

# Nunca sueños Vol. II

Fatima Martinez



***Nunca Sueños Vol. II***

*Por Fátima Martínez*

# Capítulo 1

## **...Cont Capítulo 3**

—Vane, ya estás más cerca. Esfuerzo y fe es a lo que debes aferrarte --mis ojos comenzaron a lagrimar--. Tranquila, solo es miedo a lo desconocido y ahí sí puedes ser como todos, son pocos los que no lo tienen pero persistirás y triunfarás. Esto también pasará, recuérdalo.

Y con esta última sacudida de cabeza por fin encaré que me quedaban días para despedirme de mi zona de confort. La idea de acercarme a un lugar desconocido no dejaba de ser aterradora pero con el solo hecho de saber que no entendería nada de aquí en adelante era suficiente consuelo para continuar. Una especie de palmada en la espalda para los siguientes fracasos que ocurrirían.

El domingo siguiente mi familia y yo fuimos a comer al Rey del Cabrito, el lugar más regiomontano que existe, lo que le dio mayor significado al momento que se avecinaba. Para entonces ya tenía el plan de negocios listo, de nuevo, impreso en hojas membretadas, con una mayor cantidad pero que podía sostener,

ahora sí agregué impuestos e incluso una estrategia de ahorro en caso de atraso en los pagos y para la creación de una segunda colección.

-----000-----

Mi ciudad se destaca por tener excelentes universidades y las compañías familiares más exitosas del país. Nuestro gran punto turístico es, lo que fue, una compañía fundidora de fierro y acero; ahora es un precioso parque recreativo donde aún quedan los grandes hornos con los que el estado se convirtió durante más de ochenta años en los líderes de producción de acero en América Latina y desde entonces todo es comercio. Esta es mi historia, cuando en la primaria aprendía de mi estado, las palabras comercio, negocios, economía y educación superior eran las más repetidas. En el corazón del centro de la ciudad existe un faro del comercio que por las noches emite un rayo láser que abarca Monterrey y la zona metropolitana y una de mis grandes fantasías es subirme hasta la cima y sentarme a ver mi ciudad desde ese punto, con una libreta en mis piernas para apuntar lo que veo y re descubrir sus paisajes; observar su identidad, la manera en que el sol ilumina las montañas y la manera en que la luna las duerme. Darle la bienvenida a la resolana y admirar cómo cambia de color al Cerro De La Silla. Enamorarme de nosotros, su gente, tan fuerte como el sonido del acordeón y tan singulares como el bajo sexto. Tal vez escuchar una

serenata del señor que canta frente a Galerías Monterrey, formar parte del musical que vive el señor de la gasolinera en la carretera Miguel de la Madrid, ver a las parejas bailar los domingos y solo bajarme para comer y honrar todo lo que da mi ciudad. Definitivamente, <de aquí soy>.

-----000-----

— Ya era hora que nos pidieras ayuda, hija. — dijo mi mamá sonriendo.



## Capítulo 4

***...it won't be long now, any day.***

*4.1 Lección #8 del emprendedor: Seguir trabajando como si todo fluyera correctamente.*

El dinero tardaría un mes en llegar, y utilicé ese tiempo para construir mi taller; me inspiraba a dar lo mejor de mí. En la mesa de corte estaban los colores, lápices, plumones, sketchbook y libros que ayudaban a

inspirarme.

No empecé desde cero, tenía la organización empresarial y el nombre: First Jump, una empresa dedicada a la creación de ropa para niños y niñas de tres meses a cinco años de edad; mi Nunca Sueño.

Elegí la música como inspiración y escuché por días danzones, corridos, sones, boleros, canciones regionales de diferentes estados. Expuse en una de las paredes el moodboard, el trendboard y las clasificaciones de las edades con sus diseños, para mi sorpresa fue una colección muy colorida, mi gusto es más monocromático pero la música de México hizo su magia en mí y mis diseños.

