Exploradores de la Temporada 1



Esta es la **Temporada 1** y la estás leyendo después de la 2. Nos gusta que sea así: ya conociste hasta dónde llegamos, ahora te toca ver de dónde salimos.

Cuando arrancamos **Naked**, lo único que teníamos era un micrófono, una lista de gente que admirábamos y la sospecha de que si la conversación era honesta iba a salir algo bueno. No sabíamos si alguien nos iba a escuchar. Nos aventamos veinte jueves seguidos para averiguarlo.

En estos veinte capítulos vas a encontrar a un consultor político que analiza el discurso con el que Robert Kennedy calmó a una multitud la noche que mataron a Martin Luther King. A una artista que hace fotografía sin cámara y a la que otros fotógrafos le niegan el título. A un contador de veintitantos que dirige a veinticinco voluntarios donde nadie cobra un peso. A una consultora a la que un director general recibió diciéndole que solo le faltaba la nariz de payaso.

Y a nosotros dos, aprendiendo en vivo. Porque la temporada también nos cambió a nosotros: aquí fue donde entendimos que el propósito es la gasolina y los hábitos son el vehículo, y que los veinte invitados, sin ponerse de acuerdo y desde industrias que no se parecen en nada, terminaron hablando exactamente de lo mismo.

Piénsalo como el diario de la **primera expedición**. Cada capítulo es una parada, con lo que nos trajimos de esa conversación y el link al episodio completo. Léelo en el orden que quieras, ráyalo, compártelo con esa persona de tu equipo que lo necesita leer (tú sabes quién).

Si algo de aquí te **sirve** para tu vida **personal** o **profesional**, ya valió la pena para NKD.

Bienvenido a NKD.

Chato y Jerry

El ego al volante

Chato y Jerry



Abren la temporada con un dato: el 70% de las personas ha sentido el síndrome del impostor, y entre los 18 y los 34 años son nueve de cada diez.

Explican el fenómeno con dos tripulantes que se disputan el volante. El ego protege y arma una armadura tan pesada que, cuando por fin llegas, la oportunidad ya se fue. La conciencia observa antes de reaccionar: pasar de ser el fuego a observar el fuego.

Recuerdan que el término lo acuñaron dos psicólogas en 1978, convencidas al principio de que solo afectaba a mujeres exitosas. Y desmontan la idea del fracaso con Jordan: nadie ve los nueve mil tiros que falló ni las veintiséis veces que erró el tiro de ganar.

Cierran con Phil Jackson, que apagaba las luces del gimnasio para poner a meditar a los Bulls y le dijo a Jordan que sin pasar el balón nunca ganarían campeonatos.

Hallazgo

No se trata de eliminar el ego, sino de quitarle el volante y mandarlo al asiento del copiloto.

La materia que nadie enseña

Chato y Jerry

Cuentan cómo dos escuelas le cortaron a Chato el mismo impulso con veinte años de diferencia. En secundaria vendía quesos de la Central de Abastos con galletas sacadas de su casa —cuatro pesos de costo, veinte de venta— hasta que una mamá se quejó y lo prohibieron. En la universidad montó Sushi Muñeco para las noches de entrega de arquitectura, hasta que el rector amenazó con expulsarlo. A Jerry lo sacaron de la facultad de negocios por vender globos el 14 de febrero y terminó vendiéndolos en los caminos de la UNAM.

Lo contrastan con la escuela donde Chato dio clases, donde el recreo era un mercado y un alumno de quinto de prepa le lanzó un pitch completo de bocinas para la regadera. Y con Alemania, cuya formación dual manda a los preparatorianos a practicar ventas en empresas como BMW.

Citan a Dan Pink: pasamos el 41% del tiempo de interacción vendiendo o influyendo en alguien.



Hallazgo

Antes de vender hay que conectar, y quien no aprende a interesarse por el otro va a batallar aunque tenga el mejor producto.

