

LUIS ÁLVAREZ

CÓMO
HACER

POSIBLE

LO
IMPOSIBLE

20 PASOS PARA ALCANZAR TUS SUEÑOS

m̃r



Índice

Portada

Sinopsis

Dedicatoria

PRÓLOGO

CÓMO HACER POSIBLE LO IMPOSIBLE

Los neimayas

El amanecer

La felicidad

MIS MOMENTOS

MOMENTO 1

Mi paso por la escuela de arte dramático

MOMENTO 2

El nacimiento de mi hija Daniela

MOMENTO 3

La reunión más importante de mi vida

MOMENTO 4

La apuesta de una gran artista por mí

MOMENTO 5

Queen confió en mí para producir su musical

LAS ACTITUDES Y APTITUDES

- 1.SOÑAR
- 2.DESEAR
- 3.DECIDIR
- 4.TENER DETERMINACIÓN
- 5.CAMINAR
- 6.SER ACTIVO
- 7.FORMARSE
- 8.SER APASIONADO
- 9.OBSERVAR
- 10.PEDIR
- 11.SER HUMILDE
- 12.IMITAR
- 13.ADMIRAR
- 14.SER ORIGINAL
- 15.SER VISIONARIO
- 16.ATREVERSE
- 17.SER INNOVADOR
- 18.SER RESPONSABLE
- 19.SER CONSTANTE
- 20.TENER FE

AGRADECIMIENTOS

UN ÚLTIMO APUNTE

DESPEDIDA

Créditos

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

No hay límites para nadie, si te lo propones puedes conseguirlo.

Luis Álvarez nos trae su nuevo libro *Cómo hacer posible lo imposible*. Un libro práctico, en el que a través de pequeños relatos nos explica cómo conseguir las metas que nos proponemos.

A mi hija Daniela,
porque ella es mi ilusión, mi amor, mi inspiración,
¡las tres cosas más importantes que hay en la vida!

PRÓLOGO

«No encuentro mi camino. No encuentro mi propósito en la vida». Esta afirmación la suelo escuchar bastante a menudo, y puedo asegurarte que hasta ahora nadie, ni tú tampoco, va a encontrar ningún propósito antes de iniciar el camino, porque el secreto de la vida es, precisamente, crearlo.

Los triunfadores no lo son porque tropiecen por casualidad con el éxito, sino porque son capaces de crearlo. Y lo hacen aplicando métodos como los que te voy a contar aquí, mediante «veinte maneras de demostrar que no está todo inventado, sino todo por hacer».

Decidiendo, pasando a la acción, soñando, imaginando, dando el paso, visualizando, llamando a puertas, levantándote cada vez que te caigas, teniendo fe, durmiendo siempre lo necesario, comiendo bien, haciendo ejercicio, escuchando a otros, amando a los amigos —y aún más a los enemigos—, hablando a Dios y aprendiendo, en definitiva, a vivir.

Es importante que entiendas que lo que hacemos en la vida encierra un mensaje que deseamos transmitir a alguien determinado o a nosotros mismos. En este caso, el mensaje que yo deseo revelarte con este libro está muy claro y necesito que lo conozcas nada más empezar a leerlo. Quiero que entiendas por qué lo he escrito y, sobre todo, por qué me gustaría que lo leyese hasta el final.

Cómo hacer posible lo imposible está basado en mis propias experiencias y te las cuento para responder a una pregunta que siempre me hacen cuando hablo sobre las claves del éxito —tanto porque han leído mi anterior libro, *El Éxito*, como porque han asistido a las conferencias y charlas en las que participo—. Suelen decirme que si las teorías para conseguir lo que explico salen de la bibliografía de los libros que he utilizado para inspirarme o de mis propias vivencias.

Precisamente esta cuestión fue la que me animó a escribir este nuevo libro. Un manual que habla de mi trayectoria profesional y de las teorías y hábitos que han sido claves para mi éxito, esperando que te sirvan para conseguir el tuyo.

Me he dado cuenta de que durante gran parte de mi vida he estado haciendo las cosas para probar a los otros de lo que era capaz, y que mi mayor descubrimiento fue el día

que decidí que lo imposible siempre era posible y que mi empeño solo dependía de la intensidad que le pusiera. En el momento que empecé a hacer las cosas solo para demostrarme a mí mismo que podía hacer todo lo que me propusiera, cambié por completo, porque empecé a disfrutar realmente de la vida, de la mía.

Fue entonces cuando reconocí a uno de los mayores emprendedores que jamás antes había conocido. Era una especie de Indiana Jones de las aventuras, un Marco Polo del mundo y un niño deseando descubrir cada día cosas nuevas. Esa persona me entusiasmaba, veía en él todo lo que yo había querido ser, disfrutaba de cada viaje, de cada amanecer y de cada atardecer. Esa persona se llamaba Luis Álvarez, yo mismo.



Lo más importante en este mundo eres tú, y solamente tú.

Al emprender cualquier proyecto siempre me digo: «Vamos, Luis, demuéststrate que eres capaz de escribir otro libro, que eres capaz de hacer una película, una línea aérea, un teatro, un espectáculo, y tantas y tantas cosas». Seguramente tus objetivos sean muy distintos a los míos, tal vez sea crear una maravillosa familia, disfrutar de una acogedora casa, liderar una ONG, convertirte en el mejor profesional en un área determinada, levantar tu propio negocio... Da igual tu meta, lo importante es que sepas que puedes conseguir tu sueño siguiendo los consejos que te doy a continuación. Aunque como ya he dicho, si quieres verdaderamente disfrutar del camino, debes hacerlo por ti. Sin pensar en el resto del mundo.

Cuando de niño estudiaba matemáticas, jamás entendía nada de las explicaciones teóricas que el profesor daba de los problemas. Sin embargo, luego todo se me aclaraba al llevarlos a la práctica.

Lo oí y lo olvide. Lo vi y lo entendí. Lo hice y lo aprendí.

Confucio

Pues digamos que con este libro quiero enseñarte cómo he llevado a la práctica toda la teoría en la que siempre me he apoyado. Te voy a hablar mucho de mí, de mi vida, de mi trabajo. Me voy a dar a ti como un libro abierto—nunca mejor dicho—, y me encantaría ser correspondido y conocer algún día si ha influido para bien en tu vida, como así espero. Desearía que me contaras tu experiencia a través de la web elexito.es. Te contestaré personalmente, porque responder las cartas es uno de mis mayores placeres.

Voy a hacer algo con lo que no me siento cómodo del todo, y es hablar de mis experiencias personales, siendo el protagonista, lo que me resulta tremendamente egocéntrico. Y es que el ego es una de las peores características del ser humano, porque es el que nos hace cometer tantos errores. Espero que en esta ocasión me disculpes, ya que la finalidad es que mis propias vivencias te sirvan por hacer posible lo imposible.

La verdad es que todos los libros tienen una magia especial que hace que lleguen a nuestras manos en el momento exacto, y cuando los releemos en diferentes etapas de nuestra vida, aun siendo los mismos, nos enseñan cosas distintas, porque tienen vida propia.

Todos los de inspiración intentan guiarnos para conseguir nuestros propósitos; en este, mi intención es descubrirte por qué no los has logrado todavía. Creo que es la mejor manera de conseguirlos.

Deseo que descubras que hacia el éxito te puedes dirigir por innumerables caminos, y que muchos de ellos estarán repletos de puentes llamados fracasos o desilusiones, pero que cruzándolos todos, si no te detienes, llegarás al final.



Cree en ti y en tus sueños.

Voy a repetirte una y otra vez las mismas ideas porque es la mejor manera y la más eficaz para que guardes en la memoria todo lo que te quiero contar. Al fin y al cabo, la repetición está relacionada con los hábitos.

Esta es la historia de cómo ser uno más a cómo ser absolutamente excepcional, puesto que solo tú puedes hacer de tu vida algo impresionante. A estas alturas ya habrás adivinado que nadie lo va a hacer por ti.

CÓMO HACER POSIBLE LO IMPOSIBLE

Desde que publicara hace unos años *El Éxito*, me han llamado en multitud de ocasiones para dar conferencias sobre este tema, y fue precisamente en una de ellas donde el organizador del evento me pidió que, en vez de hablar a la audiencia de cómo conseguir el éxito aplicando la teoría, contara mis propias experiencias para que el público pudiese entender cómo lo había conseguido yo para que les sirviese a ellos de ejemplo.

Preparando justamente esa charla, me vino a la cabeza la famosa frase de Steve Jobs, cuando dijo, en aquel gran discurso en la universidad de Stanford, que no entendíamos a veces adónde iba nuestra vida cuando mirábamos hacia delante, pero sí cuando mirábamos hacia atrás, y descubríamos que, de alguna manera, todos los momentos del pasado estaban conectados y guiados de forma divina para hacernos llegar exactamente hasta donde estábamos ahora.

Me puse a analizar los momentos de mi pasado y, en efecto, todos ellos tenían un factor común: cada hecho relevante había sido un imposible que yo había convertido en posible. Es decir, habían sido proyectos que, al emprenderlos, las personas que tenía alrededor me habían dicho que serían del todo inviables, pero mi empeño les demostró que sí se podían hacer realidad.

La mayoría no consigue hacer sus sueños realidad única y exclusivamente por un motivo que se convierte en un gran problema, y es porque no se ponen a ello. Simple y llanamente porque no lo hacen. Suena tonto, pero te mostraré que el solo hecho de no dar el primer paso es la única razón por la que la gente no logra lo que quiere.



Aprende a alcanzar tus sueños, sabiendo por qué aún no los has conseguido

En estos años he aprendido que cuando la gente va a conferencias de autoayuda, de motivación, de desarrollo personal, de inspiración, de *coaching* o como prefieras llamar a este tipo de charlas, el público suele irse frustrado, porque en todas ellas dicen prácticamente lo mismo: que lo que hay que tener para poder hacer tu sueño realidad lo tienes dentro de ti, que todo depende única y exclusivamente de lo que tú hagas, que tienes toda la fuerza en tu interior, que tienes lo que hay que tener... En fin, que te vas como viniste porque eso ya te lo habían dicho tantas y tantas veces que no te aporta nada nuevo.

Es lo mismo que cuando se asiste a conferencias para enseñarnos a adelgazar y nos vamos frustrados porque nos dicen lo que ya sabemos: que lo conseguiremos si comemos sano y hacemos deporte. ¿Y para eso vine?, te preguntas. Precisamente por eso en mis conferencias en vez de dar lecciones de cómo conseguirlo, me centro en explicar por qué no se consigue. Es decir, qué frena a las personas y por qué no han conseguido ya lo que querían.

El mayor obstáculo que nos impide hacer nuestros propósitos realidad es lo que a mí me gusta llamar los neimayas. ¿No sabes qué son? Pues te los presento.

LOS NEIMAYAS

Son aquellas personas que tienes a tu alrededor y a los que cada vez que les cuentas que vas a hacer un proyecto ellos te dicen que ni se te ocurra, que no es posible, que no podrás conseguirlo, que no tienes lo que se necesita, que no tienes contactos, ni amigos, ni conocidos, ni enchufes, ni padrinos, ni dinero, ni, ni, ni, ni...

Los neimayas no tienen mala intención; de hecho, en la mayoría de las ocasiones son los padres, los hermanos, los amigos o la propia pareja. Ellos no quieren hacerte daño, en el fondo seguro que buscan evitarte un esfuerzo baldío que lo más seguro es que termine en frustración.

El gran problema es que somos un espejo y que nos vamos convirtiendo en lo que los demás nos dicen que somos. Construimos nuestra personalidad basándonos en las opiniones de los otros y nos limitamos según lo que dicen qué somos o no somos capaces de hacer. Pero yo he estado demostrando a mis neimayas que todo lo que me decían que era inalcanzable, yo lo podía alcanzar.

Si algo he aprendido es que todas y cada una de las personas que están a nuestro lado a lo largo del camino lo están por algún motivo; todas ellas de una manera o de otra forman parte de nuestra vida porque alguien planeó que estuvieran allí para ayudarnos, aunque a veces nos pareciera lo contrario. Por eso, acepta a cada una porque formarán parte de tu éxito, parte de tu destino. Ama a todas porque son las que te empujan el paracaídas, las que te preparan para que puedas saltar al abismo sabiendo que siempre habrá alguna que te sostenga.

Si haces balance, te darás cuenta de que todas han aportado algo que te ha hecho crecer, incluso los guerreros de las sombras, de los que habla Paulo Coelho, serán grandes colaboradores de tu éxito —estos guerreros son las personas de tu vida que te dañan y te hacen sufrir—.

Pero al igual que existen los neimayas, también existen los seimayas. Estos son todo lo contrario, son los que te animan y te hacen sentir capaz de todo. Apóyate en ellos, porque te van a dar impulso para subir el siguiente escalón. Unos y otros son igual de importantes en el camino de tu vida y has de aprender a convivir con los dos.



Aprende a aceptar y a querer a tus neimayas tanto como amas a tus seimayas.

Te sorprenderá que te diga que ames también a tus neimayas, ¿verdad? Yo tampoco lo entendía cuando me lo aconsejaron por primera vez, pero más tarde me di cuenta de que

en muchas ocasiones las críticas de estos me habían dado la fuerza suficiente para cumplir mis objetivos —a veces creo que si no me hubiera empeñado en demostrarles que estaban equivocados, posiblemente no hubiese conseguido muchas de las cosas que he logrado—.

En la sociedad tendemos a etiquetar a cada persona con alguna profesión u ocupación determinada. Por ejemplo, cuando soy presentado en público o en los medios, siempre dicen de mí que soy actor, director, productor, escritor, artista, empresario o emprendedor. Aunque me identifico un poco con estas facetas, no me encuentro cómodo del todo con ninguna, porque realmente lo que soy es un soñador. Soy una persona que tiene sueños y que se dedica a hacerlos realidad, y eso es lo que todos deberían hacer. Puede parecer ingenuo, pero creo que este es el denominador común de la humanidad.



Todos tenemos un sueño y lo que queremos es cumplirlo.

Mira qué dato más curioso: las estadísticas dicen que solo el dos por ciento de las personas conseguimos hacer posibles nuestros imposibles. Es decir, que cumplimos nuestros sueños. ¡Repara bien en esa estadística! De cada cien personas solamente dos van a hacerlos realidad y el resto se van a ir de este mundo enterrando sus ilusiones sin nunca haberlas puesto en marcha —de ahí que se diga que el cementerio es el lugar con más riqueza del mundo—. Cuántos libros, cuántos guiones, cuántos cuadros, cuántas canciones, cuántos poemas, cuántos proyectos, cuántos sueños están enterrados bajo tierra sin haber visto la luz.

Ya sabes entonces que los principales culpables de que no consigamos cumplir nuestros deseos son los neimayas, pero no solo los externos de los que ya te he hablado, sino otros que son todavía más tenaces y que nos paralizan con más fuerza. Esos son los internos, los que viven dentro de nosotros y que son más poderosos que cualquier externo.

Las excusas

Los primeros en aparecer siempre son las excusas. El árbol del fracaso se alimenta de las raíces de los buenos pretextos, porque está demostrado que cuando alguien quiere de verdad algo, encuentra el medio de conseguirlo, y si no lo quiere, halla una excusa perfecta.

¿Sabes cuál ha sido la excusa más repetida desde el 2008 hasta ahora? La crisis.



Las crisis en realidad no existen, solo existen los cambios sociales.

En una conferencia escuché no hace mucho una cita que han puesto en su boca diferentes personajes, cita que comparto completamente.

No estamos en una era de cambio, sino que estamos en un cambio de era.

Cuando ese cambio social nos afecta para bien, lo llamamos oportunidad, pero, sin embargo, cuando nos afecta para mal, lo denominamos crisis. Vivimos uno de los momentos más importantes de la humanidad porque estamos sumergidos en la cuarta revolución industrial gracias a la tecnología.

En época de crisis unos lloran y otros hacen pañuelos.

Anónimo

Vamos a morir en un mundo completamente distinto de aquel en el que nacimos, y eso no muchos lo pueden decir en el curso de la historia. Por eso, disfruta de este cambio y evoluciona con él porque si te resistes, a buen seguro que este movimiento social te supondrá una dificultad real.



Para convertir la crisis en oportunidad, fluye con el cambio y adáptate a él.

Los «demasiado tarde»

Desde que se cumplen los cuarenta años uno de los peores neimayas que vas a escuchar es el de «ya es demasiado tarde». ¡Cuántas veces habremos oído hablar de la crisis después de esta edad! Pensamos que son las típicas situaciones que les pasan a los

demás, pero no a nosotros, como si todos nos sintiéramos inmunes al mal general, sobre todo las personas que tendemos a ser positivas, pero lo cierto es que, en mayor o menor grado, a todos nos toca pasar por las mismas sensaciones, miedos, dilemas y experiencias.

Es verdad que cuando cumplimos los cuarenta somos más conscientes de que el tiempo ya no va hacia delante, sino que se inicia una rápida cuenta atrás. Hasta entonces vamos sumando, y a partir de esta edad empezamos a restar años al reloj de la vida. Y nos entra ansiedad y empiezan las dudas de si hemos hecho realidad nuestros sueños y hemos cumplido nuestros propósitos, si tendremos tiempo suficiente para hacer lo que queremos, si hemos invertido bien el tiempo pasado o si podremos llevar a buen término lo que nos queda por hacer.

Esta es la base de la famosa crisis de los cuarenta. Analizando bien los pensamientos que corrían por mi cabeza cuando yo los cumplí, llegué a la conclusión de que no podía caer en el pozo de los que dicen «ya es demasiado tarde».

No sé si sabes quién fue el coronel Sanders. A mí me gusta mucho la historia de este empresario estadounidense —ya la conté en mi anterior libro, *El Éxito*— y te la resumo brevemente para que te des cuenta de que los cuarenta no son más que una nueva década.

KFC

Sanders procedía de una familia humilde, por lo que tuvo que ponerse a trabajar desde muy joven para ayudar a su familia. Pasó por el ejército, fue marino mercante, también vendedor de seguros y de lámparas, bombero, distribuidor de llantas y granjero.

Parece ser que las cosas no le habían ido muy bien en los negocios, pero aun así, después de jubilarse emprendió otro nuevo por necesidad, dada su mala situación económica, y terminó construyendo Kentucky Fried Chicken. Hoy, KFC es la segunda cadena de restaurantes más grande del mundo.

Hay otra historia, referente a este tema, que me gustaría compartir contigo.

La anciana en clases de pintura

Una cadena de televisión realizaba un reportaje sobre una academia de arte, y cuando estaban grabando a los alumnos durante una clase de pintura, el reportero se fijó en una señora mayor. La mujer, que tenía noventa y dos años, trabajaba en ese momento en un lienzo.

El periodista se acercó curioso con el micrófono y le preguntó:

—¿Cómo es que con su edad se ha apuntado a dar clases de pintura?

Y la señora, segura y satisfecha, contestó:

—Porque al fin tengo tiempo para hacer realidad mi verdadero sueño, pues hasta ahora me he pasado la vida realizando los de los demás.

Como ves, la vida demuestra que siempre hay tiempo para empezar, y sobre todo que el mejor día para hacerlo es, precisamente, ¡hoy!, porque puede que mañana sea demasiado tarde.



Da el primer paso y verás cómo el resto va llegando solo.

Al escucharme hablar de las claves para conseguir los sueños, la gente piensa que a pesar de intentarlo y de dar el primer paso no todos lo consiguen. Y es entonces cuando aparece, si cabe, un nuevo neimaya interno más fuerte que los anteriores: el fracaso.

Los fracasos

Estos suelen surgir en aquellas personas que ponen algún proyecto en marcha y no les sale bien a la primera. Inmediatamente se agarran a la idea de que el éxito no va con ellos y se sienten unos fracasados.

Siempre digo que el fracaso no existe —me lo vas a oír decir muchas veces—, lo que existe es la temporal desilusión. Yo mismo he tenido múltiples «temporales desilusiones» en mi vida, pero, aun así, me considero una persona de éxito, porque es verdad que muchas de mis ideas no salieron como esperaba, sin embargo, me sirvieron para encauzar el siguiente triunfo.



Los que triunfan no son los que siempre vencen, son los que nunca se dan por vencidos.

Desde que somos pequeños nos preparan mejor para saber asumir el éxito que para asimilar los reveses de la vida, cuando en realidad todos tenemos más equivocaciones que aciertos.

Creo que es importante que conozcas casos de temporales desilusiones para que compruebes que los «fracasos» bien gestionados pueden llevarte al triunfo. Fíjate si no en el ejemplo del Tylenol®. Este es uno de los medicamentos más populares en Estados Unidos. Tan popular y común como en España es la aspirina.

Tylenol®

Al poco tiempo de lanzar el analgésico al mercado, se descubrió que, entre los millones de botes puestos a la venta, había algunos que estaban altamente contaminados y que habían producido siete fallecimientos.

La firma Johnson & Johnson, encargada de elaborarlos y distribuirlos, cayó en picado y fue objeto de escarnio de la opinión pública. Ante esta crisis, su presidente decidió dar la cara en la televisión nacional, sincerarse y pedir disculpas, comprometiéndose a retirar todo el producto del mercado y a buscar una solución. Al parecer, cierta partida del medicamento había sido alterada deliberadamente.

Por este motivo, el famoso laboratorio ideó los cierres térmicos de triple precinto. Los cierres, precisamente, que conocemos hoy y que evitan manipulaciones intencionadas.

La tremenda crisis del Tylenol® pudo ser el fin de Johnson & Johnson, sin embargo, gracias a una buena gestión, la empresa consiguió dar un vuelco a la situación. En poco tiempo recuperó el noventa y cinco por ciento de la cuota de mercado que tenía antes del suceso, y, aún hoy, sigue siendo uno de los laboratorios más importantes del mundo.



El fracaso es el primer paso para el siguiente éxito.

Los miedos

Estos son otros neimayas que nos atacan desde que somos muy pequeños, y son de los peores, y todos, absolutamente todos, padecemos alguno. Los miedos o temores son inevitables, pero saber superarlos es la única manera de conseguir llegar a donde queremos. Si no haces nada por evitarlos, estos terminarán controlando tu vida y las decisiones que tomes.

Debes tener decisión y valor para hacer todo lo que te propongas, entendiendo que valor significa ser capaz de enfrentarte a situaciones arriesgadas o difíciles.

Mi lema es:



Mejor arrepentirse de lo que se ha hecho, que vivir pensando en lo que no se hizo.

Cada vez que vayas a tomar una decisión, vence los miedos que te vayan surgiendo, sobre todo si el miedo es a equivocarte, porque es uno de los mayores temores a los que nos enfrentamos a la hora de emprender nuevas aventuras.



Hasta los más grandes se equivocan.

Te voy a dar cuatro ejemplos de grandes empresas o instituciones que se equivocaron en algún momento al tomar una decisión para que te sirva de inspiración en esas situaciones de incertidumbre.

FedEx

Una de las más prestigiosas universidades del mundo, la de Yale, rechazó la propuesta de uno de sus alumnos, llamado Frederick Smith, cuyo proyecto proponía informatizar los envíos de correos.

Una vez rechazado por la universidad, Smith decidió emprenderlo por su cuenta y en la actualidad es la mayor empresa de mensajería del mundo, FedEx. Hoy factura más de cuarenta y dos mil millones al año.

Por cierto, Smith, el día que lanzó la compañía, esperaba una demanda de cincuenta mil pedidos y solo tuvo mil. En lugar de desanimarse, les dijo a sus trabajadores:

—Ya estamos tan solo a cuarenta y nueve mil paquetes para cumplir el objetivo.

Pixar

Edwin Catmull fue el cofundador en 1979 de la división de animación digital en la empresa de George Lucas. Pero Lucas vendió esta parte de la compañía porque no creía que tuviera futuro. La compró Steve Jobs por diez millones de dólares en 1986 y produjo películas como Toy Story, Cars, Monstruos, S. A.;Buscando a Nemo.

Posteriormente Jobs se la vendió a Disney por siete mil cuatrocientos millones de dólares. Esa compañía no es otra que Pixar.

Seiko

Hamilton Watch Company presentó un prototipo a todas las grandes casas de relojes de Suiza para fabricar un modelo digital que tuviera una venta menos selectiva.

Todos los relojeros suizos rechazaron la propuesta porque pensaron que la gente no cambiaría un reloj clásico por un invento tan moderno y falto de gusto. Sin embargo, en los años setenta, el ochenta por ciento de los relojes del mundo serían digitales, fabricados por Seiko, quien adquirió la empresa Hamilton Watch Company. Siguió la tendencia Casio y Citizen.

IBM

A principios de los años noventa, el presidente de IBM dijo que solamente había sitio para seis empresas de informática en el mundo. Obviamente con un presidente con esa visión, IBM perdió pronto el liderazgo como fabricante de ordenadores, lugar que jamás ha vuelto a recuperar.

Como ves, también los grandes tropiezan y fallan, así que no tengas miedo, porque según las estadísticas los «fracasos» son una parte maravillosa de la vida. Así que te deseo que tengas muchos benditos «fracasos» o temporales desilusiones.



Hay gente a la que le cuesta reponerse de un fracaso, pero hay mucha más que nunca se repone de un éxito.

Las valoraciones

Todavía falta un último neimaya que nos ataca de vez en cuando, a unos más que a otros, es verdad, pero que seguro que a todos nos ha venido a visitar alguna vez. Es esa duda que en algún momento todos nos hemos planteado: ¿cuánto valemos?

Estoy convencido de que en más de una ocasión te has preguntado cuánto vales, si tu vida tiene sentido, si tienes algún cometido, cuál es tu fin, para qué sirves... Yo he tenido que escuchar muchas veces a la gente decir que no tenían nada o que no valían nada tan solo porque no habían conseguido el coche, la casa, el dinero, el trabajo que querían o la vida que habían soñado. Y todo esto sin valorar lo que ya tenían.

Aunque lo hemos oído muchas veces, el dicho de que no valoramos las cosas hasta que las perdemos es muy cierto. Cuando me encuentro con personas así, que no se valoran y que tiran por tierra lo que son, les planteo un juego. Les propongo algo que cambiará su punto de vista, que les hará cambiar su vida y que les dará la oportunidad de tener todo lo que, según ellos, les haría felices. Les sugiero dar algo que ya tienen y que no valoran a cambio de aquello que desean y, curiosamente, a pesar de que parece tan atractiva la recompensa, ninguno acepta el trato.

Me explico mejor. Cuando les pregunto qué les haría felices, casi todos responden con cosas materiales, aquellas que piensan que les permitirían realizar sus sueños y comprar las cosas que creían necesitar. Y cuándo les digo que me den una cifra con la que se sentirían millonarios, siempre contestan con la cantidad suficiente para poder dejar de trabajar. La cantidad, que una vez la tuvieran en el banco, les permitiera no volver a su

que hacer diario y hacer solo lo que más les gustara —la cantidad media que he sacado de las respuestas ha sido de unos tres millones de euros—.

Piensan que con ese dinero su vida tendría valor, es decir, merecería la pena. Yo les demuestro que ya son millonarios, pero que tienen que saber poner el punto de vista en el ángulo correcto para apreciarlo.

Viajaba en avión cuando leí un artículo que me dio esta respuesta. El escrito decía que había un hospital en Sacramento, California, llamado UC Davis Medical Center, que era uno de los más reconocidos en el mundo en trasplantes de órganos.

Un departamento del centro médico estaba intentando legalizar la venta y trasplante de órganos no vitales en vida para personas que lo necesitaran, hasta el punto de que tenían incluso lista de espera con ofertas para comprar y vender órganos.

En el mismo artículo venían ejemplos de tres personas dispuestas a comprar distintos órganos: uno para un trasplante de corneas, otro de antebrazos y otro de una pierna desde la rodilla, y ofrecían por ellos respectivamente cuatro, tres y dos millones de euros. Es decir, tú mismo podrías vender esos tres órganos y recibirías nueve millones de euros en el momento, lo que te convertiría en millonario al instante.



Los límites están solo en tu cabeza y eres más valioso de lo que piensas.

A las personas que en alguna ocasión me habían dicho que no valían nada, les aconsejaba realizar este ejercicio y les preguntaba si por ese dinero venderían sus órganos. Todas, sin excepción, contestaban que no.

Como ves, hacía un rato no valían nada y minutos después valían mucho más de lo que necesitaban para ser millonarios y felices. Tan solo tuvieron que cambiar su punto de vista.

EL AMANECER

Cierra los ojos e intenta visualizar por un momento el amanecer o atardecer más bonito que hayas visto en tu vida. Recuérdalo y disfrútalo como si lo estuvieses viendo ahora mismo. Si solo hubiese un amanecer en el mundo, y solo uno, sería sin lugar a dudas el mayor espectáculo de la tierra y seguro que ninguna persona querría perderse, pero como no cuesta dinero y sucede todos los días, damos por hecho que no son valiosos.

Así ocurre con tantas y tantas cosas que tenemos a nuestro alrededor. Como se producen de forma automática, ni las valoramos ni reparamos en ellas.