Acorde a mi plan de negocios debía buscar a dos costureras para que me ayudaran a la hechura de las prendas; busqué en Facebook, en la sección amarilla y el periódico; encontré un aviso en donde, por lo que leí en la descripción, se dedicaban a hechura de prendas de alta costura, eran dos mujeres de mi edad las que estaban a cargo de este taller, les envié un mensaje explicando la situación y lo que necesitaría pero me respondieron que no hacían producción en serie y que me deseaban mucha suerte, al leer su amabilidad les pregunté de un lugar donde podría hacer mis prendas y me respondieron con su experiencia: <<Nosotras anunciamos en el periódico y tuvimos muy buen resultado, las personas te llamarán desde el primer día y hasta un mes después.>>

Les di mi más sincero agradecimiento y me despedí.

También envié mensajes a lugares de cursos de costura, tal vez a alguien le interesaría el trabajo y de nuevo recibí una respuesta amable de parte de una de las maestras de costura: <<Solo damos cursos pero con gusto le diré a las muchachas que te contacten si están interesadas. Mucha suerte.>>

Respuestas que me animaban a seguir adelante y me demostraban que la humildad es una cualidad que debe ser aplicada hasta en la menor de las circunstancias. Por supuesto que hubieron malas experiencias, una costurera me respondió de la siguiente manera al pedir sus servicios e informes: <<Nosotros no maquilamos, tengo 30 años de experiencia, 12 de ellos en España, por suerte tengo más trabajo del que puedo hacer.>>

Agradecí y me despedí.

Teniendo los diseños hechos y las fichas técnicas terminadas salí a buscar y revisar precios de telas. Compré el mínimo de cada tela para hacer pruebas de teñido, sublimación, serigrafía, lavado y análisis de composición. Apuntaba todo en mi libreta amarilla, tomaba fotografías y revisaba la composición de las telas para hacer las etiquetas con

instrucción de lavado.

El dinero llegó pero aún no había los patrones de esta colección, tenía un deadline de una semana con dos días y máximo dos semanas para terminarlos; es de mis partes favoritas del diseño de moda, amo saber esto. Al mismo tiempo que patronaba llamé a la hermana de Natalia, Gigi, quien estaba por graduarse de arte digital, para que fuera la encargada de las fotografías. Le di indicaciones y ella consiguió un estudio con lo necesario donde no nos cobrarían por usarlo. Era mitad del mes de marzo y yo quería lanzar la colección a principios de abril, así que apresuré la compra de telas y el corte. Paula me ayudaba con la impresión de las telas y publiqué el anuncio en el periódico para el próximo lunes por dos días, lo que me dejó descansar todo el fin de semana.

Lo malo de la creatividad, al menos en mi caso, es que llega de noche, normalmente de madrugada. Creo que por eso existe el cliché que el artista vive de noche y duerme de día, entonces cuando recibí la primera llamada de una persona interesada en el puesto a las siete de la madrugada, yo estaba dormida. Me levanté tan rápido de la cama que me mareé al contestar, busqué mi libreta donde había apuntado las preguntas que les haría: Experiencia, trabajar en casa o trabajar en mi taller, horario disponible, tipo de prendas que ha hecho, conocimiento de patronaje, lectura y entendimiento de fichas técnicas y si tenía un precio establecido. Lamentablemente la mayoría de ellas están dispuestas a recibir cualquier cantidad por su trabajo porque están acostumbradas a recibir centavos por pieza terminada.

Me informaban que residían fuera de la zona metropolitana y deseaban trabajar desde su hogar; les dije que debían ir a mi casa a presentar una prueba de su trabajo e hice citas para toda la semana casi de dos costureras por día.

Y cuando se llegó esa semana con mucho esfuerzo me levanté antes de las nueve de la madrugada, para recibir las con una taza de café y un desayuno ligero pero de las ocho citas solo se presentaron dos.

Al hacerse tarde les llamaba preocupada para que encontraran mi domicilio y no contestaban las llamadas. Fue desconcertante, frustrante y vergonzante.

Me vi obligada a hacer las muestras de las prendas que las costureras que faltaron harían y mientras lo hacía solo pensaba que mi liderazgo estaba por los suelos.

El miércoles de esa semana, fue una costurera que trabajaba muy bien pero no tenía una sobrehiladora en casa. Al siguiente día, por la mañana, atendí a Nancy que tenía un taller en su casa y vivía a cinco minutos de la mía, lo que facilitaría cualquier duda que se pudiera presentar, por el

momento no tenía trabajo así que le dedicaría el día completo a mis prendas. Le entregué las muestras que había hecho en los días que esperé a las costureras y le expliqué la manera en que se colocaban las etiquetas.

