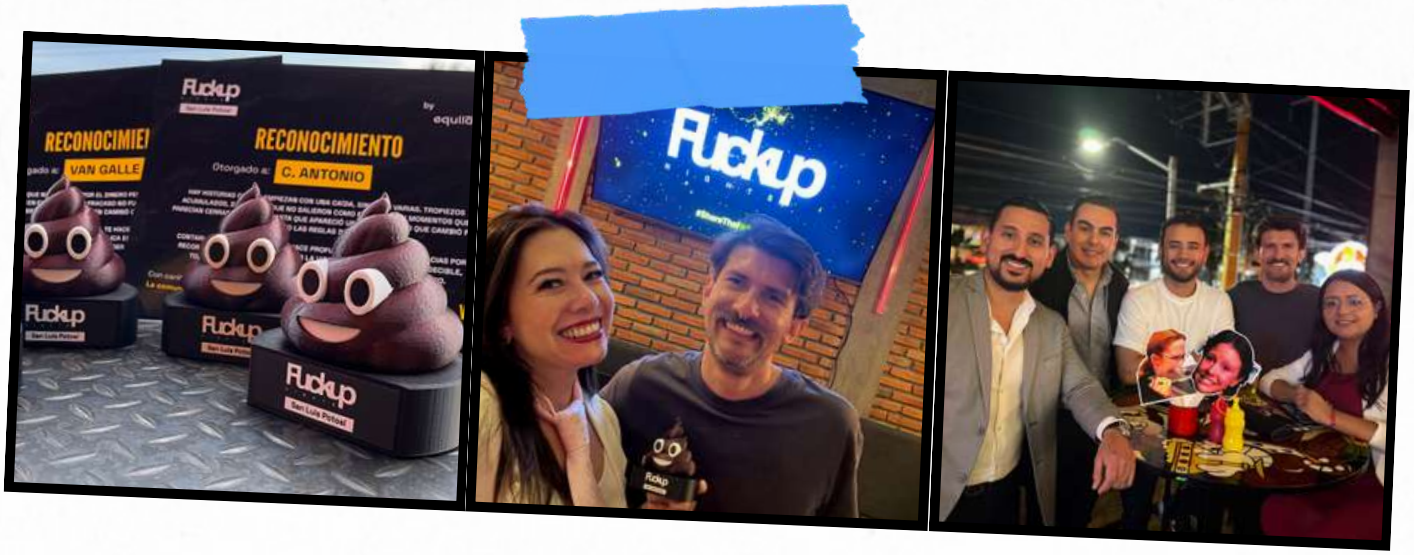
Cuando uno de mis principales clientes dejó de pagar, seguí trabajando con la esperanza de que algún día liquidaría la deuda. Para cubrir los gastos empecé a usar tarjetas de crédito, luego préstamos y, finalmente, ayuda de mi familia.

En pocos meses había acumulado una deuda cercana a los $120,000 pesos.

Fue entonces cuando entendí que mi fracaso no había sido perder dinero. Mi verdadero error fue creer que dominar mi profesión era suficiente para dirigir una empresa.

Años antes había recibido un diagnóstico de TDAH, algo que me ayudó a entender por qué trabajaba de cierta manera. Sin embargo, **también descubrí que conocer cómo funciona tu mente no sustituye las habilidades que exige liderar un proyecto**: administrar recursos, cobrar a tiempo, tomar decisiones difíciles, construir procesos y pedir ayuda cuando hace falta.

Hoy sigo pagando parte de esa deuda, pero también aprendí algo que cambió mi manera de trabajar: **el talento abre puertas; la estructura es la que permite permanecer del otro lado.**



LOS APRENDIZAJES DE IRAM

- Ser excelente en tu especialidad no significa estar preparado para liderar un negocio o una iniciativa.
- El crecimiento sin procesos ni planeación financiera suele convertirse en una ilusión.
- Evitar conversaciones difíciles por querer agradar termina siendo más costoso que enfrentarlas.
- La pasión necesita disciplina, estructura y límites para sostenerse en el tiempo.
- Pedir ayuda no es una señal de fracaso; es una habilidad de liderazgo.

¡Conecta con Iram!