Agradece cualquier cosa, aunque creas que te pertenece y te la mereces tan solo por estar vivo.

A ese estado que la mente crea, en el que da por hecho cosas grandiosas sin prácticamente valorarlas, los sociólogos lo llaman *Hedonic adaptation*, que traducido sería «adaptación hedónica».

Por lo que agradece todos los grandes y pequeños milagros que ocurren cada día en tu vida. Recuerda que «milagro» proviene de la raíz latina *mirari*, que significa, entre otras cosas, 'mirar atentamente'. Si miras con atención a tu alrededor te darás cuenta de que todo lo que nos rodea es un milagro. El amanecer, el atardecer, tu familia, tu tiempo, tus cosas, tu casa, tu trabajo, el aire que respiras, el agua, el viento, el sol..., tu vida al completo.



Tú mismo eres un milagro, capaz de correr, de hablar, de reír, de soñar...

LA FELICIDAD

Nuestra búsqueda en la vida es única y exclusivamente para alcanzar la felicidad, pero esta no llega cuando consigues lo que deseas, sino cuando sabes disfrutar de lo que tienes, sin soñar con el mañana y viviendo el hoy.

En un diálogo entre Aristóteles y uno de sus estudiantes, se ve cómo el objetivo final de todo es conseguirla.

—¿Qué es lo que quieres? —preguntó Aristóteles a uno de sus estudiantes.

—Poder ir a la universidad —respondió el joven.

—¿Para qué? —preguntó de nuevo el sabio.

—Para conseguir un buen trabajo.

—¿Para qué? —repitió.

—Para comprar una buena casa.

—¿Para qué?

—Para poder crear una familia.

—¿Para qué?

—Para poder ser feliz.

—¡Ahhhhh! —exclamó Aristóteles—, entonces realmente lo que querías desde el principio era solamente ser ¡feliz!

Me gustaría compartir contigo otra definición de felicidad que le escuché en cierta ocasión a ¡un tío muy grande! —nunca mejor dicho—.

La felicidad no llega con el chándal de brillo, la descubres cuando disfrutas llevando día a día el chándal de algodón.

Es decir, la felicidad has de hallarla mientras disfrutas del camino, no cuando llegas al destino.



Si no eres feliz con lo que tienes, jamás lo serás con lo que no tienes.

La paz interior y la felicidad solamente llegan si aceptas desde el primer momento lo bien que estás, y a partir de ahí sigues creciendo por propio placer, no por una búsqueda continua de una supuesta felicidad que nunca aparecerá de esa manera.

Qué felices serían los pastores si supiesen lo felices que son.

Mago More

La frase de More, que me encanta, de su libro *Superpoderes del éxito para gente normal*, creo que se podría aplicar absolutamente a todos nosotros.



Qué felices seríamos todos, si supiésemos lo felices que somos.

¿Sabes cuándo vas a ser feliz de verdad? Cuando hagas un proyecto para disfrutarlo tú, no para los demás. De todas las ideas que he desarrollado, la que más satisfacciones me ha dado ha sido unos libros que he escrito dedicados a mi hija y que se llaman *¡Qué razón tenía mi padre!*

He intentado educar a mi hija dándole la formación necesaria para lograr todo; todo lo que ella misma quiera conseguir, para que se dé cuenta de que realmente no necesita nada para cumplir su propósito en la vida, que no es otro más que entender que esta es un regalo y que su único objetivo es disfrutarla y hacérsela disfrutar a los que tiene alrededor.

En vez de pretender hacer un mundo mejor, intenta solo hacer el bien a las diez personas que tienes más cerca. Si todos hiciéramos lo mismo, el mundo sería un sitio aún más maravilloso.

MIS MOMENTOS

Hay ciertos momentos clave que marcan nuestro futuro, que vistos desde el presente son fáciles de identificar, y que si los analizamos con detenimiento descubrimos de qué manera estaban todos hilados en el tiempo —si eres joven es probable que aún no te hayas dado cuenta de este hecho tan curioso, pero si tienes ya cierta edad, seguro que lo has experimentado—. Cuando los observamos ya pasados, parecerá que nuestro destino estaba escrito y que las coincidencias más bien fueron causalidades perfectamente coordinadas para llevarnos hasta donde nos ha llevado la vida.

Estos momentos clave nos llegan a todos, pero se hacen mucho más evidentes en aquellos que miran hacia delante sin dejar nunca de caminar. Aquellos que son los emprendedores de su propia vida, los que no se dejan llevar por la inercia de la sociedad, los que toman las riendas y pasan a la acción. Tú debes de ser uno de ellos, y si no lo eres todavía, espero ayudarte para que lo seas a partir de ahora.

Quizás este mismo instante sea uno de esos que marquen tu vida, y tal vez descubras que este libro no ha caído en tus manos por casualidad, sino por causalidad. ¡No creo que tardes mucho en saberlo!

Yo he tenido cinco momentos que han marcado mi camino, que han determinado mi presente, pero especialmente tres de ellos han hecho de mí lo que soy hoy.

1. Mi paso por la escuela de arte dramático.
2. El nacimiento de mi hija Daniela.
3. La reunión más importante de mi vida.
4. La apuesta de una gran artista por mí.
5. Queen confió en mí para producir su musical.

Estos son lo que yo llamo los momentazos, ya que hay un antes y un después de ellos. Y luego están los que gracias a estos, han surgido nuevos. También importantes, también valiosos.

Es posible que ahora estés pensando cuáles han sido los tuyos. Mientras los descubres, déjame que te hable de los míos.

MOMENTO 1

MI PASO POR LA ESCUELA DE ARTE DRAMÁTICO

El primer momento que marcó uno de los cambios importantes en mi vida fue la tarde que una compañera de universidad me pidió que la acompañara a inscribirse en una escuela de arte dramático.

Siempre me había llamado la atención la posibilidad de ser actor, pero nunca había hecho el ejercicio más importante que era llevar el pensamiento o la idea a la acción, lo que realmente diferencia a los triunfadores de los que no lo son. Ya se habían ocupado mis neimayas de ir poniendo las trabas necesarias para que ni siquiera contemplara la idea, diciéndome cosas como que no tenía las cualidades necesarias para triunfar en el mundo del espectáculo, y que no contaba ni con amistades importantes ni con padrinos ni con enchufes y ni siquiera con dinero.

¿Te has dado cuenta de que antes te he dicho que los triunfadores son todos los que pasan a la acción? Solamente por el hecho de hacerlo, ya eres una persona de éxito, indistintamente si después «tu éxito» se ve reflejado como la sociedad entiende que lo es. El triunfo es simplemente el hecho de que lo hayas intentado.



A veces se gana y otras veces se aprende.

Debes recordar siempre que aprender también es un éxito, y que nunca, absolutamente nunca, se fracasa, a no ser que tú admitas la derrota en tu mente.

No es lo mismo decir que has fracasado diez veces en un proyecto que decir que eres un fracasado. No lo eres y nunca lo serás, porque tú desde hoy tienes claro que tener «fracasos», desilusiones, desaciertos, forma parte del camino del éxito. Eres única y exclusivamente un triunfador en potencia, y no olvides que todo, absolutamente todo, acaba bien.



Si lo que has emprendido no ha salido bien es porque aún no ha terminado tu camino.

Acompañé a mi amiga a la escuela de arte dramático, más que por ella, por la atracción que yo sentía por saber cómo se preparaba alguien para ser actor.

Llegamos juntos a una academia que había cerca de la plaza de Santa Ana en Madrid. Lejos de lo que había imaginado, nos encontramos en una sala lúgubre, rancia, cutre y desde luego sin ninguna inversión en decoración, ni ganas por parte de nadie de que aquello tuviese un aspecto decente, aunque por otro lado, ese *look* decadente, naftalino y hasta con un olor raro lo convertía en uno de los sitios más bohemios y extravagantes que nunca había visto. Se respiraba buena energía, ilusión, teatro, danza, sueños, autores, textos, versos en el aire; ese era exactamente el olor que encerraba el sitio. Olor a arte dramático.

Pasamos al despacho de la directora y nos sentamos frente a una señora mayor, con las facciones muy castigadas, pero que en cada una de sus arrugas se marcaban años de experiencia. Era como Mick Jagger, pero en mujer. Y su nombre era tan especial como ella misma: se llamaba Zulema.

Recuerda que los nombres que ponemos a los hijos, a las empresas, a nuestros proyectos, a nuestras ideas, son muy importantes porque definen, dan carácter y son para toda la vida. Una persona que se llame Felicidad es imposible que sea infeliz. Un libro que se llame *El Éxito* solo puede proporcionar experiencias positivas.

Zulema nos atendió en el despacho minúsculo y enigmático donde solo cabía ella, un escritorio y nosotros dos. Me senté al lado derecho de la mesa y mi amiga a la izquierda, llevando el peso de la conversación, mientras yo analizaba los escasos elementos del espacio casi de una sola mirada.

Allí entraba poca cosa, así que era imposible no fijarse en un enorme cuadro envejecido de Groucho Marx que me cautivó durante un buen rato. Se trataba de una foto amarillenta del cómico bajo la cual encontré el aforismo que determinó mi vida —dijo Cervantes que los aforismos o los refranes son frases muy cortas que recogen una gran experiencia—. En este caso, el aforismo decía:

En esta vida puedes ser todo lo que tú quieras, el único impedimento eres tú mismo.

Me quedé pensando detenidamente en el significado de esta frase mientras mi amiga continuaba hablando con la profesora. Recibí aquel mensaje como algo divino, como «una señal». Me di cuenta de que por culpa de mis neimayas y mi falta de valor no había convertido el deseo en acción.

Recuerda los conceptos o estados que exponía en mi anterior libro sobre las claves para conseguir el éxito. El triunfo se consigue siguiendo las cuatro D:

Deseo – Decisión - Disciplina - Determinación



Deseos los tenemos todos, pero qué pocos los hacemos realidad.

Tras darme cuenta de que yo era el único que me había puesto todos los límites, esa frase me dio la energía y la inspiración suficientes para tomar esa misma tarde la determinación de apostar por lo que siempre había querido ser: ¡artista! Pero artista como la persona capaz de anteponer su nivel creativo al competitivo, como suelen hacer muchos otros, y, además, ganarme la vida con mi propia creatividad, por lo que deseaba ser «un artista profesional».



Todos nacemos artistas, lo difícil es mantenernos como tales según vamos creciendo.

Salí de mis pensamientos y le pregunté a Zulema si era posible que presenciara una de sus clases. Ella me respondió con un rotundo y frío «no» que me dejó seco. Sin embargo, no pude evitar preguntarle cuál era la razón de su negativa, y me dijo que el que quería ser artista lo tenía que tener tan claro que era «un sí o un no», pero que no había término medio, y que si decidía quedarme era porque tomaba una decisión trascendental y que si no, siguiese viviendo en mi zona de confort, en ese sitio donde nos sentimos protegidos porque realmente no hacemos nada que nos tambalee, sencillamente porque no arriesgamos. Solo cuando salimos de esa comodidad es cuando avanzamos, cuando crecemos, cuando nos desarrollamos y cuando sacamos el espíritu creativo que habita en nuestro interior.



Las decisiones te abren puertas, las indecisiones te las cierran con dobles candados.

En ese momento tomé una de las tres decisiones más importantes de mi vida, la que cambiaría todo.

Zulema me dio una clase magistral antes incluso de entrar en el aula. Cuando estaba rellenando mi ficha de ingreso a la escuela, me preguntó mi profesión, y yo contesté que quería ser actor. Ella, mirándome a los ojos, me dijo algo que nunca iba a olvidar:

—Que sea la última vez que dices «quiero ser actor». Desde este mismo instante, una vez que hayas firmado el ingreso en esta escuela, cada vez que te pregunten qué es lo que eres tendrás que decir que actor, porque solamente te convertirás en lo que tú mismo te creas que eres, en lo que dices que eres. Si dices que quieres ser actor, estarás toda tu vida queriendo serlo. Si dices que eres actor, lo único que te faltará es ganarte la vida con ello, pero eso te llegará en el momento adecuado.

Desde entonces, cada vez que me preguntan, durante los más de veinticinco años que han pasado desde aquel momento siempre he contestado lo mismo:

—Soy artista.

Lo anecdótico de esta historia es que al final mi amiga no se apuntó, y yo me quedé allí para no irme jamás de la clase de Zulema, que aunque ya no esté entre nosotros, su espíritu nos sigue iluminando cada día a muchos de los que la conocimos.

Esa tarde no solamente pasé del primer estado de Deseo al segundo de Decisión para conseguir el éxito, también conseguí agregar lo que yo llamo la quinta D, que es el Descubrimiento.

Descubrir qué es lo que queremos ser. A muchos les cuesta contestar esta pregunta sin saber que aquello a lo que nos dedicaríamos toda la vida es justamente en lo que trabajaríamos aunque no nos pagasen ni un euro por ello. Una vez tomada la Decisión, ya hemos hecho el Descubrimiento.

Algún día te darás cuenta de lo que has sido capaz de lograr, y, aun así, seguirás teniendo nuevos objetivos. El camino hacia el éxito es una escalera en la que vamos subiendo peldaño a peldaño sin nunca llegar al final. Cuanto antes aceptes que el éxito ya lo has conseguido al dedicarte a lo que te gusta, antes disfrutarás de tu triunfo personal. Esa senda que recorres día tras día para alcanzar tu meta es, lo que dentro de las claves del éxito, llamamos Disciplina.

Finalmente una de las D más importantes, la Determinación. La que te hará pisar con mayor firmeza el siguiente peldaño a pesar de los momentos de temporal desilusión que

te encuentres en el camino del éxito.

Cuando sufrimos un fracaso el siguiente éxito será multiplicado por dos, o incluso por más —en uno y en otro se cumple la ley de Fibonacci—, y volveremos a tener fracasos y volveremos a multiplicar nuestros futuros éxitos. Pero dicha ley solamente se cumple siempre que sigamos caminando hacia delante y utilicemos esos fracasos como peldaños sólidos que dan consistencia a la escalera de la vida.

Todos poseemos la semilla de emprendedor, y, aunque puede ser que todavía no lo sepas, tú también la tienes. Por eso mi objetivo es proporcionarte el abono necesario para que veas crecer su fruto.



De ti depende poner en marcha la idea que deambula por tu cabeza.

Y esa idea la vas a emprender a partir de hoy mismo, porque conseguirás grandes cosas con tan solo proponértelo.

No seas uno más de esa mayoría que trabaja cuarenta y cinco años soñando con retirarse a los sesenta y cinco o a los setenta. Los que nos dedicamos a lo que nos apasiona, jamás nos jubilaremos, porque cada día significa una nueva experiencia que deseamos vivir y que nos da fuerza para levantarnos temprano cada mañana —de hecho, estas líneas las estoy escribiendo un sábado a las seis y cuarto de la mañana porque estaba deseando empezar el día—.

Parece ser que la gente que se jubila fallece antes tan solo porque el cerebro manda señales al cuerpo de que ya se ha acabado todo. Seguro que has escuchado más de un caso de personas que han estado soñando y contando los minutos para su jubilación y a los pocos días de hacerlo han perecido. Era tanto su deseo que en el momento de conseguirlo su cerebro ha desconectado completamente.



Si te dedicas a lo que te gusta, todos los días descubrirás algo nuevo.

MOMENTO 2

EL NACIMIENTO DE MI HIJA DANIELA

Si ya tienes hijos, te sonará bastante lo que voy a decirte, y si no los tienes, te deseo que algún día puedas disfrutar de la experiencia. Por muchas palabras que se gasten en intentar describir el momento de ver por primera vez la cara de tu hijo, es imposible explicar ese sentimiento. Es algo tan divino que está a años luz de algo tan terrenal como es el lenguaje.

El 17 de junio de 1996 marcó un antes y un después en mi vida. Fue el día que por primera vez cogí en mis brazos a Daniela. Me encontraba intranquilo en una sala de espera del hospital de la Moncloa, en Madrid —junto al puente de los Franceses del paseo de La Florida— cuando se abrieron las puertas de un ascensor cercano y vi asomar a una enfermera que llevaba en sus brazos un bebé coronado con gorrito blanco de rapero del que sobresalía una frondosa mata de pelo negro. Me colocó esa criatura en las manos y me dijo:

—Aquí tienes a Daniela.

En ese momento experimenté la emoción más impresionante que había sentido nunca. Siempre había creído que los padres estábamos en este mundo para enseñar a nuestros hijos a vivir, pero mi sorpresa fue que en mi caso ha sido al revés. Desde que la vi y la tuve en mis brazos ha sido ella la que me ha enseñado a vivir a mí y a disfrutar intensamente cada momento de mi vida. Y desde ese preciso instante mis prioridades cambiaron. Pasé de ser yo el centro de mi existencia a ser ella el eje de todas mis decisiones, mi mayor fuente de inspiración y la ilusión que me hace levantarme cada mañana.

Desde ese momento y hasta ahora ha sido Daniela la musa que ha generado la mayoría de mis creaciones y de los proyectos que más me han satisfecho y llenado por dentro.

De este punto solo quiero destacar la importancia de poner ilusión en los proyectos, de tener un motor que impulse la vida, porque ella es la que mueve el mundo y sin ella la vida se detiene.



Sin ilusión no vives, simplemente sobrevives.

La ilusión es lo que nos da una razón para vivir. Si no la hubiese, nada se hubiera creado, solamente existirían las necesidades básicas del ser humano.

MOMENTO 3

LA REUNIÓN MÁS IMPORTANTE DE MI VIDA

El tercer hecho tuvo lugar en una reunión de trabajo con el equipo de Wonderland, mi empresa. Lo que ocurrió ese día cambió nuestra manera de trabajar y determinó un nuevo rumbo del que aún hoy no nos hemos apartado y que tantísimos beneficios nos ha dado. Fue un antes y un después en la forma de concebir los objetivos que nos íbamos marcando. Pasamos de centrar nuestro crecimiento en la competitividad con otras empresas del sector a basarlo en un crecimiento en creatividad y superación personal. Cada año teníamos que demostrarnos a nosotros mismos que éramos capaces de llevar a término un proyecto completamente nuevo y original.

Durante esa reunión que celebrábamos una mañana de 1996 estaba presentando un nuevo proyecto cuando uno de los miembros de mi equipo dijo que lo que estaba planteando era imposible de realizar y que para qué me molestaba en idear cosas novedosas si en verdad ya estaba todo inventado. Esas palabras se estrellaron en mi cara como un puñetazo y me hicieron sentir tan incómodo que necesité reaccionar de forma contundente, desafiando a mi equipo. Paré inmediatamente la reunión y les dije:

—Os propongo un reto. A partir de ahora vamos a demostrar todos los años que nada es imposible y que no solamente no está todo inventado, sino que está todo por hacer. Vamos a realizar un proyecto anual que no se haya hecho antes, algo en lo que seamos pioneros en España y, si es posible, en el resto del mundo.

Cuando lancé este reto, tengo que ser sincero, pensé que era el típico guante que se arroja por una reacción de ego de esas que se te disparan en algunos momentos de tu vida, donde el pundonor piensa antes que la cabeza. Es más, sentí que me iba a costar la vida poder llevarlo a cabo, pero me propuse firmemente lograrlo para que mi equipo no me perdiese el respeto ni la confianza. No me gustaba la idea de tener que dar la razón al que dijo que para qué pensar en nuevos proyectos si ya estaba todo inventado.

Reconozco que fue como una especie de machada, un alarde de heroísmo que yo mismo sabía que difícilmente se podría realizar —una de las pocas cosas buenas que tiene sacar a pasear el ego es que una vez que has lanzado tu desafío, ya no hay nadie que te lo eche

atrás y vas a tener que luchar por él hasta tu último suspiro con tal de no tener que comerte tus propias palabras. Por lo menos, así me pasa a mí—.

Ya he dicho que el ego es uno de los peores elementos que acompañan al ser humano, pero en determinadas circunstancias, como todo, también tiene su parte buena. En mi caso nos obligó a mi equipo y a mí a ponernos a pensar para poder cumplir el desafío. Parece mentira, pero desde que empezamos con este ejercicio, en la empresa hemos cumplido todos los años el objetivo de realizar algún proyecto en el que hemos sido pioneros en España o de los primeros en el mundo en hacerlo. Te garantizo que no ha sido nada fácil, pero lo hemos logrado.

He comprobado que la creatividad es como un músculo más del cuerpo con el que todos nacemos y, aunque no todos lo desarrollemos de la misma forma, podemos ejercitarlo para endurecerlo y formarlo más y más cada día, o podemos no utilizarlo hasta que se convierta en flácido.

Para triunfar en el mundo tienes que ser creativo, no competitivo.

LA

Totalmente de acuerdo con la frase de Disney. Yo, desde esa reunión, también desarrollo más el músculo de la creatividad.

MOMENTO 4

LA APUESTA DE UNA GRAN ARTISTA POR MÍ

Quiero hablarte ahora de cómo empecé y de ese primer gran proyecto en el que nos embarcamos después de aquella memorable reunión que cambió la vida de todos los que formamos Wonderland. Proyecto de éxito en el que fuimos pioneros a pesar de que desde el planteamiento parecía imposible, pero que sacamos adelante gracias a nuestro empeño. Por favor, analízalo como un ejemplo para que veas cómo todo se puede conseguir.



Si mi equipo y yo hicimos realidad nuestro primer gran proyecto, tú también puedes hacer realidad el tuyo.

Somos un grupo en el cual muy pocos tenemos carrera universitaria; la mayoría nos hemos formado a nosotros mismos —doce personas tan solo somos el corazón de la empresa—, pero todos tenemos lo más importante y de lo que ya te he hablado que se necesita para sacar adelante cualquier cosa: ilusión. Con mi equipo aprendí lo que es ser un líder.



Líder es el que cuenta con un equipo capaz de ejecutar y hacer realidad lo que él sueña.

Algunas de las empresas más importantes que se han creado en el mundo nacieron en un garaje. La mía, Wonderland, también empezó de la misma manera, exactamente en el de la casa de mis padres en Las Rozas, en Madrid. Fue aquí donde surgió mi compañía y

donde guardaba los primeros disfraces que íbamos comprando para recorrer los colegios y pequeños teatros de España, haciendo representaciones infantiles.

Nuestros inicios fueron muy modestos, visitando a los niños en sus aulas. Me ponía un disfraz de enanito que nos habían prestado y representábamos a los chicos el cuento de *Blancanieves y los siete enanitos*. No se me olvida cómo cada día que regresaba a casa guardaba el traje en un armario que había en ese garaje como si fuese mi tesoro máspreciado, porque realmente era todo el material del que disponía en ese momento... A mis cuarenta y cuatro años aún conservo impecable aquel disfraz con mucho cariño porque me recuerda mis orígenes humildes y sé que es algo que nunca debo olvidar.

La primera vez que llegué así vestido con toda mi ilusión a la casa de los padres de la que era mi mujer en ese momento, uno de mis cuñados se rio en mi cara porque le parecía que no era más que un titiritero. Me dolió mucho entonces, pero usé ese dolor para intentar llegar muy lejos.

Recordando ahora aquellos tiempos pienso en lo importante que es poner ilusión en los proyectos porque, aunque fueron años de muchísimo trabajo y tuviéramos que hacer cosas que desde fuera seguramente se veían absurdas, inútiles o que parecían no ir a ningún sitio, por dentro mi corazón sabía que estaba en el buen camino y que cada día que pasaba estaba más cerca de cumplir mi sueño.

Entonces no pensaba ni en el sufrimiento diario ni en lo difícil que era echarme al bolsillo solo treinta euros de los de ahora —que es lo que ganaba con cada representación vestido del enanito— ni en lo ridículo que podía parecer vestido con ese disfraz yendo de colegio en colegio.

Yo ya imaginaba el gran imperio que algún día conseguiría, y soñaba con poder tener un teatro para hacer mis espectáculos infantiles. Y la vida no solamente me dio uno, sino que llegué a gestionar doce de los teatros más importantes de España, New York, México y Argentina. El tiempo me demostró que el universo nos sorprende regalándonos en abundancia lo que siempre hemos deseado.

Todo cambió cuando la actriz Miriam Díaz-Aroca accedió a recibirme para contarle un proyecto que tenía en mente. Le ofrecí ser la protagonista de *La Cenicienta* en un espectáculo infantil de gran formato y accedió. Y este se convirtió en el primer gran espectáculo que produciría Wonderland. No solo Miriam aceptó el reto, sino que durante unos años interpretó *La Cenicienta* con gran éxito. Después produjo para ella *Miriam en el país de las maravillas* y seguidamente hizo el papel de la villana Cruella de Vil de *101 dálmatas*.



Siempre habrá alguien que te ayude a subir el primer gran peldaño.

Sin lugar a dudas hubo un antes y un después en mi empresa desde que Miriam pasó a formar parte de nuestras vidas. Ella fue la primera artista importante en creer en nosotros y siempre se lo agradeceremos. Cuando consigas el éxito es importante que mires atrás y reconozcas a las personas que te han ayudado en tu camino.



No olvides nunca agradecer a quienes te empujan para lograr alcanzar tu sueño.

MOMENTO 5

QUEEN CONFÍO EN MÍ PARA PRODUCIR SU MUSICAL

Una lección muy importante que aprendí tras conseguir que por primera vez Miriam apostase por nosotros, es que no debía tener miedo a llamar a todas las puertas que necesitara, por muy grandes que me pareciesen.



Llama a todas las puertas, porque tras ellas hay personas iguales que tú.

Y el 19 de septiembre de 2002 llamé a una muy grande, a la del mánager de la banda británica de *rock* Queen, y conseguí que me recibiera para entrevistarme con él. Tan solo haber conseguido la reunión supuso ya un éxito, y que accediera a mi petición de trabajar con ellos en la producción de su musical, otro triunfo, puesto que desde ese momento me posicionaba en la primera división de los productores musicales, y no solo de España.

Como yo siempre digo, cuando se me abre una puerta me aseguro de que una vez dentro, me quede para siempre. Desde hace catorce años que estrenamos ese musical, la empresa ha conseguido los éxitos que había soñado y por los que tanto había luchado.

LAS ACTITUDES Y LAS APTITUDES

Para hablarte de los retos conseguidos desde aquella primera reunión que dio un giro a mi vida y a mi empresa, he analizado los hechos desde el punto de vista de un emprendedor, destacando las cualidades, las actitudes y las aptitudes más importantes que me propiciaron el éxito en cada caso y de las que fui aprendiendo, a veces, a base de golpes. Espero que mis reflexiones te sirvan y puedan evitarte muchos de los momentos malos que a mí me tocó pasar.

Esas veinte cualidades o veinte maneras que he ido descubriendo a lo largo de mi camino han sido: soñar, desear, decidir, tener determinación, caminar, ser activo, formarse, ser apasionado, observar, pedir, ser humilde, imitar, admirar, ser original, ser visionario, atreverse, ser innovador, ser responsable, ser constante, y tener fe.

Tras haber hablado con muchas personas que considero triunfadoras, todas coincidieron en que para llegar a una meta, para lograr un objetivo, son necesarias unas cualidades fáciles de adquirir si no se tienen o fáciles de potenciar o de fortalecer si se ha nacido con ellas.

Te demostraré una por una cómo estas actitudes y aptitudes me sirvieron a mí y cómo las utilicé yo para lograr el éxito. Vamos a caminar juntos a través de ellas, pero permíteme antes que te las resuma.



No todos los caminos hacia el éxito son iguales, pero todos tienen los mismos puntos en común.

Los sueños son parte fundamental en nuestras vidas porque **soñar** nos hace estar vivos.

Duerme toda la noche, sueña todo el día.

Anónimo

Los sueños nos hacen **desear**: desear ser de una manera determinada, desear conocer mundo, desear vivir de cierta forma... Por eso hemos de intentar hacerlos realidad y para ello tenemos que **decidir** ir en su busca, **tener determinación** y certeza de que podemos conseguir lo que tanto deseamos y lo que tantas veces hemos imaginado.

Después de haberlo decidido, tenemos que empezar a **caminar** mirando siempre hacia delante y sabiendo que estamos en el camino correcto, porque una cosa nos llevará a la otra. Durante el recorrido hemos de intentar **ser activos** y aprovechar cada oportunidad sin dejar que pase de largo, viviendo las experiencias que se nos presenten y disfrutando de cada una de ellas. Y hemos de aprender también algo todos los días, sin dejar nunca de **formarnos**, porque cada día nos dará una lección nueva.

Es muy importante en ese viaje **ser apasionado** con cualquier tarea que desempeñemos y **observar** lo que nos rodea: la gente que llega a nuestras vidas o las puertas que se nos abren porque esto también formará parte de nuestro camino.

Cuando veamos algo que nos interesa, no debemos tener miedo a **pedirlo**, porque nos sorprenderá lo que podemos llegar a conseguir con este simple gesto. Aunque, eso sí, hemos de pedirlo siempre con **humildad**, porque esta cualidad es un buen compañero de viaje. Ni debemos tener miedo a ser humildes ni a **imitar** a aquellas personas que **admiramos**, con respeto, por su puesto, pero sin dejar de **ser originales**, mejorando lo que hemos visto e intentando hacerlo a nuestro estilo y con nuestra forma de sentir.