El puente entre el ser y el servir

Chato y Jerry



Definen la comunicación efectiva como aquella que logra su cometido, y con eso cargan la responsabilidad al que habla: si ya lo dijiste mil veces y no te escuchan, el problema es tuyo.

Jerry coloca la comunicación como el puente entre el ser y el servir dentro de su círculo del liderazgo, sostenido por autenticidad, respeto, escucha, interés auténtico y cuidado. Ese puente también se puede construir con miedo y amenazas, pero se rompe fácil.

Chato aporta tres herramientas. Las preguntas abiertas, que invitan a elaborar: en lugar de "¿lo quiere blanco o café?", preguntar cuál es su color favorito. Las preguntas calibradas, que arrancan en condicional y generan tracción: "¿qué te imaginas que podría hacer yo para ayudarte a llegar temprano?". Y el riel de la objetividad, que cambia el inservible "no me gusta tu actitud" por "de seis días trabajados, tres llegaste tarde".

Hallazgo

Cuando alguien no entiende qué esperas de él, revisa primero cómo se lo estás pidiendo.

Liderar desde la felicidad

Nancy Martínez

CEO de Grupo Live y del congreso WOHAW

Descubrió su propósito a golpes: la despidieron de la empresa donde dejaba la vida, poco después de que alguien le asegurara que a ella nunca la correrían. Al buscar hacia dónde moverse encontró veintidós mil consultorías de recursos humanos en México y decidió no ser una más.

Cuenta que un director general la recibió diciéndole que solo le faltaba la nariz de payaso. Su respuesta hoy es devolver la pregunta: en una empresa de transporte sabían que los conductores se drogaban para doblar turno, y despidieron a uno que jamás se atrevió a decirle a su jefe que estaba mal emocionalmente.

Sostiene que los líderes cargan el 80% de la cultura y que la competencia que más les falta es la compasión, entendida como acompañar a alguien en su proceso y no solo comprenderlo.



Hallazgo

No puedes pedirle compromiso a un colaborador; cuando la empresa se compromete primero, el compromiso te lo dan firmado.

La llave del consentimiento

Ramón Morales Izaguirre
Consultor político



Se dedica a capacitar a otros para persuadir. Estudió derecho en la UNAM y después gobierno, comunicación y negociación en Harvard, y en 2006 recibió el Premio Nacional de la Juventud.

Separa manipular de persuadir con un solo criterio: manipular es unilateral y solo gana uno, mientras que persuadir empalma tu necesidad con la del otro, como las colas de paloma en la carpintería.

De ahí sale su principio central: la llave del consentimiento de un ser humano es lo que desea. Búscalo, pregúntalo o intúyelo, pero empieza ahí.

Lo demuestra con el discurso que Robert Kennedy improvisó en Indianápolis la noche que mataron a Martin Luther King, frente a una multitud que todavía no lo sabía, y donde desactivó la venganza contando que a él también le habían matado a alguien y que el asesino era blanco.

Hallazgo

Todos andamos buscando validación, y darla es lo más barato y lo más persuasivo que tienes a la mano.

La servilleta de Ginebra

David Mahbub
Chief Growth Officer & Co-Founder de Mach9

No estudió marketing: es ingeniero industrial y empezó vendiendo cigarros con una maletita y una botella de Windex, limpiando tiendas y aprendiendo a leer un changarro por los tamaños de detergente que despachaba.

Con 35 países a su cargo y sin ningún modelo que seguir, notó que le presentaban calendarios de actividades disfrazados de estrategia. Su corrección: una promoción no es una estrategia, y un patrocinio tampoco.

Define una marca exitosa como la que cumple su promesa. Nadie se queja del espacio en Volaris porque Volaris nunca prometió comodidad, y Starbucks nunca prometió el mejor café sino el café como a ti te gusta, que es la razón por la que el barista te lo cambia sin discutir.