Mientras Nancy hacía eso, compré lo que había acordado con Gigi para la sesión de fotos.

Con diez días de retraso tenía las fotografías y las prendas terminadas.

El siguiente paso eran las redes sociales y la página web, me tardé tres horas en terminar porque, hasta ese momento, no era una persona que pasara mucho tiempo socializando de esta manera. Eran las siete y media de la tarde cuando funcionaban los perfiles y la tienda en línea. De nuevo, la sensación que todo fuera posible se hizo presente; éramos el apoyo de mis padres y yo contra el mundo.

Intenté entrar a la página desde la computadora de mi mamá, su celular, mi tableta, pasé el vínculo a todos mis amigos y familiares en Whatsapp, mi excusa era verificar si podían entrar con facilidad pero la verdad es que les quería hacer saber que, por fin, después de dieciséis meses, había algo que les pudiera contar de mi vida además de fracasos. Cerré todo a las siete cuarenta y tres de la tarde con 47 <Me gusta>.

Pensaba que esta colección sería fácil de vender porque mis primeros clientes serían familiares y amigos pero el primer mes vendí tres prendas que compraron mi hermano y mi cuñada para sus amigos.

La opción por dimitir y huir era tentadora.

Sentía una gran presión en el pecho, dolor de cabeza y la sensación de impotencia crecía y crecía.

Una noche, <estudiando> a los seguidores en Instagram, observé que la mayoría eran tiendas de productos mexicanos, con variedad de marcas, pensé que era buena idea integrarme a dos tiendas en línea, el trámite era sencillo y ambas pedían un 20% de comisión. No paré ahí y encontré dos tiendas físicas del mismo rubro en Monterrey, lamentablemente solo aceptaban ropa de adultos pero me informaron de dos tiendas que se dedicaban al mercado infantil, una en Puerto Vallarta y otra en Ciudad de México, agradecí la información y regresé a casa a crear un catálogo presentable de las prendas para enviar a estos negocios.

Logré comunicarme inmediatamente con la tienda de Puerto Vallarta y me pidieron ese catálogo que aún no terminaba, me explicaron sus datos de punto de venta y los pagos. Me pedían un mínimo de 12 prendas por envío que ellos elegirían y requerían el 20% de comisión así que acepté. Le informé a Nancy que era probable que le hiciera un pedido grande los

siguientes días y me dio la buena noticia que podría hacerlo.

Una semana después de intentar comunicarme con la tienda de la Ciudad de México me sorprendieron con un pedido de cinco diseños y siete piezas de cada talla. La tienda de Puerto Vallarta ordenó tres diseños y cuatro piezas de cada talla.

Gasté todo el prestamos que debía abarcar para dos producciones en una. Creé una planificación tan específica que me remontó a mi tesis y me convertí en el cliente más incómodo de Paula para que no se retrasara como la vez anterior.

Pedí un plazo de entrega de dos semanas a las tiendas para hacer el envío y aunque no estaban complacidos con mi poco profesionalismo accedieron, aunque en realidad ese tiempo era pérdida mía.

Entonces dividí los pedidos, las prendas que ocupaban sobrehilado las envié con Nancy y los demás con la costurera que había dejado ir en un principio y también hice otra cantidad por mi cuenta.

Esta rápida estrategia ayudó a que, durante tres meses, el dinero fluyera mejor de lo que esperaba; no me retrasé en pagos pero a pesar de los buenos resultados, no había buenas ganancias, el salario que me tocó fue de risa, aún así logré reunir lo suficiente para una segunda colección, la cual comencé a diseñar a una velocidad acelerada; hice el catálogo para las tiendas utilizando fotografías de las prendas de muestra para ganar tiempo; lamentablemente las tiendas se quedaron con las prendas que no se vendieron, interrumpiendo mi plan de ponerlas en descuento en la página de internet.

Aún me faltaban seis meses por pagar, así que busqué más tiendas como éstas.