Debemos también ser **visionarios** y ver más allá de lo que ven los demás, realizando eso que nadie ha hecho aún o de una manera diferente. Hemos de **atrevern**os y dar los pasos que otros no han dado siendo **innovadores**. A veces nos saldrá bien y a veces nos saldrá mal, pero de cualquier forma hemos de **ser responsables** con todas nuestras acciones, porque todas nos enseñan algo y todas nos acercan a nuestras metas, a nuestros sueños, a nuestros deseos.

Y lograr todo ello implica **ser constantes**. Pase lo que pase no debemos perder el rumbo ni debemos dejar de caminar y, sobre todo, nunca debemos dejar de **tener fe** en que todo saldrá bien, porque esta nos llevará a nuestros destinos.



No está todo inventado, sino todo por hacer.

En cada capítulo incorporaré distintas historias para que te inspiren: algunas personales, otras ficticias y otras reales. Las más las incluyo para que veas cómo cada una de las cualidades del camino que llevan al éxito de las que te acabo de hablar me ayudaron en algún momento y espero que te sirvan de guía en tus futuros retos. Las otras son relatos para que te infundan ánimo como me lo infundieron a mí.

1. SOÑAR

Vive como si hoy fuese tu último día, aprende como si fueses a vivir siempre.

Mahatma Gandhi

Ten cuidado con lo que pides porque posiblemente lo obtengas. Siempre digo que soñar es la mejor manera de disfrutar despierto, por eso verás en este capítulo que hay que soñar mucho y soñar a lo grande.

Todos soñamos y todos sabemos soñar, pero hay dos tipos distintos de sueños: los que tenemos cuando dormimos y los que creamos cuando estamos despiertos. Estos últimos son los más importantes porque son el motor de nuestra vida y porque los producimos conscientemente.

Soñamos despiertos con conseguir algo, con tener, con ser, con hacer, con lograr... Lo hacemos y esos sueños son los que nos hacen continuar, porque interiormente hay algo que nos dice que quizás algún día consigamos que se hagan realidad.

El problema es que la mayoría de las veces nos sentamos a esperar que ocurran sin levantarnos ni siquiera de la silla, y con esta actitud, desgraciadamente, y por supuesto, nunca se realizarán. Hay que salir a buscarlos, hay que pasar a la acción.

Ya te he dicho antes que tan solo un dos por ciento de la población se atreve a dar el primer paso para llegar adonde quiere; el otro noventa y ocho por ciento continúa soñando y lamentándose el resto de sus vidas. Y ya te he dicho también que todos, absolutamente todos, tenemos sueños, incluso los que creemos que tienen de todo ansían conseguir algo más.

En un viaje a Sudáfrica me encontraba comiendo con una persona mundialmente conocida y aproveché para preguntarle algo que siempre me había intrigado sobre los que pensaba poseían todo.

—¿Qué te gustaría tener? ¿Qué podría desear alguien como tú? —le dije.

—Pasear tranquilamente por la calle —me contestó.

¡Me quedé helado! Él lo único que quería era pasear por la calle sin que nadie le reconociera.

Como ves, en cuanto alcanzamos el sueño por el que hemos luchado, empezamos a anhelar uno nuevo. Quizás por eso tenemos la continua sensación de que no se nos cumplen, porque siempre añadimos otro distinto a la pesada mochila que llevamos con nosotros.



Soñar implica estar vivo, precisamente por eso los sueños son maravillosos.

Hoy he cumplido muchos de mis sueños y seguramente nadie imagina que todo empezó el día que metí a mis cinco hermanas y mis sobrinas en una camioneta para recorrer los colegios de España representando funciones infantiles.

Nosotros hacíamos los guiones, la ropa, los decorados, la música, cargábamos, montábamos, desmontábamos... Nos hacíamos cientos de kilómetros para cumplir con las campañas de teatro. Parecíamos una tribu gitana.

En aquella época muchos de mis neimayas me aseguraron que era ridículo mi esfuerzo y que no llegaría a conseguir nada. Se reían de nosotros porque decían que parecíamos titiriteros, payasos... Escuché opiniones que lo que menos hacían era animarme, pero continué con mi sueño, y gracias a él estoy hoy escribiendo este libro.

Mi sueño era actuar y actuaba, mi sueño era hacer teatro y lo hacía. A la vez que iba haciendo camino, mis sueños crecían. Si en aquel momento alguien les hubiese dicho a aquellos neimayas que veinte años después iba a tener empresa en Nueva York y en Las Vegas y que iba a estar produciendo espectáculos allí, seguramente no se lo hubiesen creído.



Los sueños se cumplen, o, más que cumplirse, se alcanzan.

PRIMER RETO. WONDERLAND LAS VEGAS

La primera vez que viajé a Las Vegas descubrí una ciudad que me apasionó por completo. Recuerdo una mañana, mirando por la ventana de la habitación del hotel Wynn, que pensé que me encantaría vivir allí.

Pocos años después volví para intentar producir *The Hole*, el espectáculo que estábamos representando en ese momento en el teatro Calderón de Madrid. Finalmente no se pudo llevar a cabo, y lo consideré como un «fracaso». Pero ya sabes, cuando una puerta se cierra otra siempre se abre, y eso es lo que me sucedió a mí.

Tras visitar varios casinos y prácticamente todas las empresas de entretenimiento de la ciudad del juego y del pecado, terminé haciendo amistad con los dueños de los *nightclubs* que más facturaban en el mundo según la revista *Forbes* —esta empresa se llama Tao Group—, y me pidieron que me hiciese cargo de la producción de los espectáculos que organizaban con DJ en tres de los clubes más importantes de Las Vegas, Marquee, Tao y Lavo.

Allí me mudé en 2011 y allí sigo aún viviendo y produciendo estos espectáculos. Así nos convertimos en la primera empresa española en producir nada menos que en Las Vegas.

He querido incluir esta historia porque realmente es curioso como cuando deseamos algo con mucha fuerza, el universo conspira para dárnoslo. Ya te he dicho antes que debes tener mucho cuidado con las cosas que desees porque se pueden cumplir, y si no estás preparado para soportarlas, te pueden ocasionar más de un trastorno.

Pídelo en voz alta y el Señor te lo dará. Es Bendición de tu padre darte un reino.

Evangelio de Lucas

La oportunidad

Les Brown era un joven de diecinueve años que vivía en la ciudad norteamericana de Detroit y que tenía un único sueño: ser DJ de radio.

Todos los días se presentaba en la emisora local pidiendo una oportunidad de trabajo, pero siempre recibía la misma respuesta:

—No hay ningún puesto disponible para un nuevo DJ.

A él le daba igual realizar cualquier tarea con tal de conseguir entrar en la emisora y por eso seguía acudiendo cada mañana, a pesar de escuchar una negativa tras otra.

Un día, mientras andaba por allí insistiendo en lo de siempre, escuchó cómo alguien pedía unos cafés para los DJ, así que sin dudarlo cogió su bicicleta y se fue a comprar unos a una cafetería cercana.

Al día siguiente se presentó con los cafés para los DJ exactamente a la misma hora sin que nadie se los pidiese. Catorce días seguidos hizo lo mismo en el mismo momento del día y llevando los mismos cafés. Finalmente llegó a los oídos del dueño de la emisora la anécdota del «chico de los cafés», que era como le llamaban.

El dueño encargó que le contrataran como ayudante en la compañía con un sueldo mínimo. Desde que entró a trabajar, aunque era el chico de los recados, nunca dejó de observar detenidamente a todos los DJ. Estudiaba sus movimientos, su manera de expresarse, su manera de hablar delante del micrófono y memorizaba detenidamente las músicas que estos ponían. Repetidas veces solicitó al dueño de la emisora una oportunidad, y las mismas veces fue rechazado.

Una mañana de sábado estaban solos en la emisora el DJ de turno y Brown. El primero empezó a beber alcohol desde horas tempranas, alcanzando tal grado de embriaguez que no era capaz de articular palabra, hasta el punto de que el dueño de la emisora llamó a la emisora para averiguar qué estaba pasando.

Tras explicarle Les que el DJ no se encontraba en condiciones, el dueño le pidió que cogiera el teléfono y llamara a otro compañero para que viniera a sustituirle. Sin embargo, Les, asegurando que lo haría, colgó y realizó dos llamadas, pero no fue a ningún DJ. Marcó el número de su madre primero y el de su novia después para decirles que no dejaran de escuchar la radio porque en unos minutos estaría en el aire por primera vez.

Después llamó al dueño de la emisora para decirle que no había encontrado a ningún DJ, pero que podía estar tranquilo porque él sabía poner discos y mantendría la emisión en el aire. Se colocó al mando de la mesa de mezclas y arrancó el programa diciendo:

—Buenas tardes a todos, soy Les Brown, su DJ particular. Me gusta entretener, me gusta agradar, me gusta la música y me gusta estar contigo. Te voy a dedicar la tarde, nena, porque estoy deseando verte feliz y con la música que hoy pincharé lo voy a conseguir.

De esta manera comenzó la gran carrera de Les Brown, quien se convirtió en un grandísimo DJ, además de uno de los conferenciantes de inspiración más importantes del mundo.

Cuando el alumno está preparado, el maestro siempre aparece.

Proverbio zen



2. DESEAR

Todo lo que el hombre ha creado en este mundo se debe a que un día alguien tuvo un sueño y el deseo de hacerlo realidad. Así han empezado todas las aventuras.



Cuando Dios te manda un regalo, lo hace envuelto en papel de problemas.

En este capítulo vas a aprender a pedir a Dios o al universo —o como prefieras llamarlo— grandísimos deseos porque la capacidad que tiene el ser humano de hacerlos realidad es extraordinaria. A mí me gusta llamarlo Dios. Puede que no estés muy de acuerdo con este término, pero una de las cosas más importantes para triunfar es respetar que la mayoría de los que nos rodean tienen distintas opiniones a las nuestras.

El secreto de la vida es saber vivir en desacuerdo.

Antonio Garrigues Walker

Yo respeto enormemente a todos aquellos que lo llaman de otras maneras: Big Bang, Mahoma, Buda, energía..., y espero que ellos hagan lo mismo conmigo.

Recuerda pedir a tu Dios particular cosas enormes, grandes deseos, tus mayores ilusiones. Pedirle pequeñeces es como pedir al mejor cirujano del mundo que te ponga una tirita en el dedo porque te has hecho una herida cortando jamón.



Si piensas en grande, conseguirás grandes cosas, si piensas en pequeño, solo obtendrás cosas pequeñas.

Decía un amigo que hasta el más tonto puede llegar muy lejos, por eso me gusta una frase que le escuché al respecto:



Cuando Dios creó a los tontos, subestimó sus posibilidades.

SEGUNDO RETO. *101 DÁLMATAS*

Era el año 2001 cuando estábamos produciendo en Madrid el espectáculo de *101 dálmatas*, protagonizado por la actriz Miriam Díaz-Aroca, quien, además, era mi pareja por aquella época.

Trabajar con tu pareja no es nada fácil y, como te puedes imaginar, en casa se mezclaban los asuntos profesionales con los personales, y por experiencia te aseguro que los de trabajo siempre superan a los sentimentales.

El espectáculo crecía en éxito en la misma proporción que nuestra relación empeoraba. Y esto me llevó a tomar una importante decisión que al final se convirtió en un nuevo reto para Wonderland: hacer dos producciones al mismo tiempo. Una en Madrid y la otra de gira por toda España. También es verdad que creí que estar algún tiempo separados nos vendría bien a los dos, pero me equivoqué.

Miriam salió de gira mientras que Bibiana Fernández protagonizaba en la capital el personaje de Cruella de Vil. Así fue como nos convertimos en la primera productora en tener dos producciones de un musical simultáneamente funcionando por España. De hecho, y hasta el día de hoy, no se ha dado el caso de que el mismo musical tenga dos producciones funcionando a la vez.

Los problemas como pareja fueron aumentando hasta que decidimos separarnos. Y al hacerlo también dejé de disfrutar de la producción de *101 dálmatas*. Fue un momento duro.

Cuando tomé la decisión de dedicarme al mundo del espectáculo, aquella tarde en la que me apunté a la escuela de arte dramático de Zulema, me prometí a mí mismo que siempre disfrutaría con aquello que hiciera, porque si dejaba de divertirme, sería clara señal de que debía tomar otros caminos que me hicieran avanzar para no quedarme estancado en una situación que ya no me gustaba.

Así que lo que comenzó como un problema, pronto daría un giro radical y se convertiría en mi mayor regalo hasta la fecha. Tomé la determinación de cerrar ambas producciones, a pesar de que estaban siendo un éxito, tan solo porque no disfrutábamos con ellas, ni mi equipo ni yo.

Seguidamente me reuní en Palma de Mallorca con el representante de los derechos de *101 dálmatas*, un irlandés maravilloso llamado Brendan, con el que entablé una maravillosa amistad que aún hoy perdura.

Le invité a navegar en un barco e ir a visitar Cabrera. Para los que no conozcan la isla, diré que está situada a una hora de Mallorca por vía marítima, y que tiene un lago en el centro donde se puede fondear. Dormimos en la propia embarcación, puesto que no hay ningún hotel ni ningún sitio para hacer noche—es una reserva natural protegida militarmente—.

El motivo de mi invitación era pretender que me cediera los derechos de *101 dálmatas* para todo el mundo, ya que al cerrar los espectáculos en España, tendría la oportunidad de poder producirlo en el West End de Londres o en Broadway.

La noche que le planteé el tema a Brendan se mostró reticente, ya que es obvio el valor de la marca, y yo sabía que cualquier productor importante de Broadway o de Londres estaría dispuesto a pagar fortunas por tenerla.

Ese día, como digo, dormimos fondeados en el barco y a la mañana siguiente nos levantamos con una gran tormenta que nos impedía volver a Mallorca. Ambos teníamos compromisos y vuelos reservados, y nos urgía regresar cuanto antes.

Cuando estábamos por fin dispuestos a zarpar, escuchamos por radio que un barco se había hundido en la travesía de Barcelona a Palma por el fuerte temporal y que la guarda costera había tenido que salir a rescatarlos.

El capitán que llevaba el barco, un gran aventurero con aspecto de profesor loco de *Regreso al futuro*, nos advirtió del peligro y nos sugirió esperar unas cuantas horas hasta que amainara la tormenta. Así lo hicimos, pero le dije que como muy tarde tendríamos que salir a las doce del mediodía para estar en Palma de Mallorca a las seis y poder así coger el avión de la tarde que tenía previsto para llegar a una cena importante en Madrid.

Nos echamos un par de horas, pero el temporal no amainó de intensidad, y a pesar de las recomendaciones del capitán de no salir, como tengo la licencia de patrón, le dije que bajo mi responsabilidad zarparíamos en ese mismo instante y que yo le ayudaría a llevar el barco. Aquel velero en el que navegábamos contaba con dos timones, yo me puse en el de estribor y el capitán se colocó al mando del de babor.

Brendan y su mujer, Elena, me dijeron que confiaban en mí, pero no podían disimular sus caras de miedo y asombro, sobre todo cuando nada más dejar de ver tierra una gran ola cubrió el barco por completo y nos obligó al capitán y a mí a tener que atarnos para no ser arrollados por el agua.

En un momento de inspiración, y ante la duda que percibí la noche anterior en Brendan por concederme los derechos de *101 dálmatas*, le grité desde el timón con ganas de calmarle:

—No te preocupes Brendan, que igual que te voy a llevar a buen puerto seré capaz de producir *101 dálmatas* en Broadway si me das los derechos.

Tengo que reconocerte que la travesía no fue nada fácil y admito que fue una absoluta temeridad, y con sinceridad yo mismo en algún momento pasé bastante miedo, hasta el punto de que me prometí no volver a salir jamás a navegar en malas condiciones.

El volver de Cabrera a Mallorca esa mañana fue fruto única y exclusivamente de mi ignorancia. Aprovecho para hacer una reflexión, ya que somos muchos los que conseguimos aprobar y obtener una licencia de patrón, pero eso no nos da conocimiento de la realidad de los riesgos del mar. Me saqué la licencia en Estados Unidos con un gran

capitán que me enseñó muchas cosas, pero como todo en la vida, a andar se aprende andando.

Gracias a Dios, aquella aventura salió bien y llegamos al puerto de Mallorca sanos y salvos. Fue tal el miedo que pasamos que al llegar Brendan me abrazó y me dijo:

—Amigo Luis, una persona que tiene la confianza y la seguridad de hacer lo que has hecho hoy, me hace creer firmemente en que lo que te propongas lo conseguirás. Los derechos son tuyos. Ahora, eso sí, no me vuelvo a subir a un barco contigo ¡en la vida!

Finalmente me convertí en el dueño de la marca de *101 dálmatas* en el mundo para crear con ella un gran espectáculo.

Motivo de otro libro será contarte cómo pude arrebatarle estos derechos a una de las mayores empresas como es Disney. Los propietarios de la marca, que en realidad no son estos, sino los herederos de la escritora de la historia llamada Dodie Smith, me confesaron que nadie les había solicitado estos derechos porque todo el mundo creía que pertenecían a Disney. Tan solo un chico español de poco más de veinte años, que debía de tener yo por aquel entonces, se había molestado en pedirles lo que quería.

Como ves, lo que en un principio parecía un problema con mi expareja terminó llevándome hacia un nuevo logro. Y las preocupaciones que tenía en España y que no me permitían disfrutar de mi trabajo acabaron siendo las que me empujaron a intentar conseguir los derechos mundiales de dicho espectáculo.

Al ser tan creyente, en muchas ocasiones me preguntan que les explique cómo es posible que Dios, si es que existe, permita algunas tragedias tan lamentables que se dan por el mundo. Contestar particularmente a esta cuestión es complicado, puesto que millones de personas sufren verdaderas fatalidades y desgracias a diario, pero respondo que no creo que entendamos muchas veces el idioma de Dios y que no creo que sepamos interpretar lo que nos sucede y, por ello, ya que no podemos escoger las circunstancias, Él nos da la capacidad de decidir qué postura y qué actitud adoptar ante ellas.

Ya has visto cómo un humilde madrileño fue capaz de quedarse con una marca como es *101 dálmatas* y cómo ganó a una gran corporación como es Disney.

En todos los libros de inspiración —y este no iba a ser menos— dicen que hay una frase escrita en algún sitio de las instalaciones de la NASA en la que pone:

Según el diseño de las alas, de la forma del cuerpo, de su peso y de su aerodinámica, las abejas no pueden volar, pero vuelan porque no saben que es imposible.

Por eso mismo conseguí yo los derechos, porque los deseaba y no sabía que era imposible.

La semilla de un genio

Un muchacho de nueve años llamado Thomas Edison, entró en su casa corriendo en busca de su madre para entregarle una carta que le había dado el director de su colegio.

A medida que Nancy, la madre de Thomas, leía aquella carta, las lágrimas brotaban de sus ojos, pero rápidamente las enjugó para dirigirse a su hijo:

—Thomas, me dicen que eres un genio, que eres un niño superdotado y que el resto de los alumnos te impiden avanzar en tus estudios a la velocidad que tú necesitas. Me sugieren que te lleve a un colegio especial para chicos como tú, pero como no podemos permitirnoslo, he tomado la decisión de enseñarte yo misma todo lo que necesites para sacar de ti lo mejor que tengas.

Nancy Edison hizo con su hijo un gran trabajo, porque aquel muchacho se convirtió en el mayor inventor del siglo xx y en una de las personas más influyentes de su tiempo.

Edison fue el inventor de grandes creaciones como la bombilla y el gramófono, y a lo largo de su carrera llegó a registrar hasta dos mil patentes distintas.

Al morir su madre, se encontraba Thomas revisando y colocando sus pertenencias cuando de pronto vio una caja de cartón en la que ella solía guardar los recortes de prensa que hablaban de él. La abrió y allí, al fondo, entre los papeles amarillos, descubrió la carta que con nueve años le habían entregado en el colegio y que tanto hizo llorar a su madre. Quiso rememorar aquel momento y la desplegó para leerla.

«Estimada señora Edison,

Lamentablemente tenemos que comunicarle que su hijo tiene una gran dificultad a la hora de seguir las clases, hasta el punto de que está retrasando al resto de los compañeros. Algunos padres han presentado una queja por ello y tenemos que solicitarle que saque a su hijo del colegio.

Le recomendamos que lleve a Thomas a uno especial para niños con problemas en la enseñanza. Sabemos que estos colegios no son baratos y que su situación

económica no es la mejor en este momento, por lo que posiblemente tenga que considerar educarle en casa».

Fue en ese preciso instante cuando Edison se dio cuenta de que el verdadero genio había sido su madre, porque fue ella quien había conseguido que fuera inventor.

Todos, absolutamente todos, poseemos la semilla del triunfador. Está en nosotros y en la gente que nos rodea saber regarla de forma adecuada para que florezca el gran genio que llevamos dentro.



3. DECIDIR



Apunta al sol y seguro que consigues dar a alguna estrella.

Decidir es probablemente de las cosas más trascendentales y más difíciles para cualquier ser humano. Hay algunas decisiones que no nos cuesta nada tomar, pero otras son capaces de cambiar el rumbo de nuestras vidas. Estas son las que nos pueden acercar a lo que deseamos y, sobre todo, a lo que realmente somos.

Las decisiones inconscientes son muy peligrosas porque las tomamos sin darnos cuenta. A veces creemos que no estamos eligiendo nada y sin saberlo estamos tomando una dirección que no teníamos pensado coger, porque han sido otros los que nos han arrastrado y han decidido, y somos nosotros los que estamos haciendo realidad sus sueños.



No dejes que decidan por ti, no te quedes paralizado.

Decide qué hacer con las pequeñas cosas del día a día, pero sobre todo decídelo con las grandes, porque serán estas las que vayan a guiar el rumbo de tu vida. Como ya he dicho puedes soñar, pero solo el deseo de que tu sueño se haga realidad será el que te hará dar el paso, y ese paso solo lo darás cuando decidas hacerlo.

Seguramente ahora mismo tienes muchas decisiones pendientes: trabajos que sabes que debes dejar y no dejas, relaciones que debes terminar y no terminas, hábitos que debes cambiar y no cambias, dieta que debes empezar y no empiezas... ¿No te preguntas por qué no lo haces si sabes y si sientes que en caso de tomarlas tu vida daría un giro importante?

Pues de nuevo los responsables son nuestros amigos los neimayas; el miedo a lo desconocido, al fracaso, al que dirán, al ridículo, a hacerlo mal... Por ellos preferimos no hacer nada y quedarnos quietos, a pesar de saber que nuestra elección solo nos conducirá a un futuro vacío.

No tengas miedo a decidir, es tu vida y solo cuentan tus decisiones, que nadie la viva por ti y que nadie escoja por ti. Las decisiones te harán siempre feliz, independientemente del resultado, porque solo tú estarás eligiendo en cada momento qué hacer.



¿Tomas algo para ser feliz? Sí, decisiones.

TERCER RETO. A LA CONQUISTA DE BROADWAY

Una vez que me hice con los derechos de *101 dálmatas*, podía producirlo en cualquier país del mundo, pero por esta teoría que había hecho muy mía de que apuntando al sol seguro que alcanzaba alguna estrella, decidí presentar el musical en el sol del universo del espectáculo, en la catedral del *show business*, en ¡Broadway!

Después de dar muchos tumbos y de mil viajes a Nueva York me di cuenta de que la mejor manera de hacer realidad mi sueño era mudarme a Manhattan. Solo viviendo allí y dedicándome las veinticuatro horas a ello sabría si lo que deseaba podría hacerse realidad.

Hasta ese momento había ido y venido varias veces para tener distintas reuniones con muchos productores. Siempre mostraban interés y parecía que todas las gestiones llevarían al éxito, pero una vez que regresaba a Madrid, la energía entre ambos países se cortaba y ninguna de las negociaciones terminaba saliendo. Decidí por eso quedarme, con el absoluto convencimiento de que no me movería de allí hasta que fuera capaz de estrenar *101 dálmatas*. La determinación de marcharme a Estados Unidos hizo que encontrase unos socios excelentes que me acompañaron durante ese maravilloso viaje.

Fue una decisión difícil porque sabía que era un auténtico desconocido en ese ambiente y en ese país. Llegaba sin nada, pero estaba dispuesto a llamar a las puertas que fueran necesarias. Intentar tan solo que me escucharan fue también enormemente costoso. Asistí a muchas reuniones que empezaban con un «siento decirle que solo le puedo dedicar quince minutos», y aprendí rápidamente que cuando un americano dice que tiene solo quince minutos, es que te va a dedicar diez y ni un segundo más. Mejor dicho, te dedicará menos de esos diez si lo que le empiezas a contar no has conseguido que le interese en los primeros tres.

A mí siempre me parecía poco tiempo para una persona que apenas se defendía con el inglés, pero aun así decidí intentarlo, me puse un objetivo de tiempo para probar y me fui a vivir a Manhattan.

Una vez más la vida me sorprendió, porque después de mucho trabajo y esfuerzo lo conseguí; ni yo mismo me lo creía y hoy todavía, cuando miro atrás, me sigue pareciendo increíble.

Comenzamos la gira en Minneapolis en octubre de 2009 y recorrimos con el musical todo Estados Unidos para terminar en Broadway. Pasamos por Dallas, Austin, Los Ángeles, Miami, Chicago, Detroit, Boston... entre otras hasta llegar al teatro más famoso del mundo, el Madison Square Garden. De nuevo, mi visión era pensar en grande y ya que era mi primera vez en la Gran Manzana, quería que el espectáculo se estrenara en el lugar más emblemático.

La decisión de irme y de no moverme de allí hasta que estrenara *101 dálmatas* fue la llave que me abrió la puerta para hacer realidad mi sueño.

Muchos dan vueltas y vueltas a algunos proyectos, pero no les terminan de salir porque no toman la determinación de enfocarse cien por cien en ellos. Su energía se disipa y no consiguen los resultados esperados.



Es mejor arrepentirte de lo que haces, que cargar toda la vida con lo que no has hecho.

El punto negro

Cierto día, un profesor entró en el aula y dijo a sus alumnos:

—Preparaos para una prueba relámpago.

Una vez sentados y esperando con nerviosismo las preguntas, fueron dando la vuelta uno tras otro a la hoja que el profesor había dejado boca abajo en cada mesa.

Para sorpresa de todos, el folio estaba en blanco. No había escrita ninguna pregunta; es más, solo había dibujado un punto negro en el centro.

El profesor, viendo la expresión esperada de sorpresa de los alumnos, les dijo:

—Lo que tenéis que hacer es escribir un comentario sobre lo que están viendo.

Todos los estudiantes confundidos comenzaron entonces la inexplicable tarea.

Terminado el tiempo, el maestro recogió las hojas, se puso al frente de la clase y comenzó a leer una por una las redacciones en voz alta. Todas, sin excepción, definían el punto negro intentando averiguar dónde estaba el truco y escribiendo prácticamente relatos científicos para impresionar. Hablaban sobre la distancia del punto a los lados, vértices y ángulos, comentando su presencia en el centro de la hoja.

Una vez que acabó de leer todas las redacciones, les dijo a los chicos:

—Todos habéis centrado vuestra atención en el punto negro. Ninguno de vosotros ha hablado de la hoja en blanco.

Eso es lo que nos sucede a nosotros en nuestras vidas. Tenemos una enorme hoja en blanco para observar y aprovechar, y solo reparamos en los puntos negros. Siempre hay motivos para celebrar: la naturaleza que se renueva, la familia, los amigos, el trabajo, los milagros que presenciamos cada día... Sin embargo, insistimos en fijarnos en los problemas del país y del mundo, en la salud que se deteriora, en esa relación sentimental difícil, en la falta de dinero, en la decepción de un amigo... En definitiva, en las malas noticias.

Los puntos negros son diminutos en comparación con la hoja en blanco que es nuestra vida, pero nos empeñamos en que sean ellos quienes ocupen nuestra mente. Disfruta cada momento, tranquilízate, sé feliz y aprende a vivir.



La vida es un regalo que Dios nos da con mucho cariño y cuidado.



4.

TENER DETERMINACIÓN



Tras una caída, si te levantas y continuas, el dolor será pasajero; si abandonas, el dolor te durará siempre.

Soñar en grande es el primer paso; el segundo, desear con fuerza; el tercero, decidir hacerlo realidad; y el cuarto es la determinación de llevar adelante el plan, centrado principalmente en una de las claves del éxito que es el foco.



Pon la atención solamente en un objetivo y conseguirás llegar a él.

Cuando desees algo debes centrar tu interés al cien por cien en ello, y digo el cien por cien, no vale hacer mil cosas y dedicar solo un poco de tiempo al objetivo previsto, porque lo único que conseguirás de esta manera es engañarte a ti mismo.

Persona que persigue a dos conejos, termina perdiendo los dos.