"LAS ORGANIZACIONES NO FRACASAN POR FALTA DE TALENTO. FRACASAN CUANDO CONFÍAN EN QUE EL TALENTO COMPENSARÁ LA AUSENCIA DE ESTRUCTURA."

CUANDO EL CRECIMIENTO ESCONDE EL VERDADERO PROBLEMA

Por **Saul**, líder de comunidad de Fuckup Nights en **Londres, Inglaterra**

Después de fundar una empresa de educación, mi cofundador y yo vimos una oportunidad para crear una plataforma donde las comunidades organizaran y recomendaran información de forma colaborativa. **Así nació quester.**

La idea ganó tracción rápidamente. Alcanzamos más de 100.000 usuarios, 2 millones de sesiones y levantamos cerca de 2 millones de dólares en inversión. Contratamos un equipo, abrimos oficinas y presentamos el proyecto ante inversionistas en San Francisco, Dubái y Nueva York. Desde fuera, parecía una startup en pleno crecimiento.

Pero había un problema que no queríamos ver.

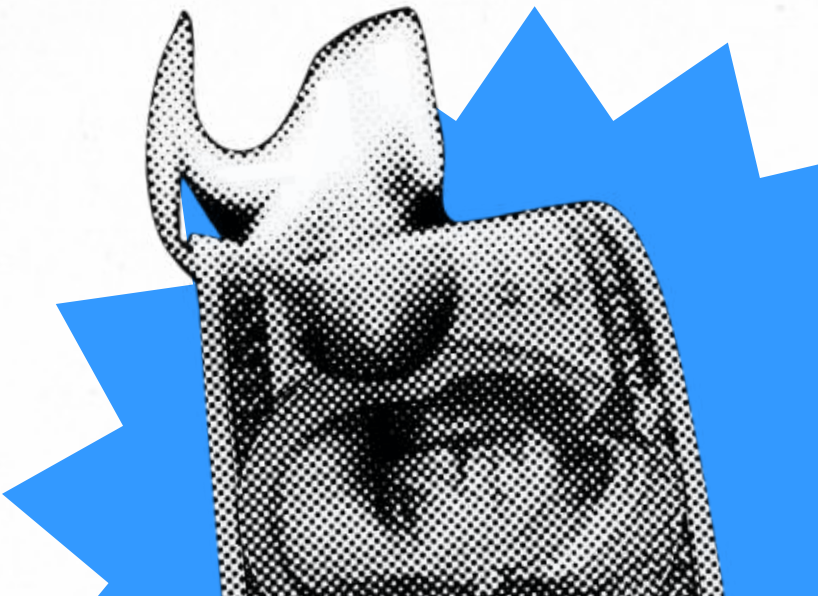
Las personas usaban el producto, **pero el negocio no generaba ingresos suficientes para sostenerse.**

Seguíamos contratando, creciendo y buscando nuevas rondas de inversión, con la esperanza de que el siguiente financiamiento resolviera lo que, en realidad, era un problema de modelo de negocio.

Cuando el mercado cambió y conseguir inversión se volvió mucho más difícil, esa estrategia dejó de funcionar.
Un retraso en créditos fiscales que esperábamos recibir terminó por agotar nuestra liquidez y **la empresa entró en liquidación.**

Lo más difícil no fue perder el dinero. Fue decirle al equipo que la empresa cerraba. Personas que habían confiado en nuestra visión perdieron su empleo porque nosotros habíamos seguido apostando por un crecimiento que todavía no era sostenible.

Hoy entiendo que el fracaso no comenzó el día que cerramos la empresa. Empezó mucho antes, cuando seguimos interpretando cada nueva ronda de inversión como una señal de éxito en lugar de preguntarnos si el negocio realmente podía sostenerse por sí mismo.



LOS APRENDIZAJES DE SAUL

- Un producto exitoso no siempre significa un negocio sostenible.
- Levantar inversión no sustituye un modelo de negocio sólido.
- Crecer demasiado pronto puede amplificar problemas que aún no has resuelto.
- Sobrevivir una crisis no demuestra que la estrategia sea correcta; a veces solo demuestra cuánto estrés eres capaz de soportar.
- El liderazgo también consiste en reconocer cuándo la evidencia indica que es momento de cambiar de rumbo.