Mi día era algo así:

00:00

[...] 2 O 3 MUESTRAS TERMINADAS

01:00

DISEÑAR O INVESTIGAR SIN META

02:00

A

LEER, ESCRIBIR

VER TV, JUGAR EN EL CELULAR

04:00

05:00

A



08:00

09:00

DESPERTARME.

LEVANTARME/CONTESTAR WHATSAPP

10:00

IR AL BAÑO. REVISAR NOTICIAS

11:00

LLAMADAS, E-MAILS



12:00

COMER

13:00

A

PATRONAR

CORTAR

COSER MUESTRAS

2 O 3 PATRONES (TODAS LAS TALLAS)

3 O 4 PRENDAS CORTADAS (TODAS LAS TALLAS)

17:00

DISEÑAR O INVESTIGAR TODO EL DÍA





Mis amigas me llamaban sin importar el horario, incluso llegaban sin invitación a la casa; mi mamá me pedía favores orientados al hogar justo porque trabajaba ahí y podía hacer uso de mi tiempo libre pero por estar acostumbrada a no tener un horario y una disciplina les hacía saber, con mis acciones, que podría atender cualquier cosa. Y al comenzar a rechazar invitaciones y refutar favores me di cuenta que tenía trabajo, que podía ser objetiva dando mi respuesta: <estoy trabajando> porque lo hacía.

Dicha seguridad me hizo percibir que los proveedores, al dirigirse a una misma persona, pasaban por alto mi autoridad por lo que saqué provecho a la cuenta que compré en Google e inventé personal ficticio; creé cuentas alternas con el mismo dominio como si hubieran departamentos en la empresa; todas firmaban con un simple <<área de cuentas>>, ninguna tenía un nombre propio porque al final era yo misma quien controlaba esas cuentas pero de inmediato se mostró un cambio en el vocabulario; a las personas les gusta ser re dirigidas a un personal experto y de preferencia a un hombre; aunque las cuentas no tenían identidad de género, sus referencias asumían que era un hombre al mando.

A pesar de todo, logré establecerme en cuatro puntos de venta en total con esta colección pero no podía continuar con este tipo proceso de producción, literalmente hacía cada prenda casi a mano y podría ahorrar haciendo los cambios correctos.

Una de mis compañeras de la universidad tiene una tienda de trajes de baño y un día me escribió por Instagram para felicitarme por mi marca, platicamos de la manera en que trabajan estas tiendas, ella, por tener un mercado de adultos, tenía más tiendas establecidas y un mayor alcance.

—Lau, ¿cómo le haces para mantenerte en los puntos de venta? Yo no sé si las tiendas quieren más prendas o les debo volver a llamar con la misma intención.

—Cuando mandes las prendas envíales catálogos impresos con toda tu colección para que los clientes vean todas las opciones y te pidan más diseños o aumentes tus ventas en línea. Así es como yo le hago y también lo de mantenerte activa en las redes sociales es crucial, Vane. Debes hacer comentarios para que los demás vean quién eres y provoques interés, de vez en cuando visita las tiendas para que veas cómo muestran tus productos porque las fotos que ellos mandan del acomodo solo duran un día así pero, y esto es muy importante, nunca llegues de sorpresa, avísales.

—Ok, ok, ok. Muchas gracias, Lau.

—Para eso estoy, cuando tengas preguntas así, avísame. Yo tengo un

poco más de tiempo en esto.

—Claro que lo haré.

Esta colección fue inspirada en los bailes típicos de regiones en México acoplado para prendas de invierno pero era verano y en Monterrey puedo comprar telas excelentes pero de la temporada concurrida y no podía esperar hasta invierno para comprarlas, era hora de hacer un viaje a la Ciudad de México.

Olivia me llamó justo para invitarme a pasar el fin de semana en la capital del país porque quería ver un musical y porque mis amigas me llaman para viajes porque soy experta encontrando vuelos y hoteles baratos. Entonces me alentó más la idea de ver un musical que la compra de mis telas.

El viernes de la siguiente semana llegué a la Ciudad de México antes de las nueve de la mañana preparada con mi lista de metros de tela, avíos e ilustraciones.