Proverbio chino

Si aun así, si aun estando enfocado no consigues tu objetivo en el tiempo que tenías previsto, ten paciencia, porque tarde o temprano, como por arte de magia, lo conseguirás.

La paciencia infinita da resultados inmediatos.

Confucio

Recuerda, son tus decisiones, y una vez que las hayas tomado debes tener la fuerte determinación de que realmente es lo que quieres hacer, porque te aseguro que vas a tener neimayas alrededor que te hagan dudar. Prepárate mentalmente para ello y ten respuestas ensayadas para poder contestarles, como, por ejemplo: «Tú no eres quien sabe de lo que soy o no capaz, solo yo sé lo que puedo llegar a conseguir».

CUARTO RETO. UN PROPÓSITO Y MI CONSTANCIA

Durante casi siete años después de obtener los derechos de *101 dálmatas* no conseguí nada porque no terminaba de centrarme en el objetivo. Para mí, producir este musical fuera de España era una actividad más de las tantas que tenía en nuestro país.

Un año antes de que expirase el contrato de los derechos, estaba en la tienda de discos Virgin que había en Times Square con mi amigo Santiago Segura, que me acompañó en uno de los viajes que había hecho para reunirme con algunos posibles productores de Broadway para coproducir el musical —por cierto, qué pena me da que haya desaparecido esa tienda, debía haber sido conservada como una atracción turística o museo, puesto que los discos de vinilo forman parte ya de nuestra historia musical—.

Mientras Santiago se entretenía con las carátulas de los discos, me puse a ojear los libros de Richard Branson, el creador de Virgin, personaje que me gustaba desde mis principios. Cogí un ejemplar de *Screw it, Let's do it* —que básicamente significa «Que le jodan, vamos a hacerlo», y que te recomiendo—, y nada más leer el título me acerqué a Santiago y le dije:

—Amiguete —así nos llamamos entre él y yo—, este hombre tiene razón. Creo que hay que coger al toro por los cuernos y ponerme a tope con el musical hasta que consiga estrenarlo aquí.

—Cada minuto que pasas en España es un minuto perdido. Amiguete, tú piensas en grande y es como se piensa en Nueva York, este es tu sitio, así que déjate de leches y vente aquí a vivir —me sugirió Santiago.

Ese mismo día tomé la decisión de quedarme en Nueva York, y en el hotel, meditando sobre ello, pedí a Dios que me enviara la señal que me indicara que estaba a punto de hacer lo correcto.

Después de salir de una reunión que había tenido en un teatro de Broadway, llamado Saint James, me encontré a Michael Parker, al que había conocido trabajando en Marvel cuando compré los derechos de *Spiderman*.

Michael estaba en la puerta del edificio Paramount Building, en el 1501 de Broadway, donde actualmente está el Hard Rock Café. Le acompañaba un australiano que me presentó y me dijo que iban a visitar un apartamento porque su amigo estaba pensando en quedarse a vivir en Nueva York y que le estaba ayudando a encontrar piso. Entonces supe que esa era precisamente la señal que estaba esperando, y les pedí acompañarles.

Tras visitar la vivienda, me despedí de ellos y fui al Starbucks que hay en la Octava Avenida y la calle 43 a pensar. Sentado allí tomé la decisión definitiva. Finalmente el australiano no lo alquiló y fui yo quien se quedó con el apartamento.

Pero cuando «el de arriba» te coloca las cosas perfectamente, te las ordena todas. Michael me comentó que había salido de Marvel para trabajar con Bill James, el antiguo

presidente de la compañía, en el mismo edificio donde me lo encontré y que estarían encantados de alquilarme un espacio en sus oficinas. Tanta casualidad o causalidad, como a mí me gusta llamarlo, me hizo entender que era una señal más que añadir a la que ya me había mandado.

Me mudé a Nueva York definitivamente dos meses después. Entré por primera vez en el apartamento que había alquilado en el edificio Atelier de la calle 42 el 22 de octubre de 2007.

No te puedes ni imaginar, como ya he dicho y como seguiré repitiendo hasta la saciedad en el libro, la de veces que he escuchado a la gente mediocre decir que si algo no se había hecho era porque no interesaba y que, si hubiese interesado, otros lo habrían hecho ya. Cada vez que oigo esto, una especie de energía interior brota de todos mis poros que me dice que les demuestre a todos ellos que yo sí puedo hacerlo realidad. Y cada vez que tú lo oigas, haz lo mismo. Mira bien al que tienes delante, porque estarás viendo la cara de un tipo que jamás logrará realizar nada grande.



Solo consiguen grandes hitos los que se atreven a hacer las cosas que nadie ha hecho antes.

Fíjate en la lógica de un exitoso: si alguien puede hacerlo, significa que yo también puedo. Si nadie puede hacerlo, significa que debo ser el primero. Y ahora repara en la lógica de un neimaya: si alguien puede hacerlo, que lo haga él. Si nadie puede, ¿por qué he de hacerlo yo?

Una vez decidido tu objetivo, ten la determinación de llegar hasta el final, sea el que sea, no abandones, porque siempre te sorprenderá para bien el desenlace de la aventura.

QUINTO RETO. EL THEATRICAL FUND

El Theatrical Fun es el primer fondo de inversión dedicado única y exclusivamente a invertir en el mundo del espectáculo. Que este fondo cotizara en bolsa fue una de las tareas más difíciles que me había propuesto, y reconozco que si se consiguió fue tan solo por mi cabezonería y mi determinación. Incluso los expertos de las empresas que había contratado en Estados Unidos, en Viena y en Irlanda para poder llevarlo a cabo me dijeron en más de una ocasión que abandonásemos la idea porque realmente estaba siendo muy complicado. Pero antes de acabar la conversación, yo siempre les decía lo mismo:

—Lo siento, pero no he llegado hasta donde estoy por dejar las cosas a medias. Cualquier cosa que empiezo, la termino.

*He fallado una y otra vez, hasta más de mil veces y por eso triunfé.
Cada fallo fue una lección más para mejorar.*

Michael Jordan

Este proyecto dio muchas vueltas y tardó más de lo esperado, pero finalmente lo conseguimos. El 1 de agosto de 2015 el Theatrical Fund empezó a cotizar en la bolsa de Viena, con una inversión de dos millones doscientos mil euros.

Tengo que dar las gracias por este proyecto a los que me cuidan «desde arriba», porque este logro sí que fue un verdadero milagro.

No puedo contarte todos mis «fracasos» porque sería tan largo el libro que mi editora no me lo publicaría, lo que sí puedo asegurarte es que yo nunca me doy por vencido y que doy mil vueltas a los proyectos hasta que consiguen concretarse.

No olvides jamás que tus sueños son solo tuyos y que tienes que protegerlos, cuidarlos, mimarlos, regarlos y cumplirlos sin dejar a nadie que te diga lo que puedes o no puedes hacer.

Nadie tiene derecho a destruir tus deseos, ni siquiera tu padre ni tu madre ni tu pareja; solamente tú eres quien debe ocuparse de ellos y tienes toda la responsabilidad de hacerlos realidad. Si no lo haces, puede que algún día tengas que rendirle cuentas a alguien, porque la vida te dio las armas necesarias para conseguir todas tus ilusiones.



Todos tenemos el talento suficiente para triunfar, pero muy pocos tienen la capacidad de superar los fracasos.

Seguro que a lo largo del camino vas a encontrarte muchas sorpresas para conseguir tus objetivos, y digo seguro porque todo el mundo nos topamos con dificultades.

¿Te gustan las sorpresas? Cuando pregunto esto siempre me responden que sí, pero es mentira; a la gente solo le gustan las sorpresas bonitas, las malas las llaman problemas.



No le cuentes a Dios qué grandes son tus problemas, cuéntale a tus problemas lo grande que es tu Dios.

En mi empresa no dejo que usen la palabra «problemas», realmente no existen, lo único que surgen son «situaciones» que tenemos que solventar. Si dejas de decir que tienes «problemas» y dices que tienes «situaciones», verás cómo los abor das de una manera más positiva.

La mujer de la limpieza

Cuando vivía en mi antigua casa venía a limpiar una vez por semana una mujer que era bastante particular. Llegaba, hacía su trabajo, no nos hablaba casi nunca, y sin despedirse se iba. A mí realmente no me importaba mientras realizase las tareas, incluso me caía bien.

Mi pareja de entonces no soportaba su extraño comportamiento, pero como sabía que llevaba ya tiempo conmigo, la respetaba, aunque siempre aprovechaba cualquier pequeño defecto que tuviera a la hora de hacer su trabajo para criticarla.

Llegó a tal punto su obsesión en demostrarme que la señora no limpiaba bien que le ponía trampas en la casa para así tener pruebas de que el trabajo no se había realizado a fondo y a conciencia.

Un día le dije a mi pareja:

—Si esta mujer no limpia bien en parte es también por tu culpa. Tu actitud hacia ella debe cambiar completamente. ¿Por qué no, en vez de ponerle trampas por las esquinas, allá donde se note que ha realizado bien su trabajo le pones una nota de agradecimiento? Déjale notas por toda la casa para que se sienta agradecida. Que sepa que valoras lo que hace y cómo lo hace.

Siguió el consejo, y a partir de ese momento cada vez que la mujer de la limpieza venía a casa se encontraba diversas notas de agradecimiento.

El trabajo de la mujer no solo mejoró considerablemente, sino que en unos meses las dos terminaron llevándose de maravilla. Y a mi novia nunca le faltaron elogios por lo bien que estaban siempre hechas las tareas de la casa.

Si en la vida nos fijáramos más en las cosas que tenemos que agradecer que en las que tenemos que criticar, nuestra vida mejoraría enormemente. Y no olvides que la balanza de las cosas buenas pesa mucho más que la de las malas.



Cambia de actitud y verás cómo todo lo que te rodea mejora.



5. CAMINAR



Lo importante no es el destino, sino disfrutar del camino.

No hay nada más cierto que lo que sentencia la frase. El camino muchas veces es más valioso que el mismo destino, pero para ello antes hay que caminar.

Caminante no hay camino, se hace camino al andar, al andar se hace camino y al volver la vista atrás, se ve la senda que nunca se ha de volver a pisar.

Antonio Machado

Una vez que hayas tomado la decisión y la determinación tienes que empezar a caminar. No esperes a que las cosas lleguen a ti ni a que las personas llamen a tu puerta. Sé tú el que salga en su busca, sé tú el que se mueva y sé tú el que avance.

Si quieres descubrir lo que hay en lo alto de un edificio necesitas subir a él, porque desde abajo difícilmente lo vas a saber. Y para llegar hasta arriba tienes dos maneras de hacerlo: una es utilizar el ascensor, que te llevará directo, y otra es usar las escaleras.

Sin duda el ascensor es más cómodo y más rápido, pero si lo utilizas te podrías perder todo lo que hubiera en cada planta, y quién sabe si en una de ellas estaría precisamente lo que estabas buscando. Lo mejor es que vayas piso por piso, abriendo puertas, explorando lo que hay detrás de cada una. No tengas prisa, porque quizás arriba no esté lo que buscas, y tal vez lo encuentres en mitad del edificio.



La única manera de hacer camino es caminando.

No olvides que el camino antes de ser vereda fue campo, una tierra sin marcar, y que no ir por donde nadie ha pisado no significa que por allí no se pueda avanzar.

Aléjate de tu círculo de siempre, conoce otras culturas, otros lugares. Yo te recomiendo que viajes fuera de tu país, pero si no puedes o no quieres, es suficiente con que salgas de tu ciudad, de tu barrio, de tu zona de confort. Es una manera de descubrir nuevas sendas.



Viajar es la mejor forma de que el tiempo pase lentamente.

Para mí viajar no es un lujo ni un pasatiempo, es una obligación y el mejor modo de adquirir conocimientos. Yo me obligo a salir de España al menos una vez cada tres meses. Esto me permite tener la mente abierta, tener nuevas experiencias, vivir otras culturas y, lo más importante, ver mi vida en perspectiva y percibir así los valores de las cosas que realmente importan.

Si por cualquier motivo, económico, familiar, laboral..., no pudieras salir fuera de España cada pocos meses, organiza al menos uno al año. Viajar fuera cada vez es más fácil gracias a las nuevas tecnologías. Tenemos a nuestro alcance viajes y estancias en cualquier época realmente baratas que nos permiten llegar donde antes era impensable.

SEXTO RETO. DE GIRA POR ESTADOS UNIDOS

En esta ocasión el reto que me puse fue ser el primer productor español de gira con un musical de gran formato por todo Estados Unidos.

Representamos *101 dálmatas* de norte a sur y de este a oeste. Aunque los artistas se trasladaban en avión a las distintas ciudades, yo tomé la decisión de coger mi coche en Nueva York y recorrerme todos los estados para empaparme bien de las ciudades por las que pasábamos.

En algunas ocasiones me costaba llegar hasta tres días a la ciudad donde teníamos que actuar, pero uno de los beneficios que tiene ser el productor es que llegar tarde se perdona. Fue, sin lugar a dudas, una de las mejores experiencias de mi vida.

Yo me he recorrido este país cinco veces de Nueva York a California por distintos caminos. Estas líneas precisamente las estoy escribiendo desde el estado de Colorado, donde me encuentro atrapado por una grandísima tormenta de nieve. Han cortado las carreteras y me ha tocado dormir en el coche esperando a que las abran de nuevo tras la gran nevada.

Te sugiero que recorras en alguna ocasión algún país de un lado a otro. Si no te gusta o no puedes hacerlo en Estados Unidos, España seguro que también te sorprende.



Si eres un andador incansable, todo lo que hagas te conducirá a otra cosa mejor.

Como puedes ver hasta ahora, hemos sido pioneros de varios retos y una cosa me ha llevado a la otra. ¡Así es la vida! Había pensado poner otro título a este capítulo, como Conquistar, Viajar, Descubrir, pero creo que lo que mejor define lo que quiero transmitir es este.



La decisión te abre puertas y la indecisión te las cierra con dobles candados.

Ya te advertí en el Prólogo que iba a repetir muchas veces las mismas ideas porque el cerebro humano necesita recibir una media de once veces un mensaje para que realmente se quede grabado en su subconsciente. Así que si ves que insisto en los conceptos es solo

porque sé que al final es la mejor manera de que este libro realmente te ayude en tu camino.

Feliz a pesar de los defectos

Pablo era uno de mis amigos de la infancia. Si no era de los mejores, es el que más conservo en la memoria porque cuando lo conocí era un chico seguro, atrevido, deportista y alegre. Era todo eso a pesar de que tenía todas las papeletas para ser inseguro, cobarde y triste.

Llevaba una prótesis en la pierna izquierda porque había nacido con una más corta que la otra y el pie derecho tenía una deformación hacia dentro que le hacía caminar con mucha dificultad.

A pesar de la prótesis y de la deformación, Pablo era el más divertido del colegio, siempre con una sonrisa de oreja a oreja que nos daba mil vueltas a los demás en cuanto a transmitir alegría y felicidad.

Le perdí la pista cuando nos hicimos adolescentes, y pasado ya un tiempo nos encontramos de nuevo en un cine de Madrid. Me alegré sinceramente de verle y le pedí que nos tomáramos al menos un café para hablar y saber cómo le había ido todo.

Me resumió esos años diciendo que la vida le seguía sonriendo y me lo creí, porque mantenía intacta la misma expresión alegre que tenía de pequeño y la misma mirada brillante de entonces, pero no pude reprimir la pregunta que tanto tiempo había tenido en mi cabeza.

—¿Cómo es posible que con tantos problemas físicos fueras y sigas siendo tan positivo? —le dije.

Su respuesta me sorprendió muchísimo y se me quedó grabada para siempre:

-Yo tengo los mismos motivos que tú para ser feliz o infeliz, la única diferencia entre tú y yo es que tú ves claramente mis defectos y yo para ver los tuyos tardo un poco más.



6. SER ACTIVO



Si no encuentras lo que buscas, créalo.

O como diría el mago More, sigue la fórmula del éxito, que no es otra que $M \times E \times C$, y que significa «Mueve El Culo».

He querido incluir este capítulo porque es primordial que durante todo el recorrido estés activo. Quizás pienses que caminar y estar activo son sinónimos, pero no lo son, porque podemos andar sin prestar atención a lo que nos rodea o podemos involucrarnos y participar de cualquier cosa con la que nos crucemos.

A veces durante el camino nos invade el cansancio, la pereza y las excusas para dejar para otro momento lo que podríamos hacer hoy. Aquí aparecen de nuevo nuestros neimayas. Desde luego que puedes tomarte un respiro, no es necesario que estés todo el tiempo en movimiento, pero sí es importante que no dejes de estar activo.



No esperes que las cosas lleguen y sal a por ellas.

Si surge la oportunidad de hacer algo, hazlo, aunque no lo tuvieras planeado. Yo terminé creando un fondo de seguros de la manera más simple.

SÉPTIMO RETO. EL ORIGEN DE *EL ÉXITO*

Cuando mi hija terminó el instituto me hizo, posiblemente, la pregunta más trascendental que suelen hacer los hijos a los padres en su adolescencia.

—Papi, acabo de terminar el instituto y no sé realmente qué carrera hacer. ¿Me puedes ayudar?

—¿Qué es lo que te gusta y qué es lo que te gustaría hacer? —le pregunté.

Como la mayoría de las hijas con sus padres, la mía me tenía en muy alta estima, y respondió:

—Me gustaría algún día llegar a ser importante como tú.

«No me considero importante —pensé—, pero si mi hija lo cree, no seré yo quien se lo quite de la cabeza». A pesar de este pensamiento, respondí:

—Como las ciencias de la importancia no se han inventado todavía, déjame pensar para poder darte una respuesta coherente y bien fundada.

Y esa pregunta de Daniela fue el origen de mi libro anterior, *El Éxito*. Lo escribí con el único propósito de enseñarle a mi hija a disfrutar cada día con lo que hiciera. De hecho, yo siempre digo que no he trabajado ni un solo día en mi vida porque disfruto cada momento que paso creando espectáculos.

No solo me he preocupado de enseñarle modos de proceder que le ayuden a ser feliz y a triunfar, también me he interesado en que adquiriera el hábito del ahorro, y eso significa guardar antes de gastar y no reservar lo que queda después de haber gastado. Esta es la clave para poder hacerte con una economía sólida.

Crear ese hábito sin tener una formación de ahorro es imposible. Y el problema es que en España los fondos de pensiones que existen son bastante obsoletos y las condiciones están pensadas más para la empresa aseguradora que para el propio cliente.

Para ser franco, no quería que mi hija estuviese invirtiendo en uno de esos fondos toda su vida como he hecho yo, para descubrir al final que no me sirven para lo que tenía previsto, y precisamente por esto me surgió una gran idea. Algo que nunca me había planteado hacer.

Tal y como te he dicho, si no encuentras lo que buscas, no te queda más remedio que crearlo tú. Y eso es justamente lo que hice yo. Pasé a la acción, fui activo y no me conformé con lo que el mercado me ofrecía.

OCTAVO RETO. FONDO EL ÉXITO + 10

Decidí crear un fondo que fuese el primer plan de ahorro en el mundo diseñado de manera perfecta tal y como un padre lo diseñaría para una hija y pensado para que todos los jóvenes fueran exitosos económicamente en el futuro.

Para que el fondo fuera perfecto tenía que cumplir una serie de requisitos imprescindibles: que no tuviese comisiones de apertura, que no tuviese comisiones de cancelación, que se pudiese dejar de invertir si la vida iba mal o, mejor dicho, si la vida no iba tan bien —recuerda que hay que hablar siempre en positivo—, que pudiese recuperarse sin comisiones si se necesitara a lo largo de la vida, que fuese un plan de ahorro automáticamente flexible a la hora de decidir las cantidades invertidas según la economía del momento.

Dicho fondo lo diseñé con una fórmula aritmética de ahorro con aumentos crecientes cada año de un diez por ciento si el dueño del fondo no marcara otras directrices.



Ahorra el dinero de un café diario y conviértete en millonario.

Mi hija empezó a ahorrar con veinte años 1,64 euros al día —lo que costaba hace mucho un café—, o lo que es lo mismo, cincuenta euros al mes.

Si cada año cumple la progresión de aumentar un diez por ciento su capacidad de ahorro, es decir, cincuenta y cinco euros mensuales al año siguiente y así progresivamente, y si la rentabilidad del fondo igualase los índices de la bolsa de los últimos cuarenta y cinco años, el dinero que mi hija recibiría cuando hubiera cumplido cuarenta y cinco años de vida laboral sería superior a un millón de euros, por lo que podría decirse que efectivamente lograría ser millonaria.

Si tú haces lo mismo también lo conseguirás. Pero no olvides que estas inversiones funcionan a largo plazo, es decir, no te pongas nervioso cuando la bolsa esté en negativo y parezca que tu fondo no crece o incluso baja. Recuerda que la vida es circular y todo lo que baja termina subiendo.

Convertirse en millonario es muy fácil: asegúrate a lo largo de toda tu vida de que tus ingresos siempre superen tus gastos.

Warren Buffett

En la web elexito.es puedes solucionar las dudas sobre este fondo, y si necesitas más información, rellena el formulario y envíamelo. Te responderé personalmente y te pondré en contacto con un mediador de Caser.

Deja de dar vueltas a tu economía y pasa a la acción. Desde hoy sabrás que puedes ser millonario con constancia y sin mucho esfuerzo. Empieza con cincuenta euros al mes e incrementa la cantidad poco a poco. Te aseguro que conseguirás tu objetivo y, como te he dicho tantas veces, el universo te sorprenderá para bien.

La felicidad lleva al éxito

Richard Branson es, además de mi mentor, un gran hombre de negocios y de éxito, no cabe duda. Y su nombre está asociado a la marca Virgin.

En cierta ocasión le escuché hablar y reflexionar sobre la importancia de la felicidad.

Cuando tenía cinco años mi madre me dijo que la felicidad era la clave de la vida. Cuando fui al colegio y me preguntaron qué quería ser de mayor, yo respondí que «feliz». Me dijeron que no había entendido la pregunta, y yo les dije que ellos no habían entendido bien la vida.

John Lennon

Branson opinaba que estas palabras de Lennon eran increíblemente poderosas y verdaderas. Dijo también que demasiada gente medía sus éxitos en función de cuánto dinero ganaba o de las personas con las que se relacionaba. Pero, según él, el verdadero éxito debería medirse por lo feliz que se es.

Quizás parezca extraño, pero algunos de los momentos más duros de su vida fueron etapas en las que ganaba mucho dinero. Nunca olvidará la tristeza que sintió cuando vendió Virgin Records, ni el recorrido que hizo por Ladbroke Grove en Londres con lágrimas cayéndole por su rostro.

Tuvieron que vender justo cuando habían firmado con Janet Jackson y los Rolling Stones para poder mantener Virgin Atlantic a flote. En ese momento, y a pesar de tener un cheque de un billón de dólares en su bolsillo, reconoce que estaba muy triste.

—Cuando construyes algo desde cero y pasas una etapa maravillosa aprendiendo, creciendo y riéndote con las personas que te han ayudado a convertir ese negocio en algo extraordinario, no hay dinero suficiente en el mundo que pueda hacerte feliz cuando lo vendes —afirma Branson.

De todos modos, «ese dinero se utilizó para fundar un nuevo y excitante proyecto, y hacer crecer la marca mucho más». Esto lo escribió durante las secuelas del acuerdo de Virgin America con Alaska Airlines.

Asegura también que se cree equivocadamente que el dinero es el parámetro de todos los emprendedores para medir el éxito, pero ni lo es ni debería serlo. Él nunca me he involucrado en un negocio para ganar dinero.

—Cada producto y servicio de Virgin se han hecho realidad para marcar una diferencia positiva en la vida de la gente, y, basándonos en la felicidad de nuestros consumidores, hemos sido capaces de construir un grupo de compañías exitosas. La cuestión es sencilla, si lo haces bien y te diviertes, el dinero tarde o temprano llega.

Asimismo, nunca se ha sentido exitoso por tener relación con personas conocidas. Aunque sabe que es increíblemente afortunado por tener la oportunidad de conocer a gente fascinante, no hay lugar en el mundo donde esté mejor que junto a su familia. Ellos son su mayor logro, y cuando les ve felices, reconoce que él es feliz, y eso es lo que le hace sentirse exitoso.

—Sé que soy agraciado por la vida extraordinaria que tengo. He sido nombrado caballero, he conocido a personajes excepcionales y he estado en los eventos más alucinantes, pero en ningún momento de mi carrera he pensado «lo logré». Nunca he visto el trabajo como trabajo y el juego como juego. Para mí, todo es vivir y aprender. Del modo en que yo lo veo, la vida va sobre esforzarse y crecer personalmente. No quiero pensar nunca que lo conseguí, porque deseo continuar intentándolo siempre.

Otra de las cosas que más feliz le hace es devolver a la sociedad lo que esta le ha dado a él, razón por la cual empezó la fundación sin ánimo de lucro, Virgin Unite, «para apoyar a las siguientes generaciones de emprendedores a generar un cambio en el mundo real y duradero».

—Y es también la razón por la que mi mujer Joan y yo nos unimos a Giving Pledge, de Bill Gates y Warren Buffet, para donar la mayoría de nuestra riqueza a buenas causas.

La felicidad, según Branson, no es solo cómo mide su éxito, es también la clave para ello. La mayoría de la gente asume que su éxito laboral y la riqueza que conlleva le han aportado felicidad. Pero él sabe que es «exitoso, rico y muy bien relacionado» porque es feliz.

—La vida es demasiado corta para perder el tiempo haciendo cosas que no alumbren tu camino. Si no disfrutas con lo que estás haciendo o no te diviertes mucho —a pesar del hecho de estar ganando mucho dinero o codeándote con ricos y famosos— es hora de pasar a algo que te haga realmente feliz.

Creo plenamente que la felicidad debería ser la meta de todas las personas.

Richard Branson



7. FORMARSE

Ya he dicho antes que no fui a la universidad y que nunca estudié una carrera. Bueno, para ser preciso, fui un día a la facultad de Matemáticas y nada más sentarme en la mesa, tuve la sensación de que ese no era mi sitio, y tal y como entró el profesor por la puerta, me levanté, fui hacia él y le dije:

—Lo siento, profesor, me he equivocado.

—¿No es esta tu clase? —me preguntó él.

—Sí, sí lo es, pero de lo que me he equivocado es de lugar. Este no es mi sitio. Dejo la universidad —le contesté.

Esta es la triste y corta historia de mi paso por la universidad.

Cultura es lo que te queda cuando has olvidado lo aprendido en el colegio.

Albert Einstein

Precisamente por esto siempre he sentido la necesidad de formarme y adquirir los conocimientos necesarios para poder ser un número uno en mi profesión.

En el colegio, en el instituto y en la universidad adquirimos unos conocimientos que, normalmente, por el sistema de estudio que hay instaurado, se pierden muy pronto.

Está demostrado que a la mayoría de los alumnos se les olvida el noventa por ciento de lo estudiado inmediatamente después de haber hecho el examen. Tan solo lo que te queda cuando has olvidado lo estudiado es lo que denominamos cultura general.

Siempre digo que estudiar es aprender aquello que el sistema te ha obligado de alguna manera, y formarte es adquirir conocimientos en el sector que tú escoges y en el que

quieres destacar desarrollando tu actividad. Yo, sin lugar a dudas, prefiero formarme que estudiar.

Desde que dejé el colegio me levanto todas y cada una de las mañanas con ilusión por aprender cosas nuevas y por ser cada día un poco mejor.



Aprender es progresar; progresar es la mejor manera de ser feliz.

Recuerdo los días de escuela como los más horribles de mi vida. Reconozco que tengo mucha manía al colegio, hasta el punto de que cuando me preguntan si creo en la reencarnación digo que prefiero no creer porque solo pensar que tengo que volver al colegio me pone malo.

Quizás tú sufriste el colegio como lo sufrí yo, o quizás eras —o eres— de los que no brillaban en clase. A mí la escuela me hacía sentirme inútil y poco válido. Así que si es tu caso, no te preocupes, porque, aunque parece que hoy en día sacar malas notas significa no ser inteligente, la inteligencia no tiene nada que ver con las calificaciones. Si no sacas mejores resultados simplemente es porque lo que te están enseñando no te interesa. El día que encuentres eso que te apasiona, te aseguro que serás el primero de la clase.

Todos somos genios. Pero si juzgas a un pez por su habilidad de trepar árboles, vivirá toda su vida pensando que es un inútil.

Albert Einstein

Esta frase describe perfectamente lo que te he explicado antes, no hay buenos o malos estudiantes, hay cosas que interesan y cosas que no. Por eso debes formarte en aquello que te apasiona.

Hay muchos casos en la historia de personajes que han triunfado en el mundo sin tener formación universitaria, simplemente porque su educación está en otros campos que no se encuentran en las universidades.

NOVENO RETO. LA APAP

La APAP —*Association of Performing Arts Professionals*, es la mayor asociación que hay de productores y gestores del sector cultural, y que tiene sus oficinas principales en Washington.