¡Conecta con Saul!

"NO CONFUNDAS INDICADORES DE ACTIVIDAD (USUARIOS, CRECIMIENTO, INVERSIÓN, RECONOCIMIENTO) CON EVIDENCIA DE QUE EL CAMBIO REALMENTE ESTÁ GENERANDO VALOR SOSTENIBLE."

Capítulo 2

SEGUIR INTENTANDO
(INCLUSO SIN GARANTÍAS)

Nadie te puede garantizar el resultado.

Puedes prepararte, investigar, tocar puertas que nadie más se atrevería a tocar, subir a un escenario con el guion perfectamente ensayado... y **aun así, las cosas pueden no salir como esperabas.**

Madai persiguió durante años un objetivo que parecía imposible y, cuando finalmente tuvo la oportunidad frente a frente, **no fue suficiente.** Sophia subió a un escenario ante 600 personas convencida de que **estaba lista**, y vivió ocho minutos de silencio que la marcaron por años. Ninguna de las dos obtuvo lo que buscaba en ese momento exacto.

Pero ambas comparten algo que va más allá del resultado: **la decisión de seguir intentando.** De construir sobre lo que sí funcionó. De convertir un tropiezo en práctica, y la práctica en una habilidad que terminó definiendo su carrera. Este capítulo es sobre **el optimismo que no depende de garantías**, y sobre la mejora que solo llega cuando decides **volver a intentarlo.**

LA VEZ QUE HICE TODO BIEN... Y AUN ASI NO FUE SUFICIENTE

Por **Madai**, líder de comunidad de Fuckup Nights en **Nueva York, USA**

Cuando entré a mi maestría en Columbia tenía un objetivo muy claro: **trabajar en el World Economic Forum.**

Durante dos años **tomé decisiones pensando en esa meta.** Fundé un grupo estudiantil dedicado a la colaboración entre el sector público y el privado y me propuse conseguir algo que parecía imposible: una alianza oficial con el World Economic Forum.

No conocía a nadie dentro de la organización.

Después de intentar contactarlos sin éxito, fui personalmente a sus oficinas en Manhattan. No me dejaron entrar, pero **convencí a la guardia de seguridad de ayudarme** a descubrir el formato de sus correos electrónicos.

Esa misma tarde busqué en LinkedIn a exalumnos de Columbia que trabajaban ahí y les escribí uno por uno.

Solo una persona respondió. Pero con eso fue suficiente.

Ese contacto abrió la puerta para crear un programa piloto entre Columbia y el World Economic Forum.

Diseñamos una iniciativa donde estudiantes colaboraban como coautores de casos de estudio sobre alianzas entre el sector público y el privado.

El programa **no solo funcionó: terminó institucionalizándose** y sigue beneficiando a nuevas generaciones de estudiantes.

Pensé que ese era el paso definitivo para conseguir el trabajo que había perseguido durante años.