El eje se lo dio un estudio longitudinal de Harvard: la felicidad es proporcional a la calidad de las relaciones. Lo anotó en una servilleta despegando de Ginebra.



Hallazgo

Nunca te vas a quejar de algo que no te prometieron.

Constancia sobre intensidad

Guillermo Melin

Asesor ejecutivo en perspectiva, liderazgo y transformación en The Apex Manifesto CG



Cuenta que en los noventa un maestro le encargó estudiar y presentar en clase el libro de inteligencia emocional de Goleman. Fue el único diez de su carrera y, años después, el tema con el que se ganó su entrada a Volkswagen.

De ahí saca cuál es su trabajo principal como líder: dosificar. Si le bajas a tu equipo el cien por ciento de lo que te llega sin filtrar nada, los truenas.

Advierte que la escucha activa suena sencilla y no lo es, porque implica soltar tus propias opiniones en el momento, y eso es un golpe directo al ego.

Deja un hack: ten identificados tres playlists, el que te levanta, el que te calma y el que te saca del bache, listos para cuando los necesites. Y de sus triatlones se trae lo que su entrenador le repetía: no mejoras por entrenar más duro, mejoras por ser constante.

Hallazgo

Para desarrollar a otros hay que dar un salto de fe y ser generoso; sin eso no jala.

Liderazgo sin sueldo

Isaac Rentería
Fundador de Be México

Contador público del Politécnico, a los quince años entró a un seminario de liderazgo que le movió el piso, y desde entonces lleva casi la mitad de su vida metido en el tema.

Fundó Be México, una organización que forma líderes universitarios y que sostiene un equipo de veinticinco personas donde nadie cobra un peso. Su primer congreso fue gratuito, duró cuatro días en el ITAM y tuvo trescientos registros para setenta lugares, con kit y comida pagados por patrocinios que su propio equipo salió a conseguir.

Para elegir participantes se fijaron en quiénes iban a compartir lo aprendido más que en quiénes traían mejores calificaciones. Lo llaman el efecto gota.

Cita a John Maxwell para explicar por qué le funciona: si quieres saber cuánto liderazgo tiene alguien, ponlo a dirigir algo sin dinero de por medio.



Hallazgo

No siempre tu pasión es tu carrera, y perseguirla aparte no le quita seriedad a ninguna de las dos.

COORDENADA 09

La injusticia comercial

Gaël Thomé
Fundador de Utópica



Franco-brasileño con veintitrés años en México, quebró su primera empresa en 2012. Llegó a quedarse sin luz en casa y a sacar a su hija del liceo, hasta que su socio le dijo que la empresa ya había quebrado y que él era el único que no lo quería ver.

Llama injusticia comercial a la brecha entre el valor que alguien aporta y el que el mercado le percibe, y sostiene que el único diferencial imposible de copiar es tu propia historia.

Sus mensajes de prospección arrancan con una pregunta —¿quieres que te diga cuál es tu superpoder?— tomada de un estudio sobre qué mensajes obtienen respuesta en apps de citas.

Hallazgo

Un cliente confundido no compra, por muy bueno que seas en lo que haces.

Y defiende simplificar hasta que un adolescente pueda explicar tu oferta, con el estudio de las mermeladas de por medio: veinticuatro sabores atraen a más gente, tres venden más.

El tiempo es lo único

Chato y Jerry

Cuentan de dónde salió Naked: de conversaciones que ya tenían entre ellos por video, hasta que a Chato se le ocurrió grabarlas y a Jerry traer invitados.

Chato explica el nombre de su despacho sin ceremonia. Buscaba algo fresco, a todo el mundo le gustan los mangos, y si alguien le puso manzana a su empresa, él podía ponerle Manila. Cuenta también que dirigió la consultoría de Friedman y que se subió a treinta y seis aviones entre enero y marzo, hasta que decidió salirse con dos proyectos ya cerrados.

Jerry explica por qué dejó el corporativo: no quería seguir invirtiendo su tiempo y su energía en algo cuyo fruto nunca iba a ser suyo.