En esta asociación puedes relacionarte con los grandes productores y gestores de teatros del mundo. Por mi profesión, me dedico no solo a producir espectáculos, sino también a gestionar teatros, por lo que debo tener conocimiento de ambas cosas.

Quise involucrarme en esta asociación para aprender distintos modelos culturales, y por ello pedí «alto y claro» estar en el consejo que se compone solamente de veinte personas y que decidimos la dirección y trayectoria que debe seguir la institución. Estar dentro del consejo me permite estar al día de todo lo nuevo que surge en el mundo del espectáculo.

Es fundamental que adquieras los conocimientos necesarios y te mantengas informado continuamente en todas aquellas áreas que estén conectadas con el sector al que te quieres dedicar. Cuando haces lo que te gusta, formarte será parte del disfrute y nunca lo sentirás como una obligación.

Todo aquel que no busque un crecimiento continuo le será arrebatado todo lo que haya conseguido.

La Biblia

Tengo un compañero conferenciante que se llama José María Gasalla, cuyo padre ha estado toda la vida obsesionado con formarse. A los noventa años pidió a su hijo que, por favor, le apuntara a la universidad para hacer Informática.

—Padre, la carrera de Informática son cinco años. Tienes noventa ahora mismo. La terminarías con noventa y cinco. ¿Por qué quieres ahora, con tu edad, apuntarte a la universidad? ¿Para qué? —le preguntó José María.

El padre muy enfadado le respondió con dos preguntas:

—¿Es que no lees los periódicos? ¿Es que no ves las noticias? En todos los sitios dicen claramente que la informática es el futuro y me tengo que preparar para lo que venga.

¡Esa es la actitud!

Walt Disney contó en varias ocasiones una anécdota que nos hace reflexionar sobre cómo dos personas pueden ver de una manera tan sumamente distinta una misma situación, dependiendo del enfoque y la actitud de cada uno.

Construyendo catedrales

Dos albañiles trabajaban afanosamente en la construcción de un edificio colocando un ladrillo sobre otro para levantar un muro exterior.

Mientras estaban trabajando, se les acercó la jefa de recursos humanos de la empresa para preguntar a cada uno de ellos si les satisfacía la tarea que desempeñaban en ese momento.

—Obviamente no —contestó el primero—. ¿Cómo me va a gustar poner ladrillos día tras día? Eso no puede aportarme nada ni a mí ni a nadie, más que un pequeño salario a final de mes y mucho cansancio.

Sin embargo la respuesta del compañero fue muy diferente:

—¿Cómo no voy a estar contento con construir nuevas cosas cada día y colaborar con ello a crear un mundo mejor? No creo que pudiese encontrar un trabajo que me llenara más. Voy a dejar construidas maravillosas edificaciones en las que yo he tomado parte y que estarán levantadas, también en parte, gracias a mí. Podré presumir ante mis nietos de haber contribuido en la construcción de edificios que disfrutarán varias generaciones. Me hace feliz saber que estoy aportando algo tan grande a la humanidad. De alguna manera estos edificios me hacen inmortal, porque cuando me vaya todos mis descendientes sabrán que un miembro de su familia participó en su edificación. Sin personas como yo este tipo de obras no serían posibles.



Donde unos ven ladrillos, otros ven catedrales.

Espero que con esta anécdota te des cuenta de cómo una mente creativa es capaz de imaginar castillos desde granos de arena. Por eso, cuando otros piensen que tu día a día no tiene sentido, encuéntralo tú mirando más allá, abriendo tu mente y apoyándote en la gran obra que podrá ser el día de mañana.

La visualización es importantísima para tu felicidad, porque siendo visionario podrás descubrir en los pequeños detalles la magnitud de lo que puedes llegar a conseguir.



8. SER APASIONADO



Pide los sueños que quieras, ten confianza, y el universo los hará realidad cuando menos te imagines.

A veces lo más importante no es hacer las cosas, sino saber cómo hacerlas. A diario las realizamos sin pensar, de manera automática, porque forman parte de nuestra rutina, porque nos hacen ganar dinero, porque sirven para estar en forma o porque nos hacen mantener cerca a nuestros amigos, pero en muchas ocasiones, en realidad, las efectuamos sin ganas.

Todo esto conlleva momentos repetitivos y en ocasiones hasta aburridos. Lo que hace que los días sean diferentes o que las cosas sean distintas es la pasión que ponemos al hacerlas. Cuando ponemos pasión cualquier instante se disfruta y todo lo que se disfruta merece la pena.



Si lo que haces no te apasiona, quizás es porque no es tu objetivo.

No sé si en alguna ocasión te he contado que mi primer paso por el mundo artístico lo di intentando ser matador de toros. Vengo de una familia taurina —mi padre fue torero— y desde pequeño he visto cómo por mi casa pasaban los espadas más importantes del momento. He convivido con diestros como Enrique Ponce; César Rincón; Morenito de Maracay; Sebastián Castella; Juan, Antonio y Ambel Posada; Posada de Maravillas; Leonardo Hernández... por lo que siempre pensé que a mí lo que me tocaba también era ser torero.

Lo intenté, pero poco tardé en darme cuenta de que no era lo que realmente me gustaba. Hasta el punto de que una tarde, toreando en un pueblo de Jaén que se llama Puente de Génave, me quedé completamente paralizado delante del toro. Otro matador y amigo llamado José Nelo, cuyo nombre artístico es Morenito de Maracay, tuvo la habilidad de quitármelo de encima antes de que pudiese suceder una tragedia.

Ese mismo día decidí cortarme la coleta, como se dice en el argot taurino. Me quedé con la espina clavada de no haber podido triunfar en los ruedos, puesto que siempre creí que era lo que esperaba mi familia de mí. Creo que será mi asignatura pendiente.

De haber sido mi destino hubiese luchado contra los neimayas que me rodeaban: el miedo, las dudas y los que me decían que no valía para estar frente a un toro. Pero no peleé por ello con la pasión con la que lo he hecho por hacer realidad el resto de mis sueños. Lo intenté, pero no sentía lo que hay que sentir para seguir adelante. Ya digo, tan solo lo hacía porque pensaba que era lo que los demás querían de mí. Aunque esto mismo pasa a la mayoría de las personas, que asumen que es lo que hay que hacer para complacer y cumplir con la sociedad.

Desde que vivo fuera tengo que admitir que he visto los distintos puntos de vista a favor y en contra de la tauromaquia. Estados Unidos es un país muy activo en la defensa de los animales, y como los americanos el *marketing* lo controlan muy bien, tras continuas campañas de protección de los animales no puedo evitar desde hace mucho tiempo ser lo más neutral posible en mi opinión sobre «el sí» o «el no» de la fiesta taurina. Tan solo me quedo con una frase que escuché a un periodista que dijo:

—Me gustan los toros, pero tengo que admitir que estoy defendiendo lo indefendible cuando me preguntan mi postura por la defensa de esta fiesta. De hecho, nos guste o no, siempre digo que si me muero de viejo, veré la fiesta taurina extinguida.

DÉCIMO RETO. GRAN TEATRO CASER RUEDO LAS VENTAS

Veinte años después, estando ya en Las Vegas, recibí una llamada del empresario de Las Ventas. Para los que no sean taurinos, decir que esta plaza es la catedral del mundo del toreo. Un diestro que triunfa aquí se puede considerar ya un matador de éxito.

El empresario de Las Ventas me propuso hacer en invierno, en la época en la que no hay corridas, un acuerdo con la discográfica Warner Music para poder desarrollar espectáculos y conciertos en el ruedo.

Esta vez sí que sentí la pasión, sí que me ofrecían algo que me apasionaba y no dudé un momento en aceptar y en reunirme con los responsables de Warner Music en cuanto regresé a España.

Lo que empezó en esta reunión se materializó al final en otro de los retos en el que también quería ser pionero: construir el primer teatro en una plaza de toros para producir conciertos de la mano de Warner Music y espectáculos de teatro por mi parte.

El sitio se llamó Gran Teatro Caser Ruedo Las Ventas y se inauguró el día de mi cumpleaños, el 6 de noviembre del 2014. El estreno se lo dediqué, como no podía ser de otra forma, a mi padre:

—*Father* —que es como yo le llamo—, no pude triunfar como torero, pero he logrado lo que ningún matador ha conseguido en la historia: que todo el público y todos los artistas salgan cada tarde por la puerta grande.

Simplemente matizar que el teatro se ideó de tal manera que tanto la entrada como la salida del público se realizaban por la puerta grande, que es la puerta que simboliza el éxito de los espadas. Cuando un torero corta dos orejas como mínimo en Las Ventas se le saca a hombros por esta puerta para celebrar el triunfo. De hecho, hace ya muchos años, se le llevaba a hombros desde la plaza hasta el hotel.

Lo que quiero transmitirte con esta historia es que la pasión es la que te va a guiar siempre, y será ella la que te marque si estás en el camino correcto o no. Cuando regresé a la plaza con un proyecto que me apasionaba, me resultó muy fácil ponerlo en pie.

El tarro vacío

Un profesor de Filosofía entró en clase y, sin abrir la boca, colocó sobre su mesa un frasco grande vacío de mayonesa y lo llenó con pelotas de golf. Luego preguntó a sus estudiantes si el tarro que veían estaba lleno. Todos estuvieron de acuerdo en decir que sí.

De nuevo, y sin decir nada, el profesor cogió una bolsa de canicas y la vació dentro del frasco de mayonesa. Las canicas ocuparon los espacios vacíos entre las pelotas de golf. El profesor volvió a preguntar a los estudiantes si el frasco estaba lleno y ellos volvieron a asentir.

El profesor cogió ahora una caja con arena fina de playa y la volcó dentro del vidrio. Por supuesto, la arena llenó todos los espacios vacíos.

El profesor preguntó nuevamente si el frasco ahora estaba lleno. En esta ocasión los estudiantes no tenían duda y respondieron con un sí unánime.

El profesor enseguida agregó dos tazas de café al contenido del frasco y efectivamente llenó todos los huecos que quedaban entre la arena. Los estudiantes rieron esta vez. Cuando se hizo el silencio en clase, el profesor dijo:

—Quiero que os deis cuenta de que este frasco representa la vida. Las pelotas de golf son las cosas importantes como la familia, los hijos, la salud, los amigos. Son cosas que, si todo lo demás lo perdiéramos y solo nos quedaran estas, nuestras vidas aún estarían llenas. Las canicas son las otras cosas que importan, como el trabajo, la casa, el coche, etc. La arena es todo lo demás, las pequeñas cosas. Si volcáramos primero la arena en el frasco, no habría espacio para las canicas ni para las pelotas de golf.

Uno de los estudiantes levantó la mano y preguntó qué representaba el café.

—¡Qué bueno que me hagas esta pregunta! —dijo sonriendo el profesor—. Solo es para demostraros que no importa cuan ocupada esté vuestra vida, siempre ha de haber lugar para un par de tazas de café con un amigo.

P.D. Siempre habrá una taza de café para ti esperando en mi casa. ¡Que tengas un excelente día!



Cuando te sientas agobiado, cuando veinticuatro horas al día no sean suficientes, acuérdate del tarro vacío.

Lo mismo ocurre con la vida. Si gastas todo tu esfuerzo y energía con las cosas pequeñas, nunca tendrás tiempo para las que son realmente importantes.

Presta atención a lo que te hace feliz. Juega con tus hijos, dedica algún día a revisar tu salud, ve con tu pareja a cenar, practica tu deporte o afición favoritos... Limpiar la casa o el coche solo forma parte de la caja de arena. Océpate de las pelotas de golf primero y establece tus prioridades.



9.

OBSERVAR

Los grandes crean, los genios copian.

Albert Einstein

Estas palabras las dijo Einstein cuando le acusaron de que sus teorías no eran originales. La respuesta, aunque adecuada para salir del paso, me parece que está dicha para explicar que los creadores tenemos siempre mentores, es decir, que algo o alguien previamente nos han inspirado. Todos, absolutamente todos los creadores admiten tener uno o varios mentores. No he visto ningún caso donde la inspiración haya llegado o partido de cero.

Es cierto que muchas de las grandes creaciones que se han hecho en el mundo provienen de los sueños que los creadores han tenido. Pero incluso estos proyectos están influenciados por las experiencias vividas por otros.

El principal mensaje que deseo transmitirte en este capítulo es que abras tu mente, mires a tu alrededor, viajes mucho, observes más y te informes de lo que hay en otros lugares porque van a ser tu mejor fuente de inspiración.

Examina lo que pasa a tu lado y a todas las personas que se crucen en tu camino; de todo podrás aprender y todo te ayudará a crecer. Escucha lo que te dicen, lo que opinen los demás, lo que hacen, porque, aunque a veces te parezca extraño, también son enseñanzas, y nunca sabes dónde puede surgir la idea, la inspiración que necesitas. A veces nos sentimos bloqueados, paralizados, y no sabemos cómo continuar, pero es posible que una charla, una revista, una película o la propia calle sean los acicates que precisamos. De esta manera fue como yo encontré la inspiración para ser el primer productor en España en cambiar el nombre de un teatro por el de una marca comercial.

En la actualidad se pueden ver muchos recintos patrocinados por empresas como el teatro de la Luz Philips, el Vodafone, el Barclaycard Center o incluso hasta estaciones de metro como es el caso de la Vodafone Sol, como se llamó durante un tiempo a la del metro de la Puerta del Sol de Madrid, pero cuando yo lo hice, no había ninguno todavía.

UNDÉCIMO RETO. EL TEATRO HÄAGEN-DAZS

Lo que hoy en día en España es una práctica habitual, cuando en 2004 cambié el nombre del teatro Calderón de Madrid de la calle Atocha por el de Häagen-Dazs, por la conocida marca de helados, fui muy criticado y recibí incluso amenazas de cierre del edificio.

Obviamente no me dieron permiso ni autorización para hacerlo. Por desgracia, los emprendedores que abrimos nuevos caminos tenemos que saltarnos muchas veces las reglas para poder avanzar, con el riesgo de que ese «saltarse las reglas», en muchas ocasiones nos haga estar entre la delgada línea de lo legal y lo ilegal por vivir ante la ley obsoleta de un país.

Para intentar convencer al sistema y a los políticos que había en aquel momento en el poder, mandé una carta al alcalde de entonces en la que le decía que si no cambiábamos la manera de pensar y dejábamos entrar en España modelos de gestión cultural como había en otros países, el Calderón pasaría a formar parte de la lista de los últimos cincuenta y siete teatros que se habían cerrado en Madrid en los últimos cien años.

Aquella carta que envíe jamás fue contestada, aunque al menos dejaron de molestarme con las amenazas de cierre. Nunca conseguí el permiso para cambiar el nombre del teatro, pero la verdad es que gracias a la presidenta de Häagen-Dazs en ese momento, una maravillosa mujer llamada Paloma Elegido, pudimos hacernos fuertes y mantener el patrocinio hasta que Paloma dejó la empresa.

Tras la denominación de Häagen-Dazs, cambiamos el nombre por el de Caser Calderón, que es la aseguradora que lo patrocinó después.

Ya he dicho que, aunque fuimos los primeros en España en hacer esto, realmente era un modelo copiado de Estados Unidos. Cuando me fui a trabajar a Nueva York me encontré cientos de teatros patrocinados por marcas. De hecho, justo enfrente de mi oficina estaba el Teatro Hilton que pertenecía a la empresa con la que me asocié allí. El nombre de esa empresa actualmente es Live Nation.

Una de las cosas más difíciles de hacer en países antiguos como son los europeos, es cambiar las burocracias y los sistemas que se han establecido. Yo siempre digo que:



Tanto análisis lleva a parálisis.

El «es que esto nunca se ha hecho así», que tenemos que escuchar los emprendedores continuamente en países como el nuestro, no deja de desesperarme, aunque he aprendido a vivir con ello. Por eso nos convertimos en rebeldes, incluso en verdaderos héroes, como me gusta decir, porque estamos siempre al límite de la ilegalidad o de la

alegalidad en muchas de las cosas que hacemos, y no porque queremos hacerlas mal, sino porque para poder avanzar y crear nuevas ideas tenemos que saltarnos el sistema establecido simplemente porque no nos sirve.



Observa siempre porque la solución que buscas puede estar en cualquier lugar.

No es tan difícil, piénsalo. Tomas una decisión, la determinación de llevarla a cabo y empiezas a caminar, y durante el recorrido no dejas de estar activo y de observar porque el hecho más insignificante es el que puede inspirarte para conseguir cumplir tu objetivo.

Lo bueno que tienen los negocios y que no lo verás en el mundo del deporte es que en este has de ganar muchas veces para alcanzar el éxito, en cambio en los negocios con una sola vez que aciertes, ya lo has conseguido.

Al dejar Bryan Dyson el cargo de presidente de Coca-Cola, pronunció un discurso que dio la vuelta al mundo, a pesar de no durar más de treinta segundos.

El discurso más corto

Imagina la vida como un juego en el que estás haciendo malabares con cinco pelotas en el aire. Estas son: tu trabajo, tu familia, tu salud, tus amigos y tu vida espiritual, y tú las mantienes todas en aire.

Pronto te darás cuenta de que el trabajo es como una pelota de goma. Si la dejas caer, rebotará y regresará. Pero las otras cuatro pelotas: familia, salud, amigos y espíritu son frágiles, como de cristal. Si dejas caer una de estas, irrevocablemente saldrá astillada, marcada, mellada, dañada, incluso rota. Nunca volverá a ser lo mismo.

Debes entender esto: apreciar y esforzarte por conseguir y cuidar lo más valioso. Trabaja eficientemente en el horario regular de oficina y deja el trabajo a tiempo. Dale el tiempo requerido a tu familia y a tus amigos. Haz ejercicio, come y descansa adecuadamente. Y sobre todo... crece en vida interior, en lo espiritual, que es lo más trascendental, porque es eterno.

Shakespeare decía: «Siempre me siento feliz, ¿sabes por qué? Porque no espero nada de nadie, esperar siempre duele».

Los problemas no son eternos, siempre tienen solución. Lo único que no se resuelve es la muerte. La vida es corta, ¡por eso ámala!

Vive intensamente y recuerda: Antes de hablar... ¡escucha! Antes de escribir... ¡piensa! Antes de criticar... ¡examina! Antes de herir... ¡siente! Antes de orar... ¡perdona! Antes de gastar... ¡gana! Antes de rendirte... ¡intenta! Antes de morir... ¡¡¡VIVE !!!



10.

PEDIR



La gente no consigue lo que quiere porque no lo pide.

Ya te he dicho más de una vez a lo largo del libro que uno de nuestros mayores neimayas es el miedo a pedir, o peor aún, el miedo al rechazo, el miedo al «no». Creemos que un «no» significa y es un fracaso, pero no es verdad.

No te avergüences o asustes por pedir lo que necesitas, te sorprenderá la de cosas que puedes conseguir con esta actitud. Pide, la gente no está acostumbrada a hacerlo y mucho menos a que le pidan.

Habla alto y solicita claramente lo que quieres, como dirían nuestras madres «el no ya lo tienes», de modo que puedes ganar mucho y perder poco.

DUODÉCIMO RETO. PEDÍ Y SE ME DIO

Cuando tenía veintisiete años me enteré de que la banda británica Queen había estrenado un espectáculo en Londres llamado *We Will Rock You*. Siempre he sido gran fan del grupo y pensé que sería la ocasión perfecta para poder trabajar con ellos.

Inmediatamente me puse manos a la obra y lo primero que hice fue pedir una reunión con Jim Beach, el mánager de la banda, para decirle abierta y claramente que a pesar de mi juventud era el mejor productor para traer este musical a España. Como decía, tan solo tenía veintisiete años y no hablaba inglés, pero a través de una traductora conseguí que meses más tarde me diesen una cita.

La reunión la solicité en el mes de junio del 2002 y me contestaron que podía recibirme en un hotel de Londres el 19 de septiembre de ese mismo año. En compañía de la traductora me presente allí y con mis mejores deseos le pedí producir el musical en nuestro país.

Beach, tras una agradable conversación, me dijo que no podían darme los derechos del musical. Y como siempre hago tras una negativa, le pregunté que si podía decirme el motivo de su decisión, no para molestarle, sino para aprender y en próximas ocasiones hacerlo mejor.

—Tu carrera y tu currículum son muy buenos —me dijo—. Nos gusta el teatro que nos propones, pero necesitamos un socio que hable inglés para evitar intérpretes.

—¿Eso es una excusa o realmente es el único motivo por el que no me da los derechos? —le volví a preguntar.

—No es ninguna excusa, y efectivamente ese es el único motivo —me contestó.

Le propuse un trato, que me esperara seis meses. Que no diera los derechos a nadie y yo le prometía en la próxima entrevista hacerle una exposición en inglés de mi visión para la producción del espectáculo.

—Tras haber vivido y viajado mucho por todo el mundo —me dijo Beach sonriendo—, es la primera vez que me hacen una propuesta como esa y reconozco que me gustan los retos. ¡Acepto!

Así fue cómo concertamos una nueva cita para medio año después. Sería en Madrid, le enseñaría mi teatro y le haría mi propuesta en inglés.

Tal y como quedamos, Jim Beach se presentó seis meses después. Le invité a ver el musical *El Zorro*, que estaba produciendo en ese momento, y al día siguiente le hice la presentación en su idioma. Como te puedes imaginar, mi nivel de inglés fue bastante básico por el poco tiempo que había tenido a pesar del empeño puesto y las horas de estudio intenso que le había dedicado, pero al mánager le gustó mi esfuerzo.

—Una persona que es capaz de hacer ese sacrificio en seis meses —dijo— seguro que es capaz de hacer que el musical triunfe.

Accedió y conseguí los derechos. Pero no acabó aquí la entrevista. Luego llegó, si cabe, la parte más increíble, y fue el episodio que nos hizo ser también pioneros de nuevo en algo.

Le dije a Jim Beach que tan solo tenía un problema.

—¿Cuál? —me preguntó él.

—De los tres millones de euros que cuesta producir el musical, yo tan solo puedo poner una tercera parte, es decir, un millón de euros —le dije.

—¿Y cómo vas a conseguir los otros dos? —me preguntó de nuevo.

Y yo, por mi teoría de que hay que pedir siempre lo que se quiere alto y claro, dije:

—¿Podéis vosotros invertir el dinero restante?

En ese mismo momento y sin dudarlo me respondió que sí, que él se ocuparía. Finalmente el dinero lo puso Queen y el actor Robert de Niro, que fue también coproductor junto a nosotros del musical a través de su empresa Tribeca Theatrical Productions.

El musical lo estrenamos en octubre del año 2003 y ha sido una de las experiencias más bonitas que he tenido, porque pude trabajar junto a Brian May, el guitarrista de Queen y uno de los mayores genios de la música, y Roger Taylor, el batería de la banda, en todo el proceso creativo. Hoy aún me une con May una maravillosa amistad.



Pide alto y claro lo que quieres o necesitas.

Si quieres una casa que no puedes pagar, haz una oferta sin rodeos; si quieres un puesto de trabajo, pídelo; si quieres que te regalen algo, pídelo; si quieres que te promocionen en tu trabajo, pídelo... Muchas veces te sorprenderás de las cosas que puedes conseguir cuando simplemente las solicitas.

Yo pedí, por ejemplo, a Richard Branson —ya he dicho que mi mentor— que fuese mi padrino en la gala de la Cámara de Comercio de Nueva York cuando me concedieron el premio al emprendedor del año —más adelante te contaré la historia—. Cuando hablé con él se encontraba junto a Nelson Mandela de safari por Sudáfrica, pero en cuanto volvió a su casa que tiene en su isla privada de Necker Island, me mandó un vídeo con un mensaje de apadrinamiento del premio. Mucha gente hubiese pensado que para qué molestarse en ponerse en contacto con él si seguro que no accedía a la petición. Pero como ves, lo pedí y se me concedió.

He querido hablar de Branson porque él no solo fue el que me inspiró para mudarme a Estados Unidos, sino que también fue mi mayor inspiración para comprar la casa en la que vivo en España. Una casa muy por encima de mis posibilidades por entonces situada en el pantano de Entrepeñas.

DECIMOTERCER RETO. MI CASA EN ESPAÑA

Branson contaba en uno de sus libros cómo había adquirido en las islas Vírgenes Británicas Necker, la isla donde hoy reside y tiene su hogar.

Cuando yo fui por primera vez a ver mi maravillosa casa en el pantano de Entrepeñas, en Guadalajara, me pidieron una cantidad muy superior a lo que en ese momento me podía permitir, y me acordé de la táctica que él había utilizado para conseguir la suya, que no era otra que ofrecer el veinte por ciento del valor de lo que pedían y negociar una forma de pago exageradamente cómoda para el resto.

Para no entrar en detalles de toda la historia, al final la dueña accedió y conseguí una casa increíble por un precio y unas formas de pago de lujo.



Al negociar, más importante que el precio es la forma de pago.

La motivación del éxito

En la Universidad de Harvard se realizó un experimento sobre la autoestima con unos resultados muy singulares.

Para probar cómo afectaba en la autoestima de los alumnos y en el estímulo que recibían según la manera de plantearles las cosas, decidieron hacer una investigación con dos grupos distintos de la misma edad y con los mismos perfiles.

Al empezar el curso, el profesor de uno de los grupos les dijo:

—Empezáis hoy la universidad con un diez. Habéis sido seleccionados por ser los mejores y nada más arrancar el curso se os reconoce ya un sobresaliente, puesto que tan solo haber llegado y haber sido aceptados en esta universidad lo merece. A partir de ahora solo debéis defender vuestro diez y lo único que puede pasar es que vayáis bajando la nota.

Al otro grupo se le dijo:

—Hoy partís de cero. El que hayáis llegado hasta aquí no supone absolutamente nada. Empezáis la universidad desde abajo, con un cero en vuestras calificaciones que tendréis que ir superando poco a poco. Tenéis que

volver a demostrar lo que valéis, porque lo que habéis hecho anteriormente no significa nada. Hoy es un nuevo punto de partida.

El resultado fue increíble. La percepción de aquellos chicos a los que se les dijo que tenían desde el principio un sobresaliente y que partir de ahí debían simplemente mantener su calificación, y a la del grupo que se le dijo que eran un cero y que tendrían que volver a demostrar lo que eran, provocó una reacción en ellos completamente distinta y opuesta.

Aquellos a los que se les había motivado diciendo que eran un diez tuvieron un rendimiento académico ese año impresionante; es más, la mayoría terminaron con un sobresaliente. Al contrario que los otros alumnos, que tuvieron un rendimiento académico bastante bajo y más de la mitad suspendieron.

Esta historia demuestra que la motivación y las semillas que seamos capaces de sembrar en los demás van a afectar muchísimo en sus vidas.



11.

SER HUMILDE



Cuando estés arriba vive con la humildad de saber que vas a volver a bajar. Cuando estés abajo vive con la fe, el positivismo y la actitud de saber que vas a volver a subir.

Con el pasar de los años he entendido la importancia de ser humilde. Si tú no lo eres todavía, aprende rápido, porque si no lo haces solo, la vida te va a enseñar a base de traspies. Da igual la situación en la que te encuentres, da igual si eres el que pide o al que le piden, da igual si eres hoy el que está arriba o el que está abajo. En resumen, da igual tu posición. Si hay algo que en este mundo que todos debemos atesorar en grandes dosis es humildad.

A veces, cuando logramos cumplir nuestros sueños, cuando estamos en una posición de poder, se nos olvida de dónde procedemos y, lo más importante, se nos olvida que es muy fácil volver al punto de partida.

Vas a tener que llamar a muchas puertas para llegar adonde quieres estar. Por eso, acuérdate cuando llegues de que otros muchos van a llamar a la tuya y atiéndelos como a ti te hubiese gustado que te hubieran atendido.

Aprende a ser humilde porque, como bien sabes, la vida da muchas vueltas y quizás a la persona que hoy tratas mal, mañana le tengas que pedir favores.

DECIMOCUARTO RETO. LA CÁMARA DE COMERCIO EN NUEVA YORK

Una de mis mayores ilusiones era convertir Wonderland en la primera empresa de España que produjera espectáculos en Broadway, y lo conseguimos.

Yo he tenido muchos momentos en los que he podido perder la humildad porque me sentía arriba, en lo más alto, siendo el más importante.

En 2009 fui galardonado por la Cámara de Comercio de Nueva York con el premio Emprendedor del Año. De esta forma me convertía en el primer español en recibirlo.

Tal y como me dijo la persona que me llamó para darme la buena noticia, me lo entregaban por ser «un innovador de las artes y en reconocimiento a mi carrera como productor teatral». Te tengo que ser sincero, cuando me hablaba de esta manera, pensaba en la de cosas que se pueden conseguir cuando uno se propone hacer los sueños realidad.

La ceremonia se realizó en el Manhattan Center, en la calle 34 con la Octava Avenida, en uno de los teatros más emblemáticos de la ciudad, y sin lugar a dudas fue uno de los momentos más bonitos de mi vida.