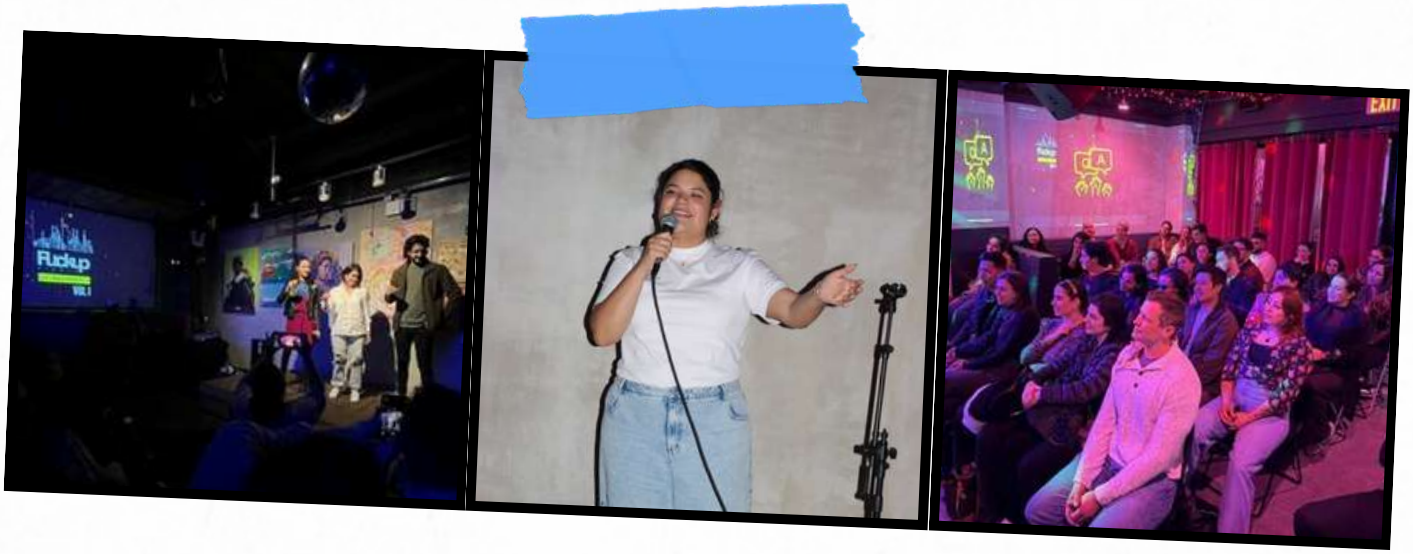
Cuando **finalmente se abrió LA vacante**, llegué con experiencia directa, recomendaciones internas y el respaldo de Columbia.

Sentía que había hecho todo lo que estaba en mis manos…

A pesar de todo, no pasé de la primera entrevista. Nunca recibí una explicación.

Durante mucho tiempo **busqué entender qué había hecho mal.** Con el tiempo comprendí que esa era la pregunta equivocada. Algunas decisiones simplemente están fuera de nuestro control.

Hoy miro esa experiencia de otra manera. **Mi mayor logro nunca fue conseguir el trabajo que soñaba.** Fue construir un proyecto que sigue existiendo, abrir oportunidades para otras personas y descubrir que **perseguir un objetivo también transforma a quien lo persigue**, incluso cuando el resultado no es el esperado.



LOS APRENDIZAJES DE MADAI

- Hacer todo correctamente no garantiza el resultado que esperas.
- No todo rechazo es una señal de que hiciste algo mal.
- Construir oportunidades puede ser más valioso que conseguir la oportunidad que buscabas.
- El impacto que dejas suele durar más que el puesto que querías obtener.
- El éxito no siempre está en llegar al destino, sino en lo que eres capaz de construir durante el camino.

¡Conecta con Madai!

“NO CONTROLES TU ÉXITO ÚNICAMENTE POR LOS RESULTADOS QUE DEPENDEN DE OTROS. MIDE TAMBIÉN EL VALOR QUE ERES CAPAZ DE CREAR MIENTRAS PERSIGUES ESE OBJETIVO.”

LA NOCHE EN QUE HICE EL MAYOR RIDÍCULO DE MI VIDA

Por **Sophia**, líder de comunidad de **Fuckup Nights en español, México**

Acababa de cerrar un proyecto profesional cuando mi ex socia y yo recibimos una invitación para **contar nuestra historia en un escenario de Fuckup Nights.**

Nunca había hablado frente a cientos de personas. Era extremadamente tímida y la idea **me aterraba.** Aun así, preparé cada detalle: asistí a los ensayos, escribí el guion y elegí las fotografías. Estaba convencida de que, **si me preparaba lo suficiente, todo saldría bien.** No fue así.

Además de eso, el evento estaba patrocinado por un whiskey así que los tragos no dejaron de fluir.

Frente a unas 600 personas, comenzamos nuestra presentación a toda velocidad. En apenas dos minutos habíamos terminado el material que debía durar diez.

Nos miramos. Silencio. Y empezamos a improvisar.

Durante ocho minutos intentamos encontrar una manera de continuar. Yo me reía por nerviosismo y mi socia trataba de inventar hacia dónde llevar la historia.
El público no sabía exactamente qué estaba pasando, pero podía sentir nuestra incomodidad.

En un momento, alguien levantó la mano y **preguntó cuántos tragos llevábamos.**

El auditorio estalló en risas.