Los dos coinciden en que el tiempo es el único recurso que no regresa, y en que emprender se trata sobre todo de decidir en qué gastarlo.



Hallazgo

Puedes ganar más dinero y volverlo a perder, pero las horas que diste no vuelven.

La piedra y el hilo

Tico Perezgrovas



Psicólogo clínico de origen, cambió el diván por auditorios de cientos de personas y lo describe como el mismo trabajo en otro formato.

Fue tartamudo, y durante años hablar fue una condena. El año en que empezó a grabar su podcast lo nombraron Top Voice de LinkedIn, justo en aquello que más miedo le daba.

Habla del diálogo interno con una precisión rara. Se llama Tico a sí mismo porque así se habla por dentro, y cuenta que durante años esa voz no era suya sino el eco de cómo interpretó que le hablaban de niño. Hoy lo resume como Tico hablándole a Tico, en lugar de unos ecos gritándole a Tico.

Hallazgo

Antes de cada conferencia sigue escuchando al niño que pide que se vaya la luz y que cancelen todo. Sale de todos modos.

Su imagen del propósito es una piedra atada a un hilo que lanzas lejos, vas por ella, y descubres en el camino que solo te invitó a volver a lanzarla.

Fotografía sin cámara

Fabiola Menchelli
Artista visual

Trabaja sin cámara. Hace fotogramas doblando papel fotosensible a ciegas dentro del cuarto oscuro y exponiéndolo a filtros de color, de modo que cada pieza reúne varios instantes de luz en lugar de uno solo.

Estudiaba comunicación en la Ciudad de México cuando se fue de intercambio a Melbourne y terminó cambiándose a artes digitales, del trabajo en equipo a la creación individual.

Durante años sostuvo su obra con fotografía de arquitectura: lo que su mamá llamaba una para el museo y una para el fideo.

En una instalación montada en un cuarto sin luz, alguien salió diciéndole que la pieza palpitaba. Ella le explicó que lo que palpitaba era su propia pupila. Y en 2020 armó el Círculo, un taller gratuito para doce artistas pagado por un coleccionista que a cambio recibió una pieza de cada uno.