El Manhattan Center está situado junto al Madison Square Garden, la Penn Station y las famosas escaleras de Correos que todos conocemos por la escena del tiroteo de la película de *Los intocables de Elliot Ness*, y eso lo convierte en uno de los edificios referentes de todos los neoyorquinos. Por dentro es como los teatros de la época dorada americana, donde puedes imaginarte cantando a Fran Sinatra, Barbra Streisand, Dean Martín o Sammy Davis Jr., o asistiendo a fiestas con las mayores celebridades de Nueva York.

La gala fue mágica y disfrutamos de la ceremonia al más puro estilo neoyorquino. No podía tener una mejor bienvenida a este país. Pude recoger con mis propias manos ese maravilloso premio delante de la gente que más quiero, respeto y admiro.

Muchísimas personas viajaron desde España para estar conmigo este día. Personalmente me emocionó ver allí a toda mi familia y, sobre todo, poder estar esa mágica tarde con mi hija Daniela y Cristina, la mujer que ha compartido conmigo tantos y tantos años de crear ilusiones.

El premio me lo entregó Santiago Segura porque fue realmente la persona que me animó para quedarme a vivir en Nueva York, y fui apadrinado, como ya te he dicho antes, por el mismísimo Richard Branson, dueño de Virgin.

Recibí este reconocimiento a mi carrera con humildad. Lo agradecí y sigo agradeciendo, aunque sin olvidar que igual que estoy hoy en lo que parece más alto, quizás mañana esté de nuevo en lo que también puede parecer más bajo.

Es importantísimo que estés preparado tanto para las temporales desilusiones de las que te he hablado como para los éxitos. Tan difícil es asimilar una cosa como la otra, porque con los «fracasos» —lo entrecomillo porque ya sabes que a mí esta palabra no me gusta— aprendemos muchas lecciones. En cuanto a los éxitos y a los premios, se nos suben a la cabeza con mucha facilidad, creyendo que somos nosotros quienes los hemos conseguido, cuando no debemos nunca olvidar que en realidad nosotros somos meros gestores de alguien superior que nos ha dado ciertas cualidades para desarrollar unas actividades, y que todo lo que tenemos en esta vida no es más que aquello que nos han permitido disfrutar durante un tiempo. Es decir, las cosas materiales que tienes, como tu casa o tu coche, no son tuyas, sino que las estás disfrutando temporalmente y dentro de unos años, muchos o pocos, seguro que tendrán otros dueños. Y digo, ¡seguro!

A mi equipo siempre le recuerdo cuando nos están yendo muy bien los proyectos que no se olvide de que inevitablemente nos va a volver a ir mal, pero que inevitablemente tengan la esperanza de que cuando suceda, pronto volveremos a la senda del éxito.



Humildad y fe son las dos compañeras esenciales para lograr triunfar.

Una enfermera de California escribió un libro con los episodios más emotivos que había vivido en el hospital tras cuarenta y cinco años de profesión dedicada al cuidado de tanta gente. De todos los relatos, para mí el más conmovedor es el siguiente.

Todo por mi hermana

Habían ingresado en el hospital a dos hermanos, un chico y una chica, de siete y nueve años respectivamente. Ambos tenían una dolencia muy grave, pero el chico había desarrollado los anticuerpos necesarios que le hacían inmune a dicha enfermedad.

El médico reunió a la familia y les hizo saber de la gravedad de la hermana y que su única salvación era realizarle una transfusión de sangre del varón.

—¿Estarías dispuesto a dar sangre a tu hermana? —preguntó el doctor al chico.

Y este, después de pensar un rato, le dijo:

—¿Si le doy mi sangre ella se salvará?

El médico le contesto inmediatamente que sí, que tenía un noventa por ciento de posibilidades de salvarse. El hermano sin dudarlo dijo que entonces por supuesto que lo haría.

Se fueron todos juntos a la sala de transfusión, le tumbaron en la cama y nada más pincharle, preguntó a su padre:

—Papá, ¿me voy a morir ya, o me voy a ir muriendo poco a poco?

El niño creía que para salvar a su hermana tenía que darle toda su sangre y que él iba a morir, y aun así, estaba dispuesto a hacerlo. Esta es una muestra de amor por encima de la propia vida. ¡Menuda lección que dio este niño de siete años!



12.

IMITAR

Cuando hablo de imitar no hablo de copiar. No hablo de hacer lo que hacen otros, hablo de observar los gestos, los hábitos de aquellas personas a las que admiramos, de aquellas personas que tienen un comportamiento que nos gusta, de aquellos que nos rodean y que han conseguido lo que nosotros perseguimos y de aquellos que han llegado donde a nosotros nos gustaría estar. Tienes que observarlos e imitar sus hábitos, gestos o conductas, ya que seguramente te harán crecer y te enseñarán lo que no sabes.



Dime a quién admiras y te diré en quién te terminarás convirtiendo.

Cuando conseguí entrar en la Broadway League —hablaré de ella en el siguiente capítulo—, observaba cada día cómo se comportaban y qué hábitos tenían los mayores productores de Nueva York. Cuáles eran sus horarios, cómo comían, cómo se reunían, cómo pensaban mientras que el otro hablaba, cómo hablaban incluso cuando estaban en silencio, cómo pensaban financieramente, cuáles eran sus problemas, cuáles eran sus objetivos y, sobre todo, cuáles eran sus ilusiones.

Dice un dicho español que para serlo hay que parecerlo. Y los ingleses tienen uno parecido —*fake it, until you make it*— que más o menos viene a significar lo mismo.

Lo que trato de decirte en este capítulo para que te desenvuelvas en el mundo de los triunfadores como si hubieses nacido en él, es que le des importancia a imitar los hábitos o costumbres que tienen las personas a las que admiras, con las que antes o después deberás relacionarte. Y si no admiras a nadie, es que no has observado bien a tu alrededor, porque todos estamos rodeados de gente maravillosa de la que siempre tenemos algo que aprender. Ya te he dicho que las personas con las que te encuentres o te cruces en el camino hacia tu éxito saben de algo concreto mucho más que tú.



Sé inteligente y aprende de los que saben más que tú.

DECIMOQUINTO RETO. LOS TONY AWARDS

Después de llevar tiempo tratando con los productores de Broadway, me ofrecieron la posibilidad de pertenecer al comité de los miembros de Broadway que votan para los premios Tony. Estos galardones son para el teatro y los musicales el equivalente a los Óscar en el mundo del cine. Es decir, los premios más importantes del espectáculo.

Obviamente accedí, y volví a dar un gran paso al convertirme en el primer productor español en ser parte del jurado de estos premios. Aunque en España no signifique mucho, en Estados Unidos ser un miembro de los Tony es un enorme privilegio y abre muchas puertas.

Las manos de Durero

En un pueblecito cerca de Núremberg, Alemania, vivió una familia de dieciocho hijos que a duras penas sustentaba el padre con su oficio de orfebre.

A pesar de su humilde condición, dos de los hermanos se diferenciaban del resto por su clarísima vocación y aptitudes para el arte. Sabían que era imposible que en las circunstancias en las que vivían pudieran ir a estudiar arte a Núremberg.

Así que después de muchas discusiones, los dos hermanos hicieron un pacto. Lo echarían a suertes, y el que perdiera trabajaría en la mina para costear los estudios del otro. Y tras cuatro años, cuando el ganador hubiera terminado su formación, sostendría al otro con las ventas de su arte o, si fuera necesario, trabajando en las mismas minas.

Alberto Durero fue el que ganó y su hermano el que bajó a las peligrosas minas para empezar su parte del pacto. Durante los siguientes cuatro años, el que había perdido pagó escrupulosamente los estudios del otro, cuyos grabados, tallados y oleos cobraron fama de inmediato.

El joven regresó a su pueblo y la familia Durero organizó una gran comida en la casa para celebrar el triunfo del pintor. Después de terminar de comer, Alberto se levantó de la silla que ocupaba en la posición de honor de la mesa para brindar por su amado hermano y por los años de sacrificio que este había soportado para que él pudiera cumplir sus deseos de ser artista.

Sus palabras al concluir su discurso fueron:

—Y ahora mi querido y bendito hermano, ahora es tu turno. Podrás ir a Núremberg para perseguir tu propio sueño, mientras que yo me encargo de todo.

Todos los reunidos en la mesa se giraron para ver la cara del hermano, sentado al otro extremo. Las lágrimas le caían mientras negaba con la cabeza. Al fin, se levantó, limpió sus ojos, miró a su familia y levantando cuidadosamente sus manos, dijo con ternura:

—No, hermano. Ya no puedo ir a Núremberg. Para mí es demasiado tarde. ¡Mira! Esto es lo que cuatro años en las minas han hecho a mis manos. Los huesos de cada dedo han sido destrozados más de una vez y ahora, a causa de la humedad, estoy sufriendo de artritis en mi mano derecha, y en estas condiciones ya no puedo pintar ni dibujar. No, hermano, para mí es demasiado tarde.

Para homenajear a su hermano por el sacrificio que había hecho, Durero pintó sus manos doloridas. Las llamó simplemente Manos, pero el mundo entero abrió su corazón a esta gran obra y la renombró como Manos orando.

Aunque no he conseguido verificar la certeza de esta historia, la comparto porque es exactamente el caso de cada uno de nosotros; Siempre tenemos a alguien detrás que nos ayuda a conseguir nuestros propósitos.



Tu éxito se lo debes al amor y sacrificio de alguien que estuvo detrás de ti a lo largo de tu vida.



13.

ADMIRAR



Si vuelas con las águilas te convertirás en águila; si vuelas con los patos del pantano, serás un pato más.

Una de las claves fundamentales del éxito es saber rodearte de las personas por las que sientas admiración, de esas a las que te gustaría parecerte. Si te preocupas de estar cerca, terminarás convirtiéndote en una de ellas. En cambio, si por envidia lo que haces es criticarles y distanciarte, como hace la mayoría de la gente, jamás conseguirás tus propósitos.

Hay dos emociones que no se pueden tener a la vez: envidia y admiración. La primera te consume y aleja del triunfo; la segunda te hace crecer y llena tu mente de positivismo.

Uno de mis principales objetivos en el sector del entretenimiento era entrar en el circuito de Broadway para poder codearme con los productores más importantes del planeta. Desde que empecé con *101 dálmatas* me di cuenta de que esta industria neoyorquina estaba controlada por tres empresas, todas ellas con raíces judías.

Como dice el refrán, allá donde fueres, haz lo que vieres. Y uno de mis aciertos fue rodearme de un equipo con raíces judías influyente en Broadway, lo que hizo que pudiese acercarme a dicha comunidad y a la entidad que sirve de paraguas para todos los que producimos en la catedral del mundo del espectáculo. Dicho paraguas se llama la Broadway League.

Bianualmente esta asociación americana organiza una conferencia para debatir distintos temas y para mejorar el sistema de Broadway. En 2010 dicha conferencia se realizó en Miami, Florida, y uno de los asuntos que se iban a tratar eran las producciones internacionales, por lo cual me invitaron para que pudiese dar mi punto de vista como productor extranjero. Querían que hablase sobre cómo veía la internacionalidad de

Broadway para exportar más y mejor sus producciones. Me dieron la oportunidad de hablar y aproveché para contar también mi modelo de gestión cultural.



No envidies a los que tienen más o a los que han conseguido lo que deseas, solo admíralos.

Cuando te ofrecen dar una conferencia entre los productores más importantes de Broadway en un idioma que no es el tuyo, lo primero que sientes es muchísimo miedo escénico, pero mi lema siempre es aceptar cuando me proponen algo nuevo, y luego ya veré cómo hacerlo realidad. Digo que sí sobre todo a aquello que me da miedo porque si no el miedo marcará mis límites.

En mi exposición hablé sobre el modelo novedoso que había implantado en España asegurando el riesgo de la producción de los espectáculos.

En esta conferencia normalmente discuten de hasta treinta temas diferentes durante tres días y en la última jornada escogen los tres que creen que son los más importantes para desarrollarlos en los próximos años. El que yo traté fue el segundo asunto más votado, por lo que decidieron organizar un comité en la Broadway League exclusivo para asuntos internacionales. Fui invitado a pertenecer al consejo de dicho comité, a lo cual acepté, convirtiéndome así en el primer español en un consejo de la Broadway League.

DECIMOSEXTO RETO. EN EL CORAZÓN DE BROADWAY

Cuando pasé a formar parte de la Broadway League, una de las estadísticas que más me llamó la atención fue que solamente el dos por ciento de los espectadores de Broadway eran iberoamericanos.

Se decidió entonces hacer otro comité —al cual también pertenezco—, denominado Viva Broadway, enfocado a incrementar la audiencia de habla hispana y portuguesa. Hace cuatro años empezó este órgano y ya hemos conseguido una cuota del ocho por ciento.

Pertenecer a estos comités me permite no solamente aportar mis conocimientos, además y como ya he dicho, relacionarme con los mejores productores.



Relaciónate con los que admiras y un día serás tú el admirado.

Una de las cosas máspreciadas que tenemos son las amistades, y dedicarles tiempo es de las mejores cosas que podemos hacer.

Entre mis amistades más queridas está la familia venezolana Cohen. En especial Carlos, el primero de ellos con el que desde el principio establecí buenos lazos, así como más tarde con Roberto, Ricardo y Freddy. Todos los hermanos son maravillosos. Una vez, en una cena, Carlos contó algo que me llamó la atención y que paso a relatarte.

Jamás un casino

Era una de sus comidas familiares de domingo en las que siempre debatían temas de sus negocios. Y ese día en especial contemplaban la posibilidad de abrir un casino.

Cohen es uno de los apellidos de una de las familias más importantes de Venezuela, y poseen varios centros comerciales en distintos países. De hecho, en España son los dueños de Sambil M-40, en Madrid.

El debate ese día, digo, era sobre la apertura de un casino en una de las ciudades donde tenían uno de esos centros comerciales y al parecer estaban todos de acuerdo en que sería un negocio atractivo.

Cuando ya todos habían aceptado la propuesta, la madre de la familia, que no solía meterse en estos asuntos, dando un manotazo en la mesa, se levantó y

dijo:

—Mientras yo viva jamás permitiré que ninguno de mis hijos abra un casino.

Ante la sorpresa, todos los familiares le preguntaron el porqué de su decisión. Ella simplemente dijo muy escueta y rotundamente:

—Jamás dejaré que esta familia gane dinero a costa de que otra la pierda.

Estoy totalmente de acuerdo con la madre de los Cohen en que una de las principales leyes es que tu trabajo aporte a los demás, y de esta forma la generosidad te será devuelta a ti tarde o temprano. Es el principio básico de la ley de acción y atracción: haz cosas buenas por los demás y el universo te lo devolverá doblemente.



14.

SER ORIGINAL



La crisis es un cambio buscando su hueco.

Ya te he dicho en un capítulo anterior que cuando un cambio afecta para mal, la gente lo suele llamar crisis, y, sin embargo, cuando afecta para bien, lo acostumbra a llamar oportunidad.

¿Sabes por qué la palabra crisis en chino se compone de los símbolos «problema» y «oportunidad»?

Cuando un problema aparece, surge también una ocasión perfecta de cambio, y con este a la vez una oportunidad de evolucionar y desarrollarse. ¿Sabes de algún tiempo que no fuese duro, difícil o en el que no hubiera que trabajar mucho para sobrevivir?



Si el ascensor está estropeado, utiliza la escalera de servicio.

La sociedad nos enseña desde nuestra infancia que el éxito consiste en lograr todas aquellas cosas que muestran las portadas de las revistas de tendencias. Nos dicen que para ser feliz hemos de conseguir tener todo y que si no, nuestra felicidad se desvanece. Hay que tener ese gran deportivo, estar en ese maravilloso destino del Caribe por vacaciones, tener un monumento como novia o novio, tener el cuerpo de las portadas de *Men's Health* o *Women's Health*.

No te preguntes qué puede hacer tu país por ti, pregúntate qué puedes hacer tú por tu país.

Con esta frase Kennedy logró cambiar el punto de vista de toda una nación. Pues tal y como él decía, en vez de pensar qué puede darte el mundo a ti, has de considerar qué tienes tú para dar al mundo. Y en vez de pensar qué puede darte tu empresa a ti, piensa en lo que tú le puedes dar a ella.

Si quieres ver un mundo lleno de posibilidades y oportunidades, desde mañana mismo, cuando te levantes, eso es lo que verás al salir a la calle.

Lo bueno que tienen las crisis —los tiempos de cambio—, es que nos obligan a ser más creativos y más originales, nos obligan a reinventarnos. En Wonderland ya lo somos de por sí, por el reto de crear todos los años algo nuevo, aunque también es cierto que cuando surgen momentos menos buenos, es necesario remodelar los modelos de negocio, los planteamientos y nos obligan a replantear nuevas gestiones dentro del sector.

En España el mundo de los espectáculos ha vivido en los últimos años un incremento del IVA del ocho por ciento al veintiuno por ciento, una caída de precios medios de treinta euros a quince y una subida de las comisiones de ventas muy considerables. Esto ha hecho que buscásemos distintos modelos de negocios dentro de la gestión cultural en el extranjero, que por fortuna han funcionado y han sobrevivido muy bien a la crisis que ha sufrido no solo nuestro país.

Es importante que analices tu empresa y los modelos de consumo del momento. Si te fijas, en la actualidad la mayoría preferimos tarifas planas —en el teléfono, el gimnasio, Internet...— que nos permiten calcular los gastos fijos mensuales y ajustar así la economía doméstica. No queremos más facturas sorpresa como venimos arrastrando del pasado.

En el mundo de la gestión cultural hay un modelo americano basado en suscriptores que ha funcionado muy bien en la última década.

DECIMOSÉPTIMO RETO. ABONOTEATRO

Inspirado en las tarifas planas, nuestra empresa fue más allá y creamos en 2012 una tarifa plana de teatro, de tal manera que el consumidor por un coste anual de cincuenta euros puede ir a ver todos nuestros espectáculos cuantas veces quiera. Es un modelo revolucionario que está marcando tendencia en el mundo del teatro —si todavía no lo tienes, te recomiendo que lo obtengas en abonoteatro.com—.

El mensaje espero que quede claro: innova en cualquier cosa que hagas. El camino es cambiante y tú tienes que cambiar con él, recuerda lo que te decía en los capítulos anteriores: debes adaptarte a los cambios.

El que no es mutante, es mu tonto.

Mago More

Adáptate como el agua a las piedras del río, y no intentes romperlas. El tiempo ya se encargará de erosionarlas y abrirse camino entre ellas.

Cambiando el punto de vista

Dicen que una vez se encontraba un hombre ciego sentado en la arena junto a un camino del parque, con una gorra a sus pies y un trozo de cartón en el que se leía escrito con tiza blanca: «Por favor, ayúdeme, soy ciego».

Un creativo de publicidad que pasó frente a él, se detuvo y observó las pocas monedas que había en la gorra. Sin pedirle permiso, tomó el cartel, le dio la vuelta, cogió la tiza y escribió por el otro lado. Volvió a poner el cartón sobre los pies del ciego y se fue.

Por la tarde el creativo volvió a pasar frente al hombre que pedía limosna. Ahora su gorra estaba llena de billetes y monedas.

El ciego, reconociendo sus pasos, le preguntó si había sido él quien había reescrito su cartel y, sobre todo, que qué era lo que había escrito.

—Nada que no sea tan cierto como tu anuncio, pero con otras palabras.

Sonrió y siguió su camino.

El ciego nunca supo quién fue este ángel de la guarda, ya que desde ese día conseguía muchas más monedas en su gorra.

Su nuevo cartel decía: «Estamos en primavera, pero yo no puedo verla, alégrame el día de otra manera con tu ayuda».



15.

SER VISIONARIO



Tu fracaso empezará cuando creas que tu éxito durará para siempre.

Que un proyecto no se haya llevado a cabo hasta ahora no quiere decir que no vaya a triunfar. A veces tenemos ideas y no las llevamos a cabo porque sospechamos que si nadie las ha hecho o si en nuestro país aún no existen es porque seguramente no vayan a funcionar y serán un fracaso. Pero esta suposición tampoco es cierta —como tantas otras de las que ya te he hablado—.

Piensa que siempre hubo un loco que tuvo la primera idea para crear la luz, un automóvil, un teléfono, un vaso, una nevera, un bolso, ladrillos, un bolígrafo... Todo, absolutamente todo lo que nos rodea empezó con la idea de un visionario, alguien que descubrió una necesidad que era preciso cubrir o simplemente porque pensó: «¿Y si yo hiciera....?». Y así, de esta manera tan simple, empieza todo.

Ya te he contado que a lo largo de mi carrera he hecho muchas cosas que no se habían hecho antes: poner el nombre de un helado a un teatro, sacar de gira un musical de gran formato, hacer un teatro en una plaza de toros, hacer multiprogramación en los teatros... Y en su día, cuando inicié esos proyectos, fui muy criticado por casi todos; incluso hubo quienes se rieron de mí y quienes me llamaron loco. Pero detrás fueron muchos los que copiaron estas ideas: aparecieron más teatros con nombre de marcas comerciales, salieron de gira todos los musicales, y hoy casi todos los teatros tienen multiprogramación.

Que nada te frene, ni las críticas ni las burlas. Recuerda de nuevo a los neimayas que te rodean. Si tienes algo en mente, algo que nadie ha hecho nunca, hazlo. No olvides que alguien tiene que ser el primero en abrir la puerta, en tirar el muro.

Obsesionado con ser visionario en nuestro sector, se me ocurrió construir un teatro en España con un concepto de espacio que descubrí en Edimburgo y que me pareció

apasionante. Este concepto de teatro allí lo llaman *spiegeltent*.

Algo que me he dado cuenta desde que nos pusimos el reto de crear algo nuevo cada año, es que la novedad siempre pega dos veces.

Vivimos en un mundo que va a una velocidad de vértigo debido a la tecnología. Cada vez se nos exige estar más capacitados para los nuevos cambios y saber adaptarnos a ellos de inmediato, y cada día debemos tomar decisiones más rápidas, crear más novedades y gestionar a mayor velocidad.

Tanto los empresarios como los creativos estamos obligados a generar constantemente una máquina de ideas que vayan sorprendiendo diariamente a los usuarios. Esto nos fuerza a estar en continuo proceso de creación y crecimiento para poder mantenernos.



El secreto de toda empresa es exceder las expectativas de sus clientes.

Lo que en un principio puse como un reto, se ha terminado convirtiendo en la bendición de mi empresa, porque es lo que la ha hecho seguir siendo un referente en el mundo del espectáculo por las grandes novedades que hemos instaurado en este sector. Posiblemente si aquel día, hace ya muchos años, no hubiera marcado este objetivo, nos hubiésemos apalancado y, como te decía al principio del capítulo, nuestro fracaso hubiera empezado en cuanto pensamos que nuestro éxito duraría para siempre.

DECIMOCTAVO RETO. UNA *SPIEGELTENT* EN ESPAÑA Y MÉXICO

Mi última locura ha sido traer a España una *spiegeltent*, que es una carpa de madera y espejos, famosas por Europa, pero desconocidas en nuestro país. Primero la llevé a México, donde hice un cabaret, y luego la traje a Madrid. Un nuevo concepto de teatro, de sala, una nueva experiencia para los que buscan cosas originales.

La palabra *Spiegel* significa ‘espejo’ en alemán, y esas carpas simulan los salones de baile de la Segunda Guerra Mundial. Cuando por motivo de la contienda tuvieron que cerrar los salones, a un empresario alemán se le ocurrió la idea de construir en la frontera con Bélgica una carpa simulando un gran salón donde los alemanes podían seguir disfrutando de esta tradición.

Pronto estas carpas se hicieron muy populares en el norte de Europa y son utilizadas, por ejemplo, en el festival de Edimburgo —aprovecho para recomendártelo si no lo conoces—. Es el mayor festival de teatro del mundo y se celebra todos los meses de agosto en una ciudad de cien mil habitantes que llega a superar el millón de visitantes con este motivo. En él se dan más de cincuenta mil representaciones de dos mil espectáculos distintos.

Le propuse a mi equipo ser los primeros en exportar este concepto a México y a España, y lo conseguimos. En febrero de 2015 estrenamos en la ciudad de Monterrey, México, un cabaret llamado *Delyria*, convirtiéndonos así en la primera productora en producir en México un espectáculo de cabaret en este formato de teatro. Fue un éxito y después lo llevamos también a la ciudad de Puebla. Seguidamente, tras la maravillosa acogida que tuvimos en México, decidimos montarlo en España.

El 4 de diciembre de 2015 hicimos nuestro sueño realidad levantando en la estación de Príncipe Pío la *spiegeltent* más grande del mundo con treinta metros de diámetro, que ha sido fabricada para ese espacio, de tal manera que quepa perfectamente en el aparcamiento de la cabecera de la estación.

Pero este logro se consiguió debido a una gran desilusión que sufrí unos años antes, concretamente en 2009. Ese año cometí el error de vender el cincuenta y uno por ciento de mi empresa y perdí el control. Ciertamente es que los que la compraban prometieron por activa y por pasiva que yo sería siempre el gestor, pero al final esto no ocurrió.

Tras la salida del presidente de la compañía que me compró cambiaron las cosas radicalmente, y los nuevos gestores decidieron cerrar todos los teatros que habían adquirido. Por no extenderme mucho en este hecho, la empresa que había construido en los últimos veinte años lo terminaron mandando a concurso de acreedores. Fue uno de los capítulos profesionales más tristes de mi vida, pero también nos hizo innovar y obligarnos a salir de esa crisis.

Al cerrar esa empresa nos quedamos sin teatros en Madrid. De gestionar en la capital el Lope de Vega, el Coliseum y el Calderón, de la noche a la mañana nos quedamos sin ninguno de los tres.

Un productor sin teatro es como un jardín sin flores. No se lo deseo a nadie. Pero si no hubiera sufrido aquel contratiempo en ese momento de mi vida, no me habría lanzado a cumplir los siguientes sueños: la *spiegel tent* y el Gran Teatro Príncipe Pío.

Cuántas veces a lo largo de la historia hemos comprobado que lo que se tomaba como cierto era erróneo y lo que se creía auténtico y verdad era falso e impreciso. Te doy dos pinceladas en donde la sociedad, aun estando equivocada, apoyó durante años argumentos inciertos.

Uno de ellos es el de las ceibas. La ceiba era un árbol sagrado para los mayas. La altura de este les hizo creer que sus ramas soportaban el techo de los cielos. Creencia, que obviamente luego se descubrió que era falsa. También hasta Aristóteles y Pitágoras se pensaba que la Tierra era plana.

Pero no solo las creencias erróneas, también los puntos de vista de cada uno nos hacen parecer equivocados ante los ojos de los demás. Por ejemplo, los australianos dibujan el mapamundi boca abajo —vamos, que parece que los países se están cayendo—, y mientras que los europeos ponemos Europa en el centro del mapa, a los estadounidenses nos les importa cortar a los asiáticos por la mitad con tal de estar ellos en el centro del mundo. Con esa actitud, así les va de bien.

Como ves, estos puntos de vista son igual de válidos que los nuestros, distintos, pero completamente aceptables. ¿Por qué creemos entonces que solo estaban equivocados los de antes? Es decir, sabemos ahora que los mayas estaban equivocados y que la Tierra no es plana, y sabemos que el mundo se puede mirar desde distintos puntos de vista y, aun así, es el mismo mundo. ¿No es posible entonces que la humanidad siga equivocada en muchísimas facetas de nuestra forma de vida?

Muchos informes coinciden en que el setenta por ciento de los niños que hoy estudian primaria se ganarán la vida con trabajos que todavía no existen; y un ochenta por ciento de los trabajos actuales serán realizados por robots. Por lo que el futuro va hacia el desarrollo de trabajos creativos que los robots no puedan desarrollar; y la mayoría de esos trabajos no están inventados todavía. Los trabajos creativos se pueden desarrollar dónde y cuándo quieras por lo que te aseguro que la afirmación anterior no está muy lejana. La mayoría de esos nuevos trabajos serán creativos.

El examen de Albert Einstein

Albert Einstein, después de ser expulsado de Alemania durante la Segunda Guerra Mundial, el país que le vio crecer, decidió quedarse a vivir en Estados

Unidos definitivamente, en la universidad de Princeton (Nueva Jersey).

Siendo ya un científico reconocido, su fama había alcanzado ámbito mundial y sus clases en la universidad eran las más populares.

En una ocasión, tras hacer el examen de final de curso a los alumnos de cuarto grado, se acercó su ayudante a su oficina y le preguntó:

—Mister Einstein, el examen que ha hecho hoy a los alumnos era exactamente el mismo que puso el año pasado. Que sea el mismo cuestionario que los alumnos seguramente ya conocen ¿lo ve correcto?

—Efectivamente —contestó—, las preguntas eran las mismas, pero en un año, en tan solo un año, mi querido amigo, las respuestas han cambiado. Tienes que aprender que la vida está en constante movimiento y has de adaptarte a los cambios al igual que los alumnos tendrán que aprender que lo que hoy es reconocido como cierto, seguramente mañana ya no lo sea y hay que modificar las fórmulas.