Como si eso no fuera suficiente, el siguiente ponente comenzó diciendo que estaba muy nervioso antes de subir al escenario, pero que después de vernos ya no tenía nada que temer.

Durante años, **aquella noche confirmó todo lo que creía sobre mí: que no servía para hablar en público** y que los escenarios no eran para mí.

Pero pocos meses después **cambié de carrera** y entré al mundo de las relaciones públicas.

No podía escapar de ese miedo. Tenía que presentar ideas, gestionar clientes, moderar eventos, entrevistar personas y entrenar voceros. Así que **empecé a practicar.**

Una y otra vez.

Mientras analizaba entrevistas y ayudaba a otros a comunicar sus ideas con mayor claridad, descubrí algo que habría cambiado por completo mi perspectiva aquella noche: **hablar en público no era un talento** que algunas personas tenían y otras no.

Era una habilidad. Y, **como cualquier habilidad, podía desarrollarse.**

Sin saberlo, el escenario donde sentí que había hecho el mayor ridículo de mi vida se convirtió en **el punto de partida** para desarrollar una de las capacidades que hoy más define mi carrera.

LOS APRENDIZAJES DE SOPHIA

- Una mala experiencia no define lo que eres capaz de hacer en el futuro.
- Estar preparado no siempre significa sentirse preparado.
- El miedo no siempre desaparece antes de actuar; muchas veces disminuye gracias a la práctica.
- Las habilidades que más necesitamos desarrollar suelen estar detrás de las experiencias que más queremos evitar.
- El fracaso puede convertirse en un espacio de entrenamiento, si decides volver a intentarlo.

¡Conecta con Sophia!

“NO DEJES QUE UNA MALA EXPERIENCIA DEFINA TUS CAPACIDADES. A VECES, EL LUGAR DONDE MÁS FRACASAS ES PRECISAMENTE DONDE COMIENZA LA HABILIDAD QUE MÁS NECESITAS DESARROLLAR.”

Capítulo 3

MÁS GRANDE QUE EL RESULTADO

¿Cómo mides el éxito de algo que ya terminó?

Rodolfo pasó una década **mirando un solo número** y llamando fracaso a su libro. Laura pasó meses preguntándose **qué había hecho mal** como directora, después de tomar la decisión de cerrar la startup en la que había puesto todo.

Ambos descubrieron, tiempo después, que **la métrica original nunca contó la historia completa.** Un mensaje inesperado de un lector. Un salón de clases que jamás habría existido si la empresa hubiera sobrevivido. El impacto real apareció **donde menos lo estaban midiendo.**

Este **último capítulo** es quizás el más importante para un changemaker: el recordatorio de que **estás construyendo algo más grande que el proyecto frente a ti.** A veces ese "algo más grande" sólo se revela después de que el resultado inmediato ya no salió como planeabas.

EL MEJOR PROYECTO QUE TUVE QUE DEJAR IR

Por **Laura**, líder de comunidad de Fuckup Nights en **Florencia, Italia**

Cuando cofundé **MakeTank**, estaba convencida de que estábamos construyendo el futuro.

Nuestra plataforma reunía a makers, artesanos y diseñadores italianos que vendían productos creados mediante fabricación digital, como impresión 3D y corte láser.

En pocos años, **ganamos un premio a la mejor startup innovadora** en la primera Maker Faire Europea; fui nombrada entre los 100 innovadores italianos que cambiarían el mundo y presenté la empresa ante inversionistas estadounidenses en Mountain View. Renuncié a mi trabajo de casi nueve años.

Todo apuntaba a **un éxito extraordinario.** Pero detrás de esos logros, había una realidad muy distinta.

Incluso después de reducir los costos al mínimo, **los ingresos no crecían.** Ninguno de mis cofundadores era desarrollador, así que dependíamos de agencias externas y freelancers.

Nuestros inversionistas ángeles nunca liberaron la segunda ronda de financiamiento y las tendencias siguieron avanzando. **Habíamos pasado de moda.**

Podíamos **seguir intentando** mantener la empresa con vida, **o aceptar** que había llegado el momento de cerrarla.

Elegimos la liquidación voluntaria.