Olivia llegó antes que yo y cuando nos encontramos en el hotel solo dejamos las maletas e iniciamos la caminata al centro de la ciudad, no sin antes llegar a desayunar a mi lugar favorito, el MUMEDI (Museo Mexicano de Diseño, que de museo solo tiene el nombre porque es más una tienda con un restaurante).

—¿Y cómo será la siguiente colección? —preguntó Olivia mientras esperábamos a ser atendidas en la mesa. Le mostré las ilustraciones que llevaba en mi bolsa. —So you. —comentó.

—¿De verdad?

—Sí, este textil está precioso. —señaló el textil más colorido.

—¡Sí, me gustó mucho! Cada flor y animalito lo pinté uno por uno para que no se vieran cuadros pegados. Me lo imagino en una tela beige, suave y con mucho movimiento.

—Qué bueno es verte así. Desde la universidad que no te veía sonreír de esta manera.

45 minutos después habíamos terminado de desayunar y, como siempre, pasamos al área de la tienda porque venden productos mexicanos y libros de diseño y arte. Compré un libro de visual merchandising porque, tal vez, algún día abriré una especie de showroom y no perderé el tiempo buscando este recurso; la excusa de todo amante de los libros.

Pregunté si podría vender mis productos ahí pero me informaron que no vendían infantil, así que pagué mi libro y nos fuimos a la caótica zona del Zócalo.

Durante la universidad visitamos esta zona más de una vez así que fue sencillo localizar las tiendas que nos interesaban, en la primera tienda compré doce kilos de diferentes telas que me entregaron al momento y cargarlas fue un reto y la razón por la que perdí mi energía de inmediato. Cuando llegamos apenas a la tercera tienda, mis manos y brazos comenzaban a doler. Uno de los vendedores, al ver mi situación, sugirió que los lleváramos a un local de envíos que se encontraba una calle arriba, lo cual trajo fin a nuestro problema.

Retomamos la ruta hacia las calles donde Olivia haría sus compras, pasamos por uno de los tantos puestos que venden dulces a granel y no pude dejar pasar la oportunidad de comprar 100 gramos de lunetas por menos de cinco pesos.

Al siguiente día nos levantamos temprano solo para el desayuno gratis y regresamos al cuarto. No teníamos nada que hacer, así que hasta las dos de la tarde nos fuimos a recorrer las famosas colonias Roma y Condesa, donde veríamos a Mercedes, compañera de la universidad, para comer. Caminando en la colonia Condesa recordé que se encontraba cerca una de las tiendas que vendía mis prendas.

—Oli, entra y ve cómo tienen acomodados los productos, yo no puedo entrar porque Lau me dijo que no podía llegar de sorpresa.

—Ni te han de conocer, Vane.

—Pero será extraño.

—Bueno, intentaré tomar fotografías.

Se tardó siete minutos y cuando salió noté su risa al verme en la esquina de la calle esperándola como detective.

—¿Qué pasó, qué viste?

—Todo bien, no hay tantas prendas pero están colgadas con otras marcas, las separaron por colores entonces todo esta muy revuelto. Hay otras marcas que tienen stands, letreros y sus catálogos impresos.

—Ok, pero ahí están.

—Pues sí pero no tienes catálogo físico, Vane.

—No, apenas haré uno.

—¿Sin modelos? Todos los catálogos tienen modelos, es la cara de un bebé lo que atrae, yo casi compraba un babero porque lo tenía un bebé bien bonito.

—Eso es lo que no me gusta y a parte no conozco bebés de las edades que necesito.

—Algo muy creativo se te debe ocurrir para que soluciones eso.

Hice a un lado ese último comentario que me hizo sentir incompetente porque no quería arruinar mi expectativa de la obra, a la que llegamos después de una tarde muy lenta.

Cuando salimos del teatro, regresamos a la colonia Condesa para ir a un bar pero, por la hora, no había mesas disponibles. Olivia ordenó un tequila y yo un Captain Morgan para pasar a la barra que era el único lugar libre; ella tiene esta manía de sentarse en un lugar donde pueda observar todo lo que sucede en los lugares a donde vamos, por lo que vio y se emocionó cuando el actor principal de la obra entró por la puerta. Su mesa estaba relativamente cerca de nosotras, todas las miradas estaban sobre él e incluso los teléfonos lo apuntaban.