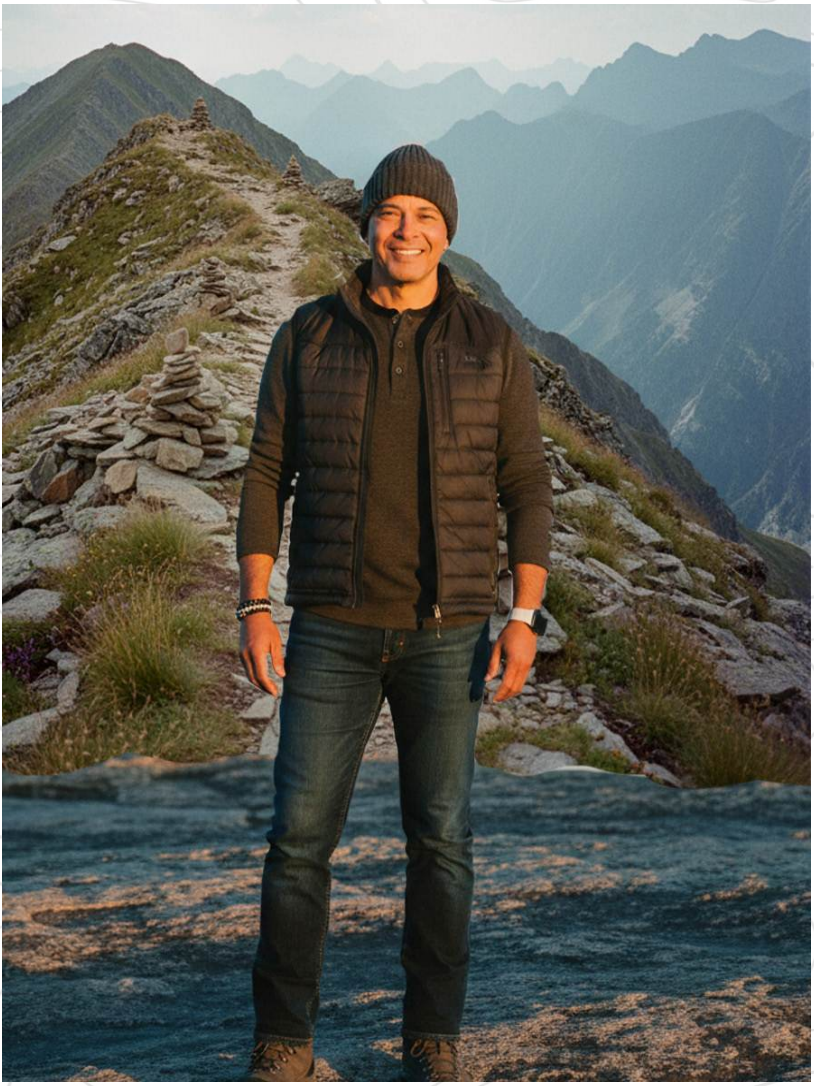


Hallazgo

Le interesa menos que entiendas cómo se hizo la obra que lo que le pasa a tu cuerpo cuando la ves.

Aguantar vara

Adolfo Álvarez
Sportmadness México y Ekilibra



Hallazgo
Prefiere decir que no a tres licitaciones antes que aceptar un proyecto que no puede entregar bien.

Venezolano y periodista de base, pasó dieciocho años en Edenred hasta que renunció a la dirección para irse a una startup por una fracción del sueldo. Ocho meses después la startup cerró.

De ahí salió Ekilibra, cuyo nombre armó juntando la palabra en esperanto para comenzar con la idea de balance. Y salió también una regla que le enseñó su exsocia: si no sabes hacer algo, aprende, porque ya no eres el director de nadie.

Define la resiliencia con una frase mexicana, aguantar vara, y la sostiene con estoicismo y con el ejemplo de las cebras, que dejan de correr en cuanto el león atrapa a una y se quedan pastando tranquilas, mientras nosotros seguiríamos temiendo un ataque que ya ocurrió.

Va también contra el crecimiento por el crecimiento, y cita al hotel más antiguo del mundo, en Japón, que lleva siglos negándose a expandirse para poder seguir atendiendo bien a cada huésped.

Las cuatro leyes del hábito

Chato y Jerry

Descartan la fuerza de voluntad como motor: sube y baja, depende del día, y por eso los propósitos de enero se caen a mitad de febrero.

En su lugar proponen diseñar el hábito con cuatro leyes. Hacerlo evidente con una señal, como dejar el libro junto a la cafetera. Hacerlo atractivo encadenándolo a algo que ya te gusta, como leer con el café de la mañana. Hacerlo fácil quitando fricción, dejando la ropa y el desayuno listos la noche anterior para que al despertar ya no se pueda cancelar. Y hacerlo satisfactorio con una recompensa, como el mensaje que Chato le manda a su primo cada día al terminar su rutina de calistenia.

Lo llevan también al terreno de la empresa: un CRM que obliga a capturar todo dos veces genera resistencia y nadie lo adopta, y la cultura se construye desde los hábitos hacia arriba, no desde una lista de valores hacia abajo.



Hallazgo

El hábito es la táctica del propósito; sin él, el plan se queda en intención.

COORDENADA 15

Que cuadre la imagen con los subtítulos

Chato y Jerry



Jerry sostiene que el líder se hace, porque el liderazgo arranca cuando alguien se vuelve consciente de sus fortalezas, las desarrolla y las pone al servicio de otros. Sin esa conciencia hay talento, pero todavía no hay liderazgo.