En ese momento, me sentía como una CEO bastante incapaz. **Pero "haber fracasado" no es lo mismo que "ser un fracaso".** Lo intenté, fracasé y volví a empezar, construyendo sobre las relaciones que había creado la startup.

Esas relaciones me llevaron a traer **Fuckup Nights a Florencia** y, finalmente, a encontrar una nueva vocación como profesora de ciencias.

Hoy hablo con adolescentes sobre los errores, la vulnerabilidad y cómo volver a levantarse. Muchos de ellos **nunca habían tenido un espacio para hablar** de sus propios fracasos hasta que alguien les preguntó.

Si MakeTank no hubiera sobrevivido, probablemente **nunca habría llegado a ese salón de clases.** No me arrepiento de nada: fue una aventura increíble.

Por eso, ya no veo esa decisión como el fracaso de una startup. La veo como **el comienzo de una misión mucho más grande.**

LOS APRENDIZAJES DE LAURA

- Un proyecto exitoso también puede terminar cuando deja de ser sostenible.
- Saber cerrar una iniciativa es tan importante como saber iniciarla.
- El valor de un proyecto no desaparece cuando la organización deja de existir.
- Las relaciones y el aprendizaje suelen sobrevivir mucho más que el negocio que los originó.
- A veces un fracaso profesional abre el camino hacia un propósito que nunca habíamos imaginado.

¡Conecta con Laura!

“NO TE AFERRES A UNA INICIATIVA SOLO PORQUE INVERTISTE MUCHO EN ELLA. EL VERDADERO LIDERAZGO TAMBIÉN CONSISTE EN SABER CUÁNDO CAMBIAR DE RUMBO PARA GENERAR UN MAYOR IMPACTO.”

EL PEOR BESTSELLER DE MI VIDA

Por **Rodolfo**, líder de comunidad de Fuckup Nights en **Xalapa, México**

Cuando publiqué mi primer libro, Bobolfo, **estaba convencido de que sería un best seller.**

Me imaginaba **auditorios llenos**, largas **filas** para firmar ejemplares y miles de personas leyendo mi historia.

Incluso antes de que saliera a la venta, sentía que estaba comenzando una nueva etapa de mi carrera.

Los primeros meses alimentaron esa ilusión. Cada conferencia era una oportunidad para vender más libros y pensaba que el gran momento estaba por llegar.

Pero nunca llegó.

Diez años después, tuve que aceptar una realidad que me costó mirar de frente: el libro había vendido **menos de mil ejemplares.**

Durante mucho tiempo resumí todo ese proyecto en un solo número. **Para mí, había sido un fracaso.**

Hasta que un día, después de una conferencia, **un joven se acercó y me dijo** algo que cambió por completo mi manera de entender el éxito.

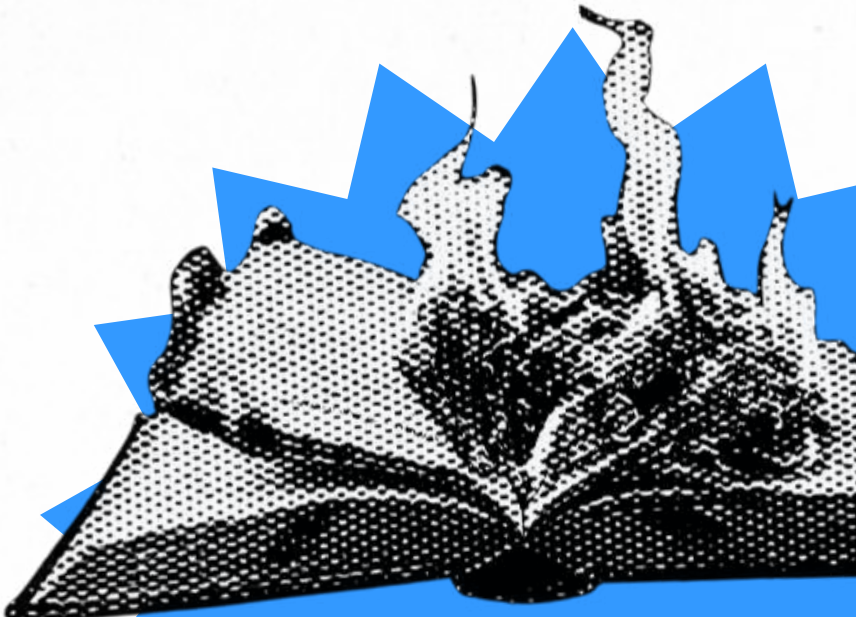
"Yo ya había decidido quitarme la vida... pero algo de lo que escribiste me hizo quedarme."