Olivia me contaba de su relación a distancia cuando tuvo que ir al baño y dejarme sola en la barra de un bar.

—¿Cómo es que no tienes mesa? —me preguntó el actor y no pude controlar mi cara de sorpresa al levantar la cabeza de estar viendo mi celular.

—Llegué tarde.

—Yo también, ¿cómo te llamas?

—Brenda. —así me llamo para los desconocidos.

—Soy Rodrigo. —nos dimos la mano.

—Sí, acabo de ver tu obra.

—¿De verdad?

—Sí, fui con mi amiga pero está en el baño.

—¿Y te gustó? —no me atreví a decirle que lo menos impactante fue su personaje. Rodrigo era claramente el actor famoso que invitan para darle

publicidad a una obra.

—Sí, la escenografía está de primer mundo y la actriz que hacía el papel de la tía tiene voz de ángel.

Olivia se integró a la platica; en un descuido le pude decir que mi nombre era Brenda. Como buen actor, Rodrigo logró hacer la conversación acerca de él por diez minutos ininterrumpidos, yo no entiendo a las personas que hablan de sí mismas por más de tres. Nos contó la manera en que fue seleccionado para la obra, sus intentos de lanzamientos de discos, el porqué podía estar un sábado en la noche en un bar y lo mucho que le ha gustado la actuación desde que tenía cuatro años.

No conforme con escuchar demasiado de él, Olivia cayó en su juego de hablar de sí misma y le contó su historia, mientras tanto yo enviaba mensajes de texto a mis amigas diciéndoles que nunca había estado tan aburrida en mi vida.

—¿Y tú? —me desconcertó Rodrigo cuando mis ojos estaban en el celular.

—Igual, soy diseñadora de moda.

—Ok, pues mucho gusto, Olivia, Brenda. Nos vemos.

—Me cayó bien. —dijo Olivia al retirarse Rodrigo de la barra.

Sin tema de conversación Olivia y yo comenzamos a criticar a las personas alrededor de nosotras y burlarnos de los fallidos intentos de algunos hombres por invitar a una mujer a bailar o tomar algo.

El bar comenzó a cerrar acercándose las dos de la mañana. Rodrigo salió al mismo tiempo que nosotras y me pidió una red social pero le había dado un nombre falso.

—Hay un Sanborn's 24 horas frente a nuestro hotel, ¿quieres ir? —pocas veces hablo sin pensar.

—Muy bien, vamos. —respondió con su acento chilango.

Al llegar al hotel Olivia se fue al cuarto y Rodrigo y yo cruzamos la avenida para entrar al Sanborn's como con 20 clientes. En una ciudad como la mía a esa hora no habrían más de tres o cuatro clientes pero en la capital hay gente por todos lados y, al parecer, a todas horas.

—¿Haces esto con extraños? —me preguntó Rodrigo después de haber ordenado las bebidas.

—Solo los que me dan confianza; me gusta conocer historias y escuchar puntos de vista. Hablar con artistas es como hablar con un personaje en vivo.

—Suenas a escritora.

—Gracias, ¿tú aceptas estas invitaciones?

—Sí, normalmente les llamo networking y pocas veces lo hago por gusto.

—Podrías ser un buen mercadólogo.

—Soy el mejor pasante de mercadotecnia. Tengo información de reacciones de masas e incluso sé anticipar la respuesta del público, con un buen contexto, claro.

—¿Qué me puedes decir del sector demográfico AB y C+?

—Depende del estado, el grupo AB aquí en la Ciudad de México es insoportable y solo va al teatro para comparar y presumir que han visto obras en Londres o Rusia pero en el sur son muy inteligentes y valoran todas las obras. El C+ es más exigente, sobre todo en el norte, no sé a qué se deba pero solo con una obra he tenido ovación de pie y eso que he ido con *Hoy no me puedo levantar*.

—¿Entonces, por qué *quieres vivir en la ciudad*?

—*Aquí están mis razones para vivir* —sonreí satisfecha de su respuesta.

—, ¿porqué te aferras a tu bebida? Te observé toda la noche y no sueltas tu vaso ni por un instante. —carcajeé.

—Control, miedo, no sé. —respondí desalentada.