Desarman su triángulo. La base es el ser: aceptación y autenticidad. Encima va el servicio, sostenido en la escucha, que no es solo del oído sino de la vista y de lo que te avisa el cuerpo. Y lo cierra la visión, que Jerry ilustra con Miguel Ángel viendo al David dentro del bloque de mármol: alcanzar a ver el potencial de algo o de alguien antes de que exista.

Rescatan al ego como un jugador más del equipo, el que reparte máscaras para entrar a distintos escenarios, y que solo estorba cuando la máscara deja de corresponder con quien está detrás.

Hallazgo

Cuando la imagen no cuadra con los subtítulos, la gente te sigue cayendo bien, pero deja de seguirte.

Comprar tiempo

Chato y Jerry

Arrancan con lo que cada uno aprendió del dinero en su casa. Chato, que hay muchas maneras de ganarlo, y cuenta cómo a los ocho años le enseñaba el diente flojo al del puesto de juguetes para que le fiara hasta que llegara el ratón Pérez. Jerry, dos creencias que le costó años quitarse: que solo se gana trabajando para alguien más, y que a quien le va bien seguro anda en algo chueco.

Coinciden en que el dinero se acumula para comprar tiempo, y en que la mejor prueba de que sirve es poder decirle que no a un proyecto que no quieres.

En la segunda mitad se meten con la masculinidad. Reconocen que crecieron con el mandato de que los hombres no lloran, y que aprender a pedir ayuda y a nombrar el miedo y la tristeza les ha costado más trabajo que cualquier negociación.



Hallazgo

Cuentan el cuento de los dos monjes: uno cargó a la princesa para cruzar el río y la soltó del otro lado; el otro llevaba dos horas cargándola en la cabeza.

Arrastrar el lápiz

Roberto Velasco

Secretario de relaciones exteriores



Ha estado en la crisis arancelaria de 2019, en la negociación de las vacunas contra el COVID y en las mesas de seguridad con Estados Unidos.

Resume su método en tres pasos. Entender con quién estás tratando y qué quiere, algo que se logra hablando con las personas mucho antes de sentarse. Estudiar el tema hasta donde la negociación lo exija, porque quien no lo conoce queda a merced de su contraparte. Y pensar creativamente en una salida donde cada quien se lleve algo.

Su ventaja, dice, es que arrastra el lápiz: llega a la mesa con una propuesta escrita. El noventa y nueve por ciento de las veces la solución final no es su plan, pero ya hay algo concreto sobre lo cual trabajar en lugar de discutir en abstracto.

Y advierte que el tiempo también se negocia. Si tienes prisa, esa prisa es tu debilidad y tu contraparte la va a encontrar.

Hallazgo

Nunca le gritaría a nadie en una mesa de negociación, y se pregunta por qué entonces lo haría en su casa.

Decidir es cortar

Rodrigo Olea
Industria farmacéutica

Lleva casi veinte años en la industria farmacéutica y se describe como alguien analítico que tiene que cuidarse de la parálisis por análisis.



Explica algo que casi nadie fuera de su gremio sabe: la patente empieza a correr cuando registras la molécula, no cuando lanzas el medicamento, así que todos los años de investigación clínica se van comiendo el plazo con el que después tienes que recuperar la inversión. En su empresa reinvierten el treinta por ciento de las ventas en investigación, contra una media de la industria cercana al diez.

Con su equipo empieza siempre por conocer a la persona antes que al profesional, y usa dinámicas de línea de vida donde él se muestra vulnerable primero.

Y para decidir se apoya en la etimología: decidir viene de cortar. Cuando eliges algo, en realidad estás cortando todo lo demás.

Hallazgo

Deja que su gente se equivoque, siempre que haya medido antes qué tan caro sale ese error.