Con los años **llegaron más mensajes de personas que encontraron esperanza**, tomaron una decisión importante o cambiaron la forma de ver su vida gracias a una página del libro o a una conversación que nació a partir de él.

Fue entonces cuando entendí que **llevaba una década haciéndome la pregunta equivocada.**

Yo seguía preguntándome cuántos libros había vendido cuando **la verdadera pregunta era cuántas vidas había logrado tocar.**

Hoy sigo soñando con que Bobolfo llegue a muchos más lectores. Pero **ya no necesito que ese número defina el valor de lo que construí.**



Mi libro quizá no se convirtió en el best seller que imaginé.

Pero si ayudó a que **una sola persona** decidiera seguir viviendo, entonces fue **mucho más exitoso** de lo que cualquier lista de ventas podría reflejar.

LOS APRENDIZAJES DE RODOLFO

- No todas las métricas importantes caben en una hoja de cálculo.
- Alcance e impacto no son lo mismo.
- Un proyecto puede parecer pequeño en números y enorme en la vida de las personas.
- El éxito cambia cuando dejas de preguntarte cuántos alcanzaste y empiezas a preguntarte a quién ayudaste.
- Las métricas sirven para medir resultados, pero no siempre para medir el significado de nuestro trabajo.

¡Conecta con Rodolfo!

“UNA FORMA DE PROCESAR LOS GOLPES ES CON MI MÉTODO GANAR:

G – Golpe (nombrar el dolor).
A – Aceptación (reconocer el fracaso).
N – Narrativa (¿Cómo te lo cuentas?)
A – Acción (actúa desde el propósito).
R – Rediseño (redefine lo que es el éxito para ti).”

Ahora te toca a ti…

Iram, Saul, Madai, Sophia, Rodolfo y Laura aprendieron estas lecciones **atravesando** sus propios fracasos. Y después decidieron contarlos en voz alta, para que alguien más pudiera reconocerse en ellos y saber que **no estaba solo.**

Tal vez reconociste algo de ti en alguna de estas historias. Confundiste **actividad con progreso**. Mediste el éxito con el **número equivocado**. Soltaste algo en lo que **creías**. O sigues **esperando** una respuesta que nunca llegó.

Eso no te hace menos changemaker. **Te hace uno real.**

Impulsar el cambio no es tener un plan perfecto. **Es aceptar** que no sabes cómo va a salir algo y decidir **intentarlo de todas formas**. Es seguir adelante después de una puerta cerrada y entender que el valor de lo que construyes no siempre se mide donde esperabas.

De eso se trata esta comunidad: no de celebrar el fracaso ni de fingir que no duele, sino de quitarle el poder de definirte.

Ahora tienes seis historias para llevar a tu equipo y abrir una conversación que quizá tu cultura necesita: que está bien **intentarlo**, que el resultado nunca está garantizado y que fallar no tiene por qué ser el final.

Si estás dispuesto a cambiar algo, tarde o temprano tendrás que aprender a fracasar también.

Esperamos que estas seis historias te ayuden a hacerlo mejor.

Lleva estas conversaciones a donde más hacen falta

El fracaso ya está ocurriendo en tu **empresa**, tu **comunidad** o tu **ciudad**. La pregunta es si existen espacios donde sea **seguro** compartirlo.

Descubre cómo llevar Fuckup Nights a tu organización o comunidad.

Visita:
www.fuckupnights.com/at-work
www.fuckupnights.com/city-license

Escrito por: Iram Vela, Saúl Truman, Madai Sauceda, Sophia Gasca, Laura De Benedetto y Rodolfo Torres • Editado por: Ricardo Guerrero y Karla Ferreira • Diseño por: Blanca Smith y Ricardo Guerrero.

Colaboraciones o comentarios a: hola@fuckupnights.com
Fuckup Nights 2026