Primero tienes que aprender las reglas del juego y después jugar mejor que nadie.

Albert Einstein



16.

ATREVERSE



Quien dice que no puede hacerse será sorprendido por otro que lo haga.

Como te he comentado antes, que no lo haya hecho nadie no significa que no se pueda hacer. Puedes crear todo lo que quieras, y alguien tiene que ser el primero.

Cuando en 2011 me mudé a Las Vegas, no pude llevarme a mi hija a vivir conmigo, y eso hacía que tuviese que pasar largas temporadas sin poder verla, además de que ni siquiera había vuelos directos desde Madrid y venir a España en caso de que ella me necesitara era largo y pesado. De esta necesidad me surgió la idea de hacer una línea directa conectando ambas ciudades. Como yo no me dedico al transporte aéreo, pensé que la mejor manera de realizar algo así era a través de mi profesión, porque si no sabía nada de aerolíneas, sí sabía vender espectáculos.

La época que viví con Daniela en Nueva York fue especial. Estábamos los dos solos y disfrutamos tanto el uno del otro que se generó un vínculo precioso entre nosotros. Ella decía que éramos la mejor pareja de padre e hija que existía —esto es un detalle que incluyo porque sé que a Daniela le gustará—.

Siempre que nos levantábamos le decía que teníamos dos opciones: ser felices o ser muy felices, y ella sabía que la respuesta tenía que ser siempre la misma.

—Papi, hoy vamos a escoger ser inmensamente felices.

Han pasado muchos años desde entonces, pero aún hoy, cuando nos vamos juntos de vacaciones, le sigo preguntando lo mismo por las mañanas y ella me sigue contestando también lo mismo. Se ha convertido en una tradición familiar.

Cuando fijé mi residencia en Las Vegas, Daniela regresó a España y ya, desde el primer día, la empecé a echar en falta. Es verdad que esta es una ciudad maravillosa y muy

llamativa para los que nos dedicamos al mundo del entretenimiento, pues aquí se dan hasta cien espectáculos diarios representándose al mismo tiempo, y aquí es por donde pasan las mayores estrellas internacionales y donde se realizan, junto con Nueva York y Londres, las más importantes producciones. No cabe duda que este lugar es una fuente de inspiración constante.

A pesar de que me iba de maravilla en el trabajo, se me hacía muy duro estar alejado de mi hija. Daniela y yo tenemos varios códigos en común, y uno de ellos es que siempre, siempre, siempre —y digo ¡siempre!— cumplo aquello que le prometo. Si creo que algo no lo voy a poder cumplir, hablo con ella sin rodeos mirándola a los ojos y se lo digo. Sabe desde que tiene cuatro años —la edad que tenía cuando me separé de su madre— que puede contar conmigo y hasta hoy nunca le he fallado.

Otro de nuestros códigos es que si en algún momento me necesita, en menos de veinticuatro horas me tiene a su lado, sea donde sea que esté. Me da igual si he quedado con un presidente del Gobierno o con el mismísimo papa, mi prioridad siempre es Daniela. Mucha gente me pregunta que cómo es posible que tenga tiempo para todo, y yo les respondo que nunca hay tiempo para hacerlo todo, pero sí para estar con mi hija. Lo que pasa es que gran parte de la sociedad tiene el síndrome que yo llamo «de la nada».



La mayoría de las personas nunca tienen tiempo para hacer toda la nada que tienen que hacer.

Simplemente como anécdota. Daniela y yo tenemos otro código, y es el mismo que Houdini y su mujer tenían en caso de que él muriera antes que ella, como así fue. El mago era totalmente contrario al mundo paranormal y estaba convencido de que lo relacionado con el espiritismo eran patrañas. El código, digo, era una clave secreta que solo los dos sabían. Y si algún día alguien, algún supuesto vidente o médium, se la hubiese revelado a su mujer, ella sabría que era el espíritu de su marido poniéndose en contacto con ella. De igual modo, el día que falte yo, si alguien llega y le dice a mi hija nuestro código secreto, sabrá que su padre intenta comunicarse con ella.

Explicada la relación y la unión que tengo con Daniela, entenderás perfectamente por qué esa necesidad mía de mejorar los vuelos entre Las Vegas y Madrid.

¿Qué podía hacer? Se me ocurrió la locura de hacer un vuelo con un *show* a bordo del avión. Un *show* que empezara en el aeropuerto de Madrid y terminase en el de Las Vegas. Una locura que nadie había hecho antes —cómo me gusta retarme a mí mismo—, y ni te imaginas la de neimayasque tuve a mi alrededor diciéndome que jamás lo conseguiría. Aun así, decidí llevar a cabo el proyecto, un auténtico reto, pero una vez

más lo conseguimos. Conseguimos llevar varios aviones a Las Vegas con *show* a bordo y cinco «comandantes» de lujo.

La experiencia fue muy buena, aunque tengo que reconocer que, tal y como pasa cada vez que emprendes algo nuevo, te toca pagar la novatada, porque cometes muchos errores. El aprendizaje en esta aventura no fue fácil, pero logramos que fuese un gran éxito y llenamos todos los aviones —un éxito también económico, porque todos los inversores obtuvieron ese año una rentabilidad muy buena—.

DECIMONOVENO RETO. LAS VEGAS AIRLINES

Me encontraba una tarde merendando en mi casa de Nueva York con Santiago Segura y le estaba diciendo cuánto echaba de menos a Daniela viviendo en Las Vegas y lo mal comunicado que estaba con Madrid, ya que tardaba de veintiocho a treinta horas desde que salía de mi casa en Las Vegas hasta que llegaba a la que tenía en la capital.

En un alarde de originalidad, tuve una idea que a mí me pareció grandiosa, flotar una línea de chárteres con espectáculos a bordo que uniesen las dos ciudades directamente.

—¿Por qué no hacemos un cabaret en los vuelos y lo vendemos como si fuese un *show*? —le dije—. Tú te vestirías de comandante y lo presentarías como si fueras el maestro de ceremonias.

Santiago me dijo que era la idea más estúpida y friki que había escuchado en su vida, pero que si tenía el valor de llevarla a cabo y hacerla realidad, se apuntaba al proyecto.

Unos días después, cenando en Madrid con Santiago y José Mota, le contamos a este último «la gran idea» que se me había ocurrido.

—Si se hace —dijo en el acto—, yo también me apunto en otro avión.

En la misma cena llamamos a Wyoming y, aunque pensaba que estábamos borrachos, dijo que una de dos, o se apuntaba a lo que estamos bebiendo o, que si era verdad, se apuntaba a la aventura de los aviones.

Cuando Santiago le contó nuestro plan a Mario Vaquerizo al día siguiente en la sala de maquillaje del programa *El Hormiguero* de Pablo Motos, tardó dos segundos en decir que él también quería ser un capitán y lo mismo sucedió con mi gran amigo José Corbacho. En tan solo unas horas tenía cinco capitanes dispuestos a vestirse de comandantes para protagonizar un espectáculo. Solo me faltaba lo más importante: ¡los aviones!

Tenía que encontrar una compañía aérea que estuviese dispuesta a alquilarme un avión de trescientos pasajeros para convertirlo en un cabaret. Esta fue, sin duda, una parte complicada del proyecto, pero al final Air Europa apostó por la idea y me alquilieron unos Airbus 340.

La llegada al aeropuerto de Las Vegas fue espectacular, porque nos recibieron los bomberos de la ciudad con chorros de espuma cruzando en arcos por encima del avión y tuvimos una gran bienvenida con *showgirls* y de la alcaldesa, Carolyn Goodman, que proclamó el 7 de agosto como el día de Las Vegas Airlines —por cierto, es mismo día es el cumpleaños de Cristina Sánchez, la directora que montó el espectáculo y que se tituló *Shhh Cabaret*. ¡Casualidades!—.

De esta manera tan curiosa conectamos Madrid con Las Vegas con un vuelo inaugural el 31 de julio de 2014 y conseguimos a la vez convertirnos en la primera empresa en el

mundo en realizar un espectáculo a bordo de un avión.

Este proyecto tan complicado tuvo muchísimos problemas para salir adelante debido sobre todo a la burocracia española, aunque todos los contratiempos legales que tuvimos aquí fueron resueltos en Estados Unidos, exactamente en Nevada, de tal manera que finalmente tuve que hacerlo con una empresa con sede en Las Vegas y pidiendo licencia desde esa ciudad para realizarlo, algo que posiblemente desde España nunca hubiese conseguido. Esto demuestra la diferencia de emprender en un país o en otro. Que no se sorprendan nuestros políticos de que las personas que se marchan de España para trabajar fuera, según un artículo que publicó *Expansión* en mayo de 2016, haya aumentado en tan solo un año en un cincuenta y tres por ciento.

Si alguien me pidiese ahora que le diese consejo de cómo repetir lo de Las Vegas Airlines, le diría que realmente realizar un espectáculo como el que hicimos en el avión y llevar a cabo una aventura como la que emprendimos es imposible, que mejor no lo intente. Lo bueno que nos pasó a nosotros es que como no sabíamos que era imposible, lo hicimos. Simplemente, nos atrevimos.

El siguiente relato no es un cuento con moraleja como algunos de los que te he narrado. Este es uno muy personal sobre mi bisabuelo materno y he querido incluirlo porque fue un Hombre Bueno.

Un Hombre Bueno

Asunción y Enrique se querían. Si de algo estaban seguros en este mundo era de su amor: sincero, profundo e incondicional. Pero en la España de 1895 lo tenían todo en contra. Enrique era el hijo mayor de un rico terrateniente de Saucedilla, una pequeña población rural extremeña.

Fue educado junto a su hermano Julio y su hermana Francisca por un rancio profesor particular, que lo mismo les enseñaba aritmética, que las guerras helénicas o por dónde pasaba el Pisuerga.

Su padre, un patriarca severo e inflexible de los de entonces, había determinado que Enrique se hiciera cargo de sus tierras algún día y ampliara el patrimonio de la familia gracias a los estudios que iba adquiriendo, pues él había conseguido su fortuna sin haber sabido nunca leer ni escribir.

Asunción, por otro lado, era la única hija de un pobre zapatero que a veces atendía encargos o arreglos en la casona mayor. A pesar de su modesta procedencia, la joven poseía una elegancia innata que llamaba la atención. Llevaba sus humildes ropas con tal majestuosidad, que era fácil entender que el señorito de una rica familia se hubiese fijado en ella y que se hubiera

enamorado tan profundamente como lo estaba. Además, no era una inculta campesina, pues le gustaba leer y aprovechaba los ratos libres y las negras tardes de invierno en las que disminuía el trabajo para devorar cualquier libro o escrito que caía en sus manos.

Enrique no podía esperar más y se armó de valor para enfrentarse a su padre.

—Quiero casarme con ella. Lo tengo decidido. Y necesito su consentimiento para pedir la mano —le dijo.

—¡Antes muerto! —contestó rotundo el padre—. Jamás se celebrará ese casamiento mientras yo viva. Y no hay mucho más que decir.

—Entonces me casaré sin su aprobación, con todo mi pesar, padre.

—Pues desde este momento dejas de ser mi hijo y tendrás que renunciar a cuanto posees —concluyó.

Y así fue cómo Enrique y Asunción formalizaron su relación y cómo emprendieron una vida desde lo más bajo.

Determinado a encontrar trabajo, porque ya estaban prometidos, Enrique centró su esfuerzo en dar a Asunción un hogar decente, un futuro y, para empezar, en organizarle una buena boda.

Cuando el Gobierno central de Madrid llamó a filas a todo el que pudiese empuñar un fusil para mandar soldados a Cuba a hacer la guerra, solo los ricos podían librarse del alistamiento pagando al ejército una buena suma de dinero.

El padre de Enrique vio en esto la oportunidad de castigarle por su ofensa y se negó a satisfacer la dispensa enviando a su hijo al frente. Acababan de destituir a Martínez Campos y el general Valeriano Weyler formó así un ejército de doscientos cincuenta españoles para que se dejaran la piel en defender la soberanía del Estado en aquella perdida isla del Atlántico.

Se prometía una rápida contienda y un feliz regreso con riquezas, y hubiera sido estupendo decir que Enrique realizó allí una campaña heroica y que su participación en la batalla fue decisiva para la victoria. Pero la realidad es que España perdió la guerra y que las mayores bajas fueron causadas por enfermedades y por hambre, aunque tampoco este fue el caso.

Tras varias semanas de travesía, Enrique desembarcó justo en medio del conflicto hispanocubano para ir a encontrarse de lleno con una bala que le

entró por el ojo y le arrancó todo el lado derecho de la cabeza.

En cuanto en la casa grande se recibió la noticia de su muerte, Julio, el hermano menor, que hasta el momento se había visto obligado a mantenerse al margen de la nueva vida de Enrique, indignado, y deshecho en dolor por todo lo que había pasado, se encerró en el salón principal con sus padres y les notificó su decisión firme de casarse con Asunción y cumplir así la promesa de matrimonio que su hermano le había dado.

El padre, que si alguna vez tuvo un corazón, de eso jamás hubo indicio, le contestó:

—No voy a hacer distinción entre tú y tu hermano. Si desheredé al primero, no esperes que contigo haga una excepción.

—No te preocupes, padre —le dijo—, renuncio a todos los bienes que poseo y a los que me pudieran corresponder en el futuro.

Julio salió de la casa para no volver jamás y se casó con Asunción, quien hundida en su desconsuelo, lo aceptó por esposo, por el gesto tan noble y honrado y de amor fraternal que había llevado a cabo.

Hay que decir para concluir esta historia, que Julio Martín y Asunción Parrón fueron muy felices trabajando de guardeses en la finca del marqués de Comillas. Que tuvieron tres hijos: María, Eulalia y Enrique, que estudiaron y se hicieron personas de bien, porque todo lo aprendieron de un hombre que en su modestia, fue modelo de bondad, integridad, generosidad y entrega, digno de admirar y recordar.

El último Enrique que se nombra, tercer hijo de Julio y Asunción, es mi abuelo, padre de mi madre, Beatriz Martín Villanueva Parrón.

Gracias a mi hermana Estrella que rescató los datos de esta historia y la escribió para regalarla a toda la familia. Y la incluyo porque sé que le hará mucha ilusión.



17.

SER INNOVADOR



Te dediques a lo que te dediques, piensa siempre en maneras nuevas de mejorar lo que haces.

Antes, las compañías podían permitirse usar la misma técnica de negocio durante toda la vida sin que les perjudicara el progreso. Esos tiempos han pasado. En la cuarta revolución industrial, la tecnología y la robótica nos obligan a ir por delante, innovando continuamente día a día. Si no innovas estás acabado más pronto que tarde. Tienes que crear nuevas fórmulas de negocio, nuevas ideas, nuevos métodos y nuevos modelos prácticamente a diario. Sin duda, la clave más importante del éxito personal y empresarial en estos momentos es la innovación.



Cuanto más capaz seas de crear nuevas ideas, más éxito tendrás.

VIGÉSIMO RETO. ASEGURAR EL MUNDO DEL ESPECTÁCULO

Fuimos pioneros en crear un seguro que cubriera el riesgo de la inversión de los espectáculos, riesgo económico quiero decir. Lo aclaro porque mucha gente no entiende muy bien en qué consiste y me lo suelen preguntar. Es decir, si el espectáculo costara cien mil euros y, por lo que fuera, los ingresos fuesen menores, el seguro cubriría el costo de la inversión que no se haya recuperado.

Te puedes imaginar a la de puertas que tuve que llamar y la de negativas que tuve que escuchar cuando les planteaba esto a las aseguradoras. Pero sabiendo que en la determinación y en la constancia está el éxito, no paré hasta conseguirlo, hasta el punto de que tuve que convertirme en «agente exclusivo de seguros» para poder llevar el proyecto adelante, teniendo que hacer el curso que te imponen para el título y los posteriores cursos para mantenerlo. En la actualidad soy agente exclusivo de Caser en el mundo del teatro.

Me encanta cómo la vida nos sorprende poniéndonos retos para conseguir las metas que jamás nos hubiésemos imaginado. Así que como ves, tendrás que hacer todo lo que sea necesario para poder cumplir tus objetivos, incluso hacerte agente de seguros si es necesario.

Quiero recordarte una vez más que en la constancia y en la confianza está el éxito, y que si crees en algo y tienes un sueño, debes perseguirlo, sin dejar que nadie te diga lo que puedes o no puedes hacer. Pero con lo que quiero que te quedes fundamentalmente es con el mensaje de que da igual a lo que te dediques, siempre deberás ir más allá de lo establecido y crear cosas que no se hayan hecho antes para mejorar tu actividad. En definitiva, ser un innovador.



No te conformes con lo que ya está inventado.

La lección del capataz

Tras cuarenta y cinco años trabajando en la misma empresa de construcción, el jefe de obra decidió jubilarse. El propietario de la compañía recibió la noticia con resignación y pena, porque sabía que perdía a su hombre clave, la persona que había sido su mano derecha durante tanto tiempo.

Antes de que llegase el día, el patrón le pidió el favor de que construyese una casa en una parcela que acababa de adquirir. El jefe de obra accedió

recordándole que este sería el último trabajo y recogió de sus manos los planos de una gran casa para lo que tendría un presupuesto de un millón de euros.

Tras estudiarlos, el capataz le aseguró al jefe que con ese trabajo podría quedar un beneficio de cincuenta mil euros para la empresa. Y el dueño le sorprendió diciéndole que ya que iba a ser su última construcción, aceptase ese beneficio como un bonus por haber estado a su servicio tantos años.

Encantado con la generosidad del patrón emprendió la obra con ilusión, pero enseguida pensó que si ahorra en determinados materiales podría sacar aún un mayor rentabilidad. Pensó que si empleaba un hormigón de mediana calidad en los cimientos nadie lo notaría y que podría también ahorrar en la carpintería, la fontanería y la electricidad. Que aunque los materiales fueran menos duraderos, cuando salieran defectos y vicios ocultos al menos habrían pasado un par de años y nadie lo notaría, pero que compensaba porque así podría retirarse con un buen pellizco.

Al ver que nadie se daba cuenta de los cambios y confiando en que el patrón nunca dudaría de su competencia, fue escatimando en todas y cada unas de las partidas construyendo una casa por un valor muchísimo menor y obviamente de una calidad pésima.

Al terminar el trabajo, el beneficio calculado inicialmente de los cincuenta mil euros se había cuadruplicado, por lo que el hombre estaba muy contento de poder quedarse con doscientos mil euros.

Terminada la casa llamó al patrón para entregarle las llaves como era habitual al acabar cada obra. El patrón llegó a la casa, vio la construcción terminada, cogió las llaves y le dijo:

—No hace falta que me des las llaves, quería compensar tu lealtad durante los pasados cuarenta y cinco años y esta casa es el gran regalo que la empresa quiere hacerte por todo el tiempo trabajando para mí. Esto es tu legado, así que la casa que has construido será tu hogar el resto de tus días.

Obviamente, el primer pensamiento que tuvo el maestro de obra fue de arrepentimiento, por haber utilizado los peores materiales para la construcción de su propia casa.

La moraleja es que todo lo que hacemos en la vida es para nosotros mismos y que estamos poniendo ladrillos continuamente para construir nuestro futuro.



18.

SER RESPONSABLE



Responsable es quien tiene la capacidad de responder y reaccionar ante todas las situaciones.

A lo largo de los años vivirás cientos de acontecimientos, algunos mejores que otros, algunos más importantes que otros, pero de todos ellos deberás hacerte responsable, porque todos —y digo todos— serán consecuencia de las decisiones que has tomado y de tu manera de actuar.

Es fácil culpar al resto de la gente, a la vida, a la suerte, a tu fortuna, al azar, al universo, al karma... Pero no te equivoques ni pierdas tiempo lamentándote, porque bien sabes que tan solo tú estarás obligado a responder de todos —y vuelvo a repetir todos— tus actos.

Como has podido ver a lo largo del libro, en mi vida, en mi carrera, he tenido momentos muy buenos y otros en los que parecía que nada me salía bien. La única manera para salir adelante ha sido reconocer dónde me había equivocado, saber que había hecho las cosas lo mejor que sabía, aceptarlo, aprender de los errores y seguir avanzando. Es fácil pasar de la cumbre al abismo. A mí me pasó con el musical *We Will Rock You*.

Este fue uno de los casos donde de un gran problema me surgió una gran oportunidad. Estábamos triunfando con el musical en Madrid, nos creíamos los mejores, pensábamos que nada nos podía tumbar. Cuando se es joven, es difícil evitar que surja el ego que tiene el ser humano con el éxito y que nos hace ser en muchas ocasiones arrogantes y prepotentes. Defecto que con el tiempo, por suerte, se pasa, porque Dios es el mejor poniendo cada cosa en su sitio.

VIGESIMOPRIMER RETO. *WE WILL ROCK YOU* EN ESPAÑA

Con solo veintiocho años —prácticamente un niño— estrenaba este gran musical, era socio de la banda británica Queen y del actor Robert de Niro, facturaba más de un millón de euros al mes, gestionaba cinco teatros, tenía una limusina americana con chófer privado, viajaba con el guitarrista Brian May a distintas partes del mundo y me codeaba con estrellas de *rock* internacionales como Bono, The Edge, Annie Lennox, Zucchero, Cat Stevens, Peter Gabriel y el mismísimo emprendedor Richard Branson. Vamos, que me creía el rey del mambo y creía que ya lo sabía todo... Pero me quedaba mucho por aprender.

Ya te he dicho que estrenamos el musical en octubre de 2003 y que todo discurría con gran éxito hasta que el 11 de marzo de 2004 la vida cambió de la noche a la mañana. Nos levantamos ese día con la horrorosa noticia de los atentados en Atocha, el famoso 11-M.

Un hecho que cambiaría la mentalidad de la sociedad en cuestión de minutos. El abatimiento que sintió España hizo que obviamente la gente no tuviese ganas de ir a ver espectáculos, por lo que el musical dejó de tener beneficios. Calculando que el coste semanal de *We Will Rock You* superaba los cien mil euros, en cuanto no tuve ingresos, las pérdidas empezaron a acumularse y mi capacidad de reacción no fue lo rápida que debió haber sido en esa situación extrema con la que me encontré en ese momento.

Hay noticias tan impactantes que son imposibles de olvidar en toda la vida, y recuerdas el momento que sucedió con todo lujo de detalles. Seguro que sabes dónde estabas el famoso 11-S y también dónde el 11 de marzo de 2004. A mí el segundo me pilló en Londres, por lo que tardé en percibir la sensibilidad de la situación tan dura que estaba viviendo el país.

Debí haber cerrado el espectáculo el 12 de marzo, pero tardé en tomar la decisión y el musical estuvo representándose hasta el 31 de mayo de ese mismo año. En el tiempo que tardé en ver la realidad y tomar medidas, la empresa entró en quiebra.

Y te puedo asegurar que igual que el éxito hace que atraigas a mucha gente, del mismo modo el fracaso hace que salgan corriendo y, si pueden, pasándote por encima.

Esa terrible desgracia, que en principio fue también una catástrofe para nosotros, se tradujo en dos nuevas oportunidades: hacer una gira por toda España con el musical y marcharme a Nueva York y Londres. En el camino encontré un socio que me ayudó a mantener la empresa a flote y descubrí Estados Unidos, un país donde al emprendedor le abren las puertas.

La gira fue muy exitosa y yo conseguí asociarme con la empresa más grande del mundo del espectáculo, que en ese momento era Clear Channel.

Emprender en España es muy difícil, o por lo menos mucho más que en Estados Unidos, donde al empresario se le cuida, se le anima y se le protege. Allí, salir de un concurso de

acreedores demuestra ser un gran emprendedor y saber superar los contratiempos. Aquí, si te ocurre eso, se te mira como si hubieses cometido un pecado, como si tuvieses el estigma grabado a fuego en tu pecho para siempre.

Sé que en estos momentos no es la mejor persona para poner de ejemplo, pero quizás sea el mejor para que entiendas lo que intento decir. Trump ha dado varios concursos de acreedores y a pesar de ello ha llegado a ser presidente. No es santo de mi devoción, pero es el prototipo claro de lo que te cuento.

Mi consejo es que no te rindas, que sigas caminando, a pesar de que te dé la impresión de que estás saltando al abismo. Siempre hay alguien que vela por ti y no te deja caer. La siguiente historia de Thomas Edison debe llevarte a la conclusión de que el fracaso nunca debe detenerte, incluso si te ha ocurrido más de una vez.

Historia motivadora de Thomas Edison

La historia de éxito de Edison puede motivar a cualquiera después de experimentar algún fracaso.

Thomas Alva Edison es considerado uno de los grandes inventores de la historia, porque con sus inventos cambió el mundo que se conocía hasta entonces. Gracias a su batería de níquel-hierro se desarrollaron los vehículos autónomos, gracias a su fonógrafo se pudieron reproducir en una máquina los sonidos y gracias a su lámpara incandescente, disfrutamos de la luz en las casas.

Pero si magnífica fue su creatividad, más magnífica fue su paciencia. Edison falló novecientas noventa y nueve veces intentando fabricar la bombilla antes de que lo lograra en el intento número mil, según él mismo cuenta.

Cuando la gente le preguntaba cómo se las arregló para seguir adelante sin perder la moral a pesar de tantos fracasos, él respondía diciendo:

—Cada vez que no funcionaba no me lo tomaba como un fracaso, sino que me decía a mí mismo en cada uno de esos fallos que era una nueva manera de descubrir cómo no funciona la bombilla.



No importa las veces que caigas, lo importante son las veces que te levantes.



19.

SER CONSTANTE



La actitud que tengas ante la vida, marcará la actitud que la vida tenga ante ti.

A estas alturas del libro, ya habrás entendido la importancia de ser constante en el camino hacia el éxito, a pesar de los momentos malos que se presenten. Levántate todas las mañanas con el propósito de disfrutar de los pequeños pasos del recorrido hasta lograr tu objetivo, sabiendo que en cuanto lo consigas, ya estarás deseando uno nuevo.

Juega bien las cartas que te dé la vida y sé constante para ganar la partida. Si te rindes o abandonas en cuando tengas una mala mano, te levantarás de la mesa sin saber hasta dónde podrías haber llegado.

Mi vida ha sido y es como un viaje en tren con muchas paradas. Yo aprovecho y me bajo en casi todas para conocer el lugar, y una de mis paradas más recientes ha sido la creación del primer banco del teatro.

Tengo claro que no fue casualidad que cayera en mis manos un fantástico libro del también fantástico Muhammad Yunus. Descubrir a este gran personaje bangladesí me ha inspirado a mí y a muchos otros a hacer cosas maravillosas.

Yunus creó en los años ochenta en Bangladés un banco para los pobres.

Los pobres no tienen crédito, pero tienen credibilidad.

Muhammad Yunus

Este banco se llama Grameen, y sus comienzos se remontan a la hambruna de 1974 que asoló su país. Yunus empezó prestando veintisiete dólares a cuarenta y dos familias que vivían en una aldea cercana a la universidad donde él trabajaba para que pudiesen empezar a crear sus propias empresas y así salir adelante. Gramenn se ha convertido en un banco referente y en 2006 recibió, junto con su fundador, el Nobel de la Paz por tan gran proyecto.

En muchas ocasiones he tenido que escuchar a lo largo de mi carrera que el del teatro, a lo que me dedico, era un mundo de pobres y que no daba dinero, que estábamos en la zona roja de la credibilidad para los bancos. Siempre me dio mucha rabia que nos catalogaran como tal, tanta que les respondía como Yunus diciendo:

—Si para vosotros el teatro no tiene crédito, es que nosotros tampoco tenemos credibilidad.

Me propuse demostrarles que se puede ganar dinero y que uno puede hacerse millonario con esta profesión. Lo que sí que es cierto es que la vocación es fundamental y te tiene que gustar muchísimo lo que haces. Yo he convertido mi vida en teatro y el teatro es mi forma de vivir. En el mundo del espectáculo cobró vida para mí la siguiente frase.

Vive tu sueño, no sueñes tu vida.

Anónimo

Lo mismo que Muhammad creó un banco para los pobres, a mí se me ocurrió crear uno para un sector que muchos consideran pobre. Un banco que fuera la primera plataforma de financiación profesional del espectáculo. También se fundó con el objetivo de generar una serie de beneficios y de servicios a los que nos dedicamos al entretenimiento. De este modo, los actores, técnicos y demás personas del mundo de la cultura tendrían una serie de servicios financieros diseñados por y para ellos.

VIGESIMOSEGUNDO RETO. EL ÓN BANK

El primer banco del teatro en el mundo se presentó el 28 de noviembre de 2016, hace relativamente poco. He estado enfocado casi exclusivamente en este proyecto durante diez años hasta conseguir hacerlo realidad. Y se llama así porque *on* lanza el mensaje de que se enciende una nueva luz para el mundo del espectáculo.