—*Can you tell me, what it is you're afraid of?*

—*There's a fine, fine line between reality and pretend.*

— Qué bien.

—Siempre he querido preguntarle a un actor acerca del miedo. Los últimos dos años de mi vida se han estancado por ello, ¿cómo te quitas el miedo?

—No creas que me estoy burlando pero... *you've gotta take what you've got, even when your life is in knots.*

—*Thank you, Harry.*

—No te puedes deshacer del miedo pero sí transformarlo; si a esa sensación que te detiene de dar el siguiente paso o renunciar al papel principal para hacer casting como bailarín extra en una película lo llamas <<intuición>> o <<ventana de los aciertos>> tienes la llave para los seguros que bloquean tu mente.

—Es cierto que la escuela de la vida es la mejor para los artistas.

—Definitivamente. ¿Qué te ha detenido?

—Pues la falta de resultados. Salir con mis amigos es algo doloroso porque no puedo aportar a sus pláticas acerca de independizarse, o cómo se compran un carro. Yo soy fundadora y no soy nadie. A veces, me preguntan, con lástima, <¿y qué has logrado?> y yo solo escucho <date cuenta que estas perdiendo el tiempo> pero cuando les contesto <aún no> en realidad les quiero decir <tengo una visión clara, sé que aún no ha dado frutos pero lo hará> y aunque entiendo que sus comentarios no vienen de un lugar de burla o de odio, para mí, que soy una soñadora, es como romperme el corazón. —me veía tiernamente.

—Eres más artista que yo. Y, como experiencia, te puedo decir que no debes ser tan estricta contigo misma. Los resultados y los éxitos son diferentes cosas. Tienes muchos éxitos, y en eso te debes de enfocar. ¿Te imaginas si nosotros los actores definiéramos nuestros éxitos en nuestros resultados? No existirían ni teatros en el mundo. Solo debes seguir intentando. Y todo eso que piensas que tus amigos dicen, es tu ego. A nadie le importa que no estés teniendo resultados.

Después de semejante respuesta y confirmar que debo continuar teniendo conversaciones con extraños, nos enfocamos en anécdotas chistosas y la vida en el teatro. Casi eran las cinco de la mañana cuando pagó la cuenta y me acompañó de regreso al hotel.

—¿Cuántas mentiras me dijiste? —le pregunté al acercarse su taxi.

—Dos, ¿tu?

—También dos, ¿en el bar o aquí?

—Una y una, ¿tú?

—En el bar. —me sonrió.

—Mucho gusto, Brenda, o como te llames. —carcajeé nerviosa.

—Igualmente, Rodrigo, salúdame a tu novia. —asintió con la cabeza y se fue.

Nunca supe de él.

Regresé a Monterrey a las cuatro de la tarde, descansé de las pocas horas de sueño del día anterior y el lunes a primera hora inicié con el proceso de la producción.



## Capítulo 5

### ***Take a sad song and make it better.***

Durante tres semanas trabajé bajo un horario estricto, mi momento de relajación fue cuando entregué a Nancy las piezas cortadas, le ordené que me entregara primero una prenda de cada modelo para ganar tiempo a las fotografías y el catálogo. Mientras tanto, debía buscar fotógrafo; Gigi me recomendó a uno de sus profesores, se llamaba Carlos y había estudiado en la misma universidad por lo que facilitó un pequeño



descuento en sus servicios al compartir el Alma Mater.

Nancy entregó las muestras en tres días pero Carlos no podría tomar las fotografías hasta dentro de una semana y las entregaría diez días después; lo que me tranquilizaba era que, de acuerdo a Nancy, los tiempos de las fotografías aún estaban en el rango del plazo de entrega y, hasta ahora, todo iba de acuerdo al plan.

El día de la entrega de mis fotografías Nancy me llamó para decirme que había un problema con uno de los cuellos de las camisas, al parecer no casaban con los cuerpos y tuve que volver a cortar esas piezas, lo que retrasó la entrega unos cuantos días.

Durante la producción, envíe el catálogo en digital a las tiendas y avisé el día que tendrían las prendas, este es un paso innecesario, lo podía percibir porque no contestaban de regreso, pero creía que era una buena atención de mi parte aunque en los negocios siempre existirá la delgada línea entre intención y pretensión; y en cuanto a la impresión de mis catálogos, por fortuna, mi padrino tiene una imprenta y él se había encargado de la mayoría de las impresiones de mis etiquetas colgantes y postales que envió junto con el empaque, así que también lo tenía cubierto.

Todo emprendedor tiene un contacto que le facilita una parte de su proceso.

Describir el negocio era sencillo y me hacía ver cómo una súper mujer emprendedora pero la realidad era que la parte creativa estaba completamente controlada y el negocio estaba por los suelos; mi hermano me ayudaba con algo de contabilidad y yo lo único que hacía era guardar todos los tickets de las compras pero no podía continuar con ese desorden. Me urgía contratar más personal.

Busqué un quinto punto de venta; encontré una tienda en el centro de Monterrey que, no era de artículos infantiles sino que, vendían artículos artesanales. Una tienda para turistas pero su ubicación era excelente y el status iba acorde a mi marca, el único problema era que solo rentaban piso.

—La verdad, sí vale la pena y tu marca será la única de prendas infantiles, lo venderás inmediatamente, solo te pedimos que mantengas un mínimo en almacén porque no se puede ver vacío pero tú puedes traer los diseños que quieras. —me explicaba la manager por teléfono.

Para lograrlo, debía aumentar el precio de ciertos diseños y cubrir la renta de cuatro meses en ese local.

Me arriesgué.

Llega un momento del emprendimiento en donde todos tus <no> se vuelven un <sí>.

Todos los sueños se hacen realidad diciendo que sí.

Y entonces pasó lo inesperado. Una de mis primas me llamó para pedirme un vestido de primera comunión para una niña de ocho años; no sabía que pudiera dar este servicio pero tomé el reto ya que la producción no saldría hasta dentro de dos semanas cuando pasó esto, así que envié tres propuestas de diseños y acordamos en la combinación del diseño uno con el tres, como le suele pasar a todo diseñador. Dos días después de esa llamada conocí a la niña para la toma de medidas, cuando vio el diseño que le haría sonrió y agregó unas flores en uno de los hombros, lo dibujé frente a ella y su mirada de ilusión fue mi motivación durante la semana y media que tardé en entregarle una primera prueba.

Por un vestido así cobré lo equivalente a cuatro prendas por el servicio personalizado.

Tener contacto con los niños, en su mayoría niñas, me regresó la ilusión y el sentido de mi trabajo aunque también había un lado negativo que eran algunas mamás de los niños y sus ganas de presumir. Hubo una cliente que memorizó el costo de unas aplicaciones que utilicé y me recordaba, con mucho orgullo, que su hija portaría un vestido de ese precio, pero, con la experiencia, aprendí a sonreír educadamente en situaciones como esa.

Continúe trabajando de esta manera por dos colecciones más, terminé de pagar el préstamo y con la última colección pude ver las cantidades reales de la empresa.

Decir que por ciertos meses hice lo mismo no es una mentira, es un resumen. Es aquí donde las pláticas de paciencia y constancia hacen sentido porque es emocionante contar a otros cómo una idea se hizo realidad pero la práctica puede llegar a ser aburrida. Algo tan aburrido como leer lo siguiente:

Diseñar  Patronar  Textiles  Muestras  Correcciones de patronaje  Dibujos Técnicos  Fichas Técnicas  Medición de metros de telas  Compra de Telas  Corte de lienzos  Sublimar  Corte de Piezas  Costura. Diseñar  Patronar  Textiles  Muestras  Correcciones de patronaje  Dibujos Técnicos  Fichas Técnicas  Medición de metros de telas  Compra de Telas  Corte de lienzos  Sublimar  Corte de Piezas  Costura. Diseñar  Patronar  Textiles  Muestras  Correcciones de patronaje  Dibujos Técnicos  Fichas Técnicas  Medición de metros de telas  Compra de Telas  Corte de lienzos  Sublimar  Corte de Piezas  Costura. Diseñar

Patronar Textiles Muestras Correcciones de patronaje Dibujos  
Técnicos Fichas Técnicas Medición de metros de telas Compra de  
Telas Corte de lienzos Sublimar 