Seguro que sabes que una de las mayores fuentes de inspiración que tenemos es la lectura, y que gracias a ella podemos aprender de quienes ya han hecho cosas grandes o que han hecho cosas parecidas a las que nosotros tenemos en mente.

Lee poco y serás como muchos, lee mucho y serás como pocos.

Anónimo

En los libros que yo he leído, los autores se han confesado de tal manera que me han permitido aprender muchísimo de ellos. Por eso te agradezco nuevamente que hayas leído este libro y te recomiendo que busques otros de este estilo porque todos ellos te van a enseñar algo nuevo y van a hacer que emanen de ti muchas nuevas creaciones. Y recuerda que inspirar significa que está dentro de ti y nosotros vamos simplemente a recordártelo. In-Spirit: En tu espíritu.

Una de mis escapadas favoritas por los alrededores de Madrid es visitar el pueblo de Pedraza —si no lo conoces, te lo recomiendo—. Se llama así porque está todo construido en piedra y es famoso por el maravilloso cordero que cocinan. Las pocas veces que me arrepiento de haberme hecho vegetariano es cuando me acuerdo de este manjar.

El niño y el carro

Disfrutaba de un día libre con la familia sentado en una terraza de la plaza principal de Pedraza, cuando fui testigo de una escena muy conmovedora.

Cerca de nosotros, en el típico banco de piedra con el que cuentan todas las plazas de pueblo de España, se encontraban sentados un anciano y su nieto. En la lejanía se escucha cada vez más intenso el sonido de un carro tirado por caballos, pero como el ruido que hacía era más escandaloso de lo habitual, motivó que el niño comentara al abuelo:

—Abuelo, ¡vaya ruido que hace ese carro que viene! Seguro que está lleno de muchas cosas.

—Hijo mío, ese carro, lo más seguro, es que venga vacío —contestó el abuelo.

—¿Cómo sabes eso? —preguntó extrañado el niño.

—Porque los carros son como las personas, cuanto más ruido hace uno, más vacío está por dentro. ¡Así es la vida!

Apúntate esta lección de vida. Las personas que hacen más ruido son las que, por lo general, están más vacías por dentro. Cuando conoces a mujeres y hombres realmente cultos y exitosos, suelen pasar desapercibidos, porque son silenciosos y humildes.



20.

TENER FE



La diferencia entre lo posible y lo imposible está en el grado de motivación que tengas para conseguirlo.

Tal y como dije en los primeros capítulos del libro, «la paciencia infinita tiene resultados inmediatos». Cuando tú deseas y pides algo de verdad de una forma fehaciente, se te va a cumplir seguro, lo que no puedes es tener prisa y forzar el cuándo. De modo que confía, ten fe. La vida sabe cómo y de qué manera debe hacer cumplir tus sueños.

Siempre que pido algo, inmediatamente me digo a mí mismo: «Luis, enhorabuena, porque ya lo has conseguido; ya tienes lo que querías, ya es tuyo, ahora solo falta que la vida te lo materialice». Porque sé que ya existe y que está creado en alguna parte y, aunque no lo pueda ver, en el momento adecuado podré disfrutar de ello.

Pase lo que pase ten fe. Va a ser, sin duda, tu mejor compañero de viaje, y muchas veces el único, de modo que agárrate fuerte a ella, deja a un lado todos los neimayas y camina.

En una de esas paradas que hago de mi viaje en tren, es donde me encuentro ahora. Es un proyecto maravilloso que se ha cruzado en mi vida muchas veces y que, por fin, ha llegado para quedarse. Se trata del proyecto para crear un gran complejo cultural en la estación madrileña de Príncipe Pío.

Y siguiendo en nuestro empeño de crear cada año algo diferente, en esta ocasión me salió la oportunidad de la mano de un antiguo amigo mío que fue el mejor creador de espectáculos que he conocido en España. Su nombre fue Luis Ramírez y nos dejó con poco más de cuarenta años.

En 1999 desarrolló un proyecto para convertir Príncipe Pío en el primer teatro construido dentro de una verdadera estación de tren. Ese proyecto ha pasado al cabo de tantos años por muchas manos, pero por lo creyente que soy, estoy seguro de que al final

ha caído en las mías por deseo del propio Luis, que me lo ha mandado desde donde quiera que esté.

Cuando me enteré de que iba a salir el concurso para la gestión de la estación, no dudé en presentarme, puesto que sabía que de alguna manera, por la forma en la que este proyecto se había cruzado tantas veces en mi camino, estaba predestinado a que fuera para mí. Con mucha ilusión nos presentamos para conseguir la concesión.

VIGESIMOTERCER RETO. EL GRAN TEATRO BANKIA PRÍNCIPE PÍO

Conseguimos este proyecto y somos la primera empresa en el mundo en construir un teatro dentro de una antigua estación de tren.

Digo nosotros porque me han acompañado dos amiguetes y socios a los que les tengo que agradecer enormemente que hayan confiado en mí y que vayamos de la mano en este sueño los próximos cincuenta años. Mis socios son Santiago Segura y José Mota, a los que quiero y admiro, admiro y quiero.

La primera fase de este proyecto se inauguró con la apertura del Teatro Príncipe Pío el 4 de diciembre de 2015 y la nave central de La Estación se estrenará en 2019.

Vas a emprender proyectos en tu vida que verás que van como la seda y otros que, por lo que sea, no terminan de arrancar. Eso nos suele pasar a todos los emprendedores, y mi recomendación es que tiendas a poner tu energía y enfocarte en aquellos que fluyen mejor. Es como si de alguna manera alguien desde arriba te estuviese diciendo hacia dónde debes dirigirte, abriéndote puertas o poniéndote obstáculos en aquellos que no debes seguir.

Hasta hoy, gracias a Dios, todos los proyectos que había imaginado se han realizado, algunos con mayor éxito que otros, algunos con mayor dificultad que otros, pero no me arrepiento de haber emprendido ninguno de ellos.



Los nuevos proyectos dan miedo, pero los triunfadores eligen vencerlo.

Si tienes fe en ti y en el maravilloso mundo que nos ha tocado vivir, poseerás una fuerza sobrenatural que te haga ser capaz de realizar todos los sueños que te propongas. A quienes intentan apagar los míos, antes incluso de ponerlos en marcha, siempre les digo lo mismo:



Yo consigo lo que Dios quiere que consiga, no lo que tú me digas que puedo conseguir.

He querido incluir el siguiente relato de una conversación entre una abuela y su nieta. Me llegó por YouTube y me parece que contiene una de las mejores definiciones de felicidad

que he escuchado en mi vida. Creo que merece la pena leerlo detenidamente porque al final hay unas conclusiones preciosas.

La lección de la abuela

Una abuela y su nieta rezando en la tumba del abuelo.

NIETA.— *Abuela, ¿qué tal fue tu vida con el abuelo?*

ABUELA.— *Hubo de todo, hija mía, pero sobre todo mucha espera.*

NIETA.— *¿Qué quieres decir con espera?*

ABUELA.— *Que desde pequeños nos convencemos a nosotros mismos de que la vida será mejor después.*

NIETA.— *¿Después de qué?*

ABUELA.— *Tú crees que cuando termines tu carrera y encuentres un trabajo serás más feliz que ahora, ¿verdad?*

NIETA.— *Sí, eso creo, pero no entiendo lo que quieres decir.*

ABUELA.— *Verás, yo me casé convencida de que por fin iba a encontrar la felicidad, pero luego decidí esperar hasta tener mi propia casa. Y luego, hasta tener mis hijos. Y luego, hasta que mis hijos fuesen mayores. Y luego, hasta que me jubilara, convencida de que todos y cada uno de esos deseos era lo único que me faltaba para ser feliz. Y de esta forma la vida pasa ante tus ojos esperando el tren de la felicidad que nunca llega.*

NIETA.— *¿Te arrepientes de haberte casado y de haber tenido hijos?*

ABUELA.— *¡No! De lo único que me arrepiento es de no haber sabido vivir más intensamente cada uno de esos momentos y de haberme entristecido por tonterías.*

NIETA.— *¿Entonces nunca fuiste feliz?*

ABUELA.— *Claro que sí tuve momentos de felicidad, pero me perdí otros muchos por no saber reconocerlos. ¿Sabes lo que he aprendido después de todos esos años?*

NIETA.— *¿El qué, abuela?*

ABUELA.— *Que la felicidad nunca llega cuando conseguimos lo que deseamos, sino cuando sabemos disfrutar de lo que tenemos, no soñando con el mañana, sino viviendo el hoy. Disfruta cada momento de tu vida y recuerda que el tiempo no espera por nadie. Trabaja como si no necesitaras dinero, ama como si nunca te hubiesen herido y baila como si nadie te estuviese viendo, ya que no hay mejor momento para la felicidad que justamente este, ¡hoy! Si no es ahora, ¿cuándo, mi niña?*



AGRADECIMIENTOS

Agradecer todo lo que nos ocurre en la vida es una de las reglas de oro para tener un equilibrio entre las cosas que recibimos y las cosas que damos.



El arte de recibir se basa en el arte de saber dar doblemente.

Tenemos que dar para poder recibir. Agradecer es la mejor manera de devolver a los otros lo que han hecho en algún momento por nosotros.

Por eso, el primer agradecimiento va precisamente a ti y a otros como tú por haber comprado y leído este libro, y por haberme permitido compartir contigo mis experiencias, porque entonces mi editora se animará a publicarme más y yo seré mucho más feliz aún. ¡¡Graciassss!!

Y ahora permíteme que siga con mis agradecimientos más personales... Tengo una lista tan interminable que me daría para escribir otro libro. En estas páginas me caben solamente algunos. Es por ley, y no falla, que siempre que estreno un espectáculo o presento un libro y doy nombres, te garantizo que siempre, y digo siempre, se me olvida una persona importantísima que debía haber nombrado en primer lugar. Así que, si tu nombre no está a continuación es porque esa persona eres tú, y ya sabes que tengo muchas cosas que agradecerte y que te llevo dentro mi corazón. Perdona si se me ha pasado mencionarte.

Agradezco a todos los que habéis compartido mi camino para bien como para mal, y os agradezco lo que habéis hecho por mí, tanto bueno como malo, porque todo, absolutamente todo, ha contribuido a llegar donde estoy ahora. Soy feliz, he vivido y estoy viviendo una vida intensa y fascinante, y es todo gracias a las personas que me he encontrado en esta maravillosa aventura.

Gracias a mis padres, Beatriz y Luis —*father* y *mather* para mí—, que me han dado ¡tanto! Gracias a los míos que me acompañan y me hacen tan bonito el maravilloso camino de la vida: Estrella, Arancha, Rocío, Miriam, Ana, Aja, Estrellita, Koke, Álex,

Luna, Gal, Elliot, Dani, Toni, Óscar, Álex, Jorge, Tere, Antonio..., ¡y los que se me ha olvidado incluir!

Gracias a las mujeres de mi vida, Alicia, Miriam y Cristina, con las que he compartido mis mejores momentos. Os he querido, os quiero y os querré a las tres.

Gracias, por supuesto, a mis amigos y socios en el proyecto del Gran Teatro Bankia Príncipe Pío, Santiago Segura y José Mota, y gracias a todos los socios que os habéis unido y a los que tanto tengo que agradecer. Millones de gracias a Jon Ribera, Javier Valiño, Raúl Ambit, Gabriel y Nacho Arganza, Ángel Lafita, Iván y Paul Gomero, José María y Juan Casero, y también a las socias de la empresa que, además, son mi familia Daniela, Ana, Miriam Álvarez y Cristina Sánchez.

Gracias a todas las personas de mi empresa por haberme hecho un gran líder, cosa que solo es posible con un gran equipo. Gracias a Celia, Milena, Carol, Sandra y Sandra, Teresa, Patricia, Jesús, Fernando, Pedro, Emilio, José, Micky, Rubén, Osquitar..., ¡y los que se me ha olvidado incluir!

Gracias a los artistas de nuestros espectáculos que han pasado por Gran Teatro Bankia Príncipe Pío, porque cada uno de ellos me ha inspirado y se ha entregado para que nuestra empresa sea un exitazo.

Gracias a Marita, por «cómo» me inspiró el título de este libro.

Gracias a mis editoras, porque por ellas hago estos sueños realidad, Ana Rosa Semprún, Olga Adeva y Virginia Galán. Graciassssss, porque si al escribir estos libros puedo inspirar a los demás, ¡eso me hace enormemente feliz!

Gracias a mi editorial Planeta por ser quien hace llegar los mensajes que ayuden en la vida de todos.

Gracias a mi banco, Bankia, que tanto ha tenido que ver en mi éxito y, por supuesto, a quienes lo integran, que son realmente los que me han apoyado. Gracias a Amalia Blanco, Silvia Bajo, Ana José Gómez, Marta Fernández-Ardavi, Pedro Luis Cebrián, Manuel Galarza, Manuel Trapero, Alejandro del Prado, Jesús Rubio, Pedro Mata, José Roberto Vallejo, Ángela Mateos y Ana Martín.

Gracias a quienes trabajaban en las empresas que me patrocinan, porque son ellos los que realmente han confiado en nuestros proyectos. En especial al gran equipo de Caser, liderado por Manuel Zapatero, Germán Bautista, Esther Solaz, Cristina de Miguel, Víctor Albi, Luis Rodríguez, Manuel Álvarez, Fernando de Lorenzo y su gran presidente, don Ignacio Eiré.

Gracias al resto de mis patrocinadores Segur, Hendrix, Pascual, La Virgen, Migueláñez, Kiss FM, Onda 0, Kiko, Adif, *20 minutos*, Tierra de Sabor, Toshiba, Ayala, Fireball, Cine Dreams, Warner Music, Kyocera, Grupo Anyla, Ledvance. Y, por supuesto, a las personas que las hacen, que son las que de verdad me han hecho compartir mi profesión con gente maravillosa.

Gracias a mis abogados, que me han acompañado durante toda mi carrera, más en lo malo que en lo bueno, pero eso es lo que tienen los abogados. En especial a Eduardo Cardona, Lara, Ana, Rosario y Alfredo. Y a María Dolores, que estuvo conmigo tanto tiempo.

Gracias a las personas tan maravillosas que Dios ha puesto en mi camino, que son infinitas y me gustaría destacar a un grupo que conocí en el verano de 2016 y que se convirtieron en unos amigos muy especiales. Al Mago More y Rosalía, Belén Blanco y Juanjo Fraile, Aja y Daniel Diges, Cipri Quintas de Silk & Soja, Pablo, al editor Roger por inspirarme para escribir este libro, Carmen y Jesús Vega, Pilar Jericó, Sonia Díaz, José María Gasalla, Fernando Romay, Javier Sirvent, Alfonso González, Lara y Marc Vidal, Ana María Llopis, Sandra Ibarra, Valentín, Nacho Villoch, Alfonso Carrascosa, Mar Recuero y Tomás Pascual, Niña Pastori y Chaboli, Berta y Pedro, Gemma Hassen-Bey, Juan Cantón, José Manuel, Luis Malibrán, Juan Gama, y todos los asistentes que compartisteis Talentya conmigo. Y pido a mis compañeros talenteros que me permitan hacer una especial dedicatoria a Teresa Viejo, que fue mi gran descubrimiento de 2016.

Algunas personas tenemos la suerte de tener alrededor lo que podría llamar los seimayas, esas personas que, diga lo que diga y proponga lo que proponga, me animan porque confían plenamente en mí y me dan la fuerza para conseguir lo que quiero.

En todo el camino que he recorrido en el Gran Teatro Bankia Príncipe Pío sin lugar a dudas la persona que ha estado a mi lado y ha sido mi gran seimaya ha sido Santiago Segura, y él es gran parte del alma de todo lo que en La Estación estamos creando, por lo que le agradezco doblemente el estar a mi lado en cada paso del camino.

Gracias también a mi otro gran seimaya, el autor Jorge Bucay, por sus maravillosos cuentos que tanto me llenan, por inspirarme, por servirme de ejemplo de creación y por darme lo más bonito que una persona te puede dar, una incalculable, sincera y maravillosa amistad.

Gracias particularmente a mis hermanas Miriam y Ana, que iniciaron conmigo esta empresa y siguen conmigo de la mano y que sin duda, son las que me han hecho mejor persona cada día, aguantándome lo que seguramente no me hubiese aguantado nadie. ¡Solo ellas!

Gracias en especial a Cristina, por la de cosas que hemos pasado juntos y por ser mi amiga, amor, amante, psicólogo, psiquiatra, socia y, sobre todo, la mejor compañera. Además de haber compartido tantos años conmigo, hemos ido de la mano en esta montaña rusa que se llama vida. ¡¡¡Ha sido un camino muy bonito, y caminarlo contigo lo ha hecho todavía mejor!!!

Y por supuesto, GRACIASSSS en mayúscula a mi hija Daniela, porque sabe hacerme reír y sentirme bien, por acompañarme en esta aventura con ánimo positivo siempre, porque sabe cocinarme, sabe motivarme, sabe inspirarme, sabe lo que necesito escuchar en cada momento y, lo más importante, es que sabe ser la mejor hija del ¡¡mundo

mundial!! Puede que no diga a menudo «te quiero», pero me lo hace sentir cada día, que es más importante. Graciasss, Daniela. ¡¡CUÁNTO TE QUIERO!!

Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.

Nuevo Testamento, Filipenses 4:13

UN ÚLTIMO APUNTE

Después de ver las actitudes o cualidades que ha de tener cualquier persona que desee triunfar en su profesión o en la vida, he querido incluir distintas anécdotas sobre actores, actrices o creadores de Hollywood que tomaron una decisión errónea al rechazar papeles en películas que luego se convertirían en verdaderos taquillazos o de grandes creadores de los que decían no tenían suficiente imaginación, para que te des cuenta de que a pesar de ello han conseguido tener éxito en su trabajo.

Dicen que mal de muchos, consuelo de tontos, pero creo que no es malo conocer equivocaciones de personas a las que admiramos para que entendamos que no solo nosotros tomamos malas decisiones, y que no por ello hemos de condenarnos ni castigarnos ni abandonar.

Fíjate en cómo después de grandes desaciertos llegaron en muchas ocasiones grandes triunfos, y no te olvides de que



El fracaso es la semilla para el siguiente éxito.

Walt Disney

Walt Disney fue despedido de un periódico por falta de creatividad. Eso le obligó a fundar su primera empresa de animación llamada Laugh-O-Gram Studio con quince mil dólares que pidió a un prestamista. Poco después tuvo que cerrarla. Desesperado y sin dinero, Disney se mudó a Hollywood y lo siguió intentando hasta que por fin sus películas comenzaron a hacerse populares.

John Travolta

Travolta rechazó el papel protagonista de la película de Forrest Gump porque literalmente dijo que se sentía ridículo haciendo de tonto. Ese mismo año aceptó trabajar para Tarantino en el personaje de Vincent Vega en Pulp Fiction.

Tom Selleck

Una de las más prometedoras estrellas de Hollywood era el actor Tom Selleck por su papel en Magnum. Aconsejado por su agente, rechazó interpretar a ese aventurero llamado Indiana Jones, personaje que ha sido elegido como el tercero mejor de la historia del cine. Su agente le dijo:

—Tom, eso del arqueólogo con el látigo y el sombrero es ridículo. Ese papel no está a tu altura.

Tiempo después, Selleck le escribió una carta a su agente, a quien despidió en cuanto se estrenó El arca perdida, diciéndole:

«Indiana Jones es una mierda, me dijiste. Me pregunto quién es ahora la mierda. Yo creo que eres tú. Eres una mierda tan gorda que no sé cómo entras por la puerta de tu asqueroso despacho. Si te tuviera ahora mismo delante te estrangularía con mis propias manos».

Molly Ringwald

Molly Ringwald rechazó dos de los mejores papeles femeninos en la historia de Hollywood: Pretty woman y Ghost.

Leonardo DiCaprio

A pesar de tener una carrera deslumbrante, DiCaprio ha manifestado en varias ocasiones su gran arrepentimiento por haber rechazado el papel del personaje psicópata Patrick Bateman que finalmente fue interpretado por Christian Bale.

Mark Wahlberg

El papel que interpretó Heath Ledger en la película Brokeback Mountain fue rechazado por Wahlberg por no confiar en que tuviera éxito una película basada en la relación homosexual entre dos cowboys.

Jodie Foster

El silencio de los corderos fue la gran película que lanzó a Jodie Foster a lo más alto.

Michelle Pfeiffer rechazó el papel protagonista femenino y Gene Hackman rechazó el protagonista masculino de Hannibal Lecter; que finalmente fue interpretado por el hasta entonces actor de teatro, Anthony Hopkins.

Denzel Washington

En el momento en que se iba a producir la película Seven, solamente consideraban a tres actores de color en Hollywood. Estos eran Denzel Washington, Morgan Freeman y Eddie Murphy. Washington rechazó el papel coprotagonista con Brad Pitt diciendo que no le gustaba el director tras su fracaso con la película Alien 3.

Washington dice haberse arrepentido toda la vida de rechazar este papel. Esto le hizo protagonizar similares películas como El coleccionista de huesos y Fallen.

Harrison Ford

Harrison Ford cometió posiblemente el error de su vida cuando rechazó La lista de Schindler, una película que batiría récords consiguiendo nada más y nada menos que siete premios Óscar. El papel lo interpretaría excelentemente Liam Neeson.

Sandra Bullock

Un retraso en la producción de la película Million dollar baby hizo que Sandra Bullock no pudiese interpretar a la boxeadora porque ya estaba comprometida para hacer Miss Agente Especial 2: armada y fabulosa.

Finalmente, Clint Eastwood, el director, escogería a Hilary Swank. La película consiguió cuatro premios Óscar.

Will Smith

Will Smith reconoce que el mayor error de su carrera fue haber rechazado la propuesta de las directoras hermanas Wachowski para ser Neo en Matrix que finalmente interpretó Keanu Reeves.

Sean Connery

Cuando al actor Sean Connery le preguntan qué cuál ha sido posiblemente el mayor error de su vida o que cuál es la decisión que si pudiese echar atrás en el tiempo cambiaría, nunca duda en contar la historia de cómo rechazó la oferta para participar en la trilogía de El señor de los anillos.

El estudio que la produjo llegó a decir públicamente que si esta película hubiera fracasado, sus dos secuelas habrían sido lanzadas directamente en DVD porque a la distribuidora no le quedaba ni un dólar.

Con el objeto de hacerla más comercial intentaron contratar a Sean Connery, pero como el presupuesto escaseaba le ofrecieron un sueldo mínimo más un porcentaje del quince por ciento sobre la recaudación de la película. Lo rechazó alegando la simple excusa de que le daba pereza pasarse un año entero rodando en Nueva Zelanda.

Si hubiese hecho la película, haciendo el cálculo de lo que hubiese supuesto ese quince por ciento, sería la friolera de cuatrocientos millones de euros.

Finalmente el papel de Connery lo hizo el actor Ian McKellen.

Tom Cruise

Cruise no hizo la película de Gravity de Alfonso Cuarón porque este no aceptó los cambios que proponía para el guion, por lo que finalmente este éxito lo protagonizó George Clooney junto a Sandra Bullock, cuyo papel iba a ser interpretado por Angelina Jolie.

Al Pacino

Al Pacino, uno de los actores más emblemáticos de la historia, ha rechazado papeles tan emblemáticos para la cinematografía como él. No aceptó el papel que le ofreció George Lucas en La guerra de las galaxias porque decía no entender muy bien en el guion qué era eso de una religión Jedi. También rechazó el papel que protagonizó Richard Gere en Pretty Woman y el que hizo Bruce Willis en La jungla de cristal. De hecho, Al Pacino presume de que Bruce Willis le debe todo lo que tiene.

DESPEDIDA

Has ido viendo a lo largo de todos los capítulos cómo muchos de los éxitos que he tenido en la vida se han debido a mis infortunios previos. Por eso quiero poner de ejemplo a un profesor de Psicología de la universidad de Princeton llamado Johannes Haushofer, que tuvo la valentía o la humildad de publicar junto a su currículum de triunfos otro de sus descalabros, precisamente para demostrar que no hay ni una sola historia de éxito sin que detrás haya una de fracaso.

Para contarte todos los míos tendría que escribir otro libro, pero, tras haber vivido muchos, de cada uno me encantaría que te quedaras con el espíritu del libro, que no es otro que el de asimilar cada una de las capacidades que ha de tener un triunfador para que tengas el total y absoluto convencimiento de que vas a conseguir lo que te propongas en la vida.

Seguramente la más importante sea la de tener fe en que todo lo que hagas está encaminado a conseguir ser lo que quieres. Incluso descansar forma parte de tu camino.

No dejes que nadie ni nada te acobarde. Confía de verdad. Ojalá pudieras ver en perspectiva cómo va a ser tu vida para que pudieses relajarte sabiendo que lo más importante es confiar y disfrutar del día a día.



Cada alegría es un nuevo paso para tu meta.

Te garantizo que llegará un momento en el que mires atrás y te des cuenta de cómo estaban conectados todos los acontecimientos que te han ido pasando para hacerte llegar hasta donde estás.

En la escuela de arte dramático en la que estudié compartí curso con Dani Martín, excantante de El canto del loco. Además de asistir juntos a la escuela, íbamos juntos a clases de voz con la misma foniatra. En una ocasión, yendo a un concierto de los Ronaldos en la sala Aqualung, Dani me preguntó que por qué no formábamos un grupo los dos, y en vez de aceptar su oferta le dije que creía que era mejor seguir con lo que

estábamos haciendo cada uno por su lado. No me arrepiento del camino que he seguido, pero muchas veces me pregunto qué hubiese pasado si en ese momento le hubiese dicho que sí. ¿Sería ahora también una estrella del *rock* como él? ¡Quién sabe!

En fin, estoy plenamente convencido de que todas nuestras decisiones están definidas para hacernos llegar a nuestro destino.



Para ser feliz, no mires hacia atrás pensando en qué has hecho mal, mira hacia delante pensando lo que vas a hacer bien.

Termino este libro desde la habitación de un hotel, porque para acometer mis últimos proyectos —la creación de Ón Bank y el Gran Teatro Bankia Príncipe Pío— y hacer de Madrid un icono turístico de entretenimiento —un sueño que tengo desde hace muchísimos años—, he tenido que invertir prácticamente casi todo, hasta el punto de vender mi casa.

No te lo cuento ni para que sientas empatía por mí ni para que creas que soy una especie de paladín, solo para que veas que realmente cada día es un nuevo punto de partida y cada proyecto, un nuevo amanecer. Da igual las cosas que hayas hecho antes, emprender un sueño es volver a empezar. De ahí que haya producido un espectáculo llamado *Punto de partida*.

Dentro de veinte años volveré a escribirte para contarte las nuevas cosas que hemos hecho y que nadie había creado.

Como conclusión, me gustaría que hicieras tuyas las tres reglas básicas que debes tener siempre presentes:

1. El amor lo es todo, aprende a amar todo y a todos.
2. El secreto de vivir es dar, aprende a ser generoso.
3. Comprométete a ser feliz cada día de tu vida.

Cómo hacer posible lo imposible

Luis Álvarez

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Diseño de cubierta, José Luis Paniagua

Dibujos de interior, Alejandro Viera

Documentación, Estrella Álvarez

Fotografía del autor, Javier Naval

© Luis Álvarez, 2017

© Editorial Planeta, S. A., 2017

Martínez Roca, sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda/ Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2017

ISBN: 978-84-270-4393-0 (epub)

Conversión a libro electrónico: Safekat, S. L.

www.safekat.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

BIENESTAR



¡Síguenos en redes sociales!



Gracias por adquirir este EBOOK

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

iRegístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

Índice

Sinopsis	6
Dedicatoria	7
PRÓLOGO	8
CÓMO HACER POSIBLE LO IMPOSIBLE	11
Los neimayas	13
El amanecer	23
La felicidad	24
MIS MOMENTOS	27
MOMENTO 1	29
Mi paso por la escuela de arte dramático	29
MOMENTO 2	34
El nacimiento de mi hija Daniela	34
MOMENTO 3	36
La reunión más importante de mi vida	36
MOMENTO 4	38
La apuesta de una gran artista por mí	38
MOMENTO 5	41
Queen confió en mí para producir su musical	41
LAS ACTITUDES Y APTITUDES	42
1.SOÑAR	45
2.DESEAR	50
3.DECIDIR	57
4.TENER DETERMINACIÓN	62
5.CAMINAR	70
6.SER ACTIVO	75
7.FORMARSE	82
8.SER APASIONADO	87
9.OBSERVAR	92
10.PEDIR	97
11.SER HUMILDE	104
12.IMITAR	108
13.ADMIRAR	113

14.SER ORIGINAL	117
15.SER VISIONARIO	121
16.ATREVERSE	127
17.SER INNOVADOR	135
18.SER RESPONSABLE	139
19.SER CONSTANTE	143
20.TENER FE	147
AGRADECIMIENTOS	152
UN ÚLTIMO APUNTE	156
DESPEDIDA	161
Créditos	163
¡Encuentra aquí tu próxima lectura!	164