COORDENADA 19

El pedacito de México que te toca

David Abaunza

Director general, fundación de salud oftálmica



Contador y financiero de formación, pasó por microfinanzas y despachos antes de dirigir una fundación de salud. Su regla para sentarse en mesas donde es el único que no es médico: si vas a ocupar la silla, tienes que aportar, y para aportar hay que estudiar. Lleva un diplomado, una especialidad, dos maestrías y un MBA, y dice que aún le falta.

Cuenta el Doctor Vagón, un tren de la salud con un vagón acondicionado como quirófano que llega a comunidades sin otro acceso. Entre noventa y ciento veinte cirugías de catarata por parada, cerca de mil personas en tres años, y una operación que puede tomar quince minutos.

Y explica por qué el retorno social es enorme: quien no ve necesita a alguien que lo cuide, así que la familia pierde dos ingresos, no uno. Recuperar la vista devuelve los dos.

Hallazgo

Cuando le preguntan cómo lidera equipos de especialistas, responde que quedándose callado hasta detectar dónde se cruzan dos caminos, y ahí hacer el amarre.

COORDENADA 20

El propósito es la gasolina, los hábitos el vehículo

Chato y Jerry

Cierran la temporada repasando los veinte capítulos y buscando qué se repitió.

Chato se queda con una constatación: cada invitado, sin importar su industria, terminó hablando de lo mismo, de conectar con el otro. Desde Ramón y el discurso de Kennedy hasta Rodrigo preguntando por la vida de su equipo antes que por su trabajo.

Jerry se queda con dos piezas que ya no separa: el propósito es la gasolina y los hábitos son el vehículo. Sin propósito no sabes hacia dónde vas, y sin hábitos no llegas.

Y se corrigen con algo que les dijo Nancy: antes de hablar de felicidad en una empresa hay que revisar la base de la pirámide, porque hay lugares donde la gente ni siquiera tiene garantizada su seguridad para trabajar.



Hallazgo

Naked nació de una idea que ellos mismos repiten: haz el contenido, que lo peor que puede pasar es que nadie te pele.

Síntesis: lo que se repitió en todo el camino

Vistos juntos, los veinte capítulos de la primera expedición dibujan siete rutas que aparecen una y otra vez, con acento distinto según de dónde venga cada invitado.

1. El ego cobra peaje
Chato y Jerry abren mandando al ego al asiento del copiloto, y el tema no los suelta en toda la temporada. Guillermo Melin advierte que la escucha activa pega directo al ego, porque obliga a soltar tu opinión en el momento. Jerry lo cierra rescatándolo como un jugador más del equipo, el que reparte máscaras. La coincidencia: el ego estorba cuando toma decisiones, y sirve cuando alguien más lo está manejando.

2. Antes de vender, conecta
Chato lo plantea desde la escuela que le prohibió vender quesos, Ramón Morales desde la llave del consentimiento —lo que el otro desea—, Gaël Thomé desde una pregunta de prospección que sacó de un estudio de apps de citas, y David Mahbub desde la promesa de marca que Volaris y Starbucks cumplen sin fallar. Cuatro industrias que no se parecen en nada, describiendo la misma operación: primero entender al de enfrente, después ofrecerle algo.

3. Comunicar es responsabilidad del que habla
Jerry carga el peso al emisor: si ya lo dijiste mil veces y no te escuchan, revisa cómo lo estás pidiendo. Chato aterriza el riel de la objetividad, Roberto Velasco llega a la mesa con el lápiz ya arrastrado, y Rodrigo Olea empieza por la persona antes que por el profesional. Nadie en la temporada culpa al que no entendió.

4. El tiempo es la única moneda
Es el hilo más explícito. Jerry salió del corporativo para dejar de invertir tiempo en un fruto ajeno, Chato se bajó de treinta y seis aviones, Adolfo Álvarez rechaza licitaciones que no puede entregar bien, y el hotel japonés que cita lleva siglos negándose a crecer. El dinero regresa, la hora no.

5. Propósito y hábitos, siempre juntos
Tico Perezgrovas lanza la piedra atada al hilo y descubre que el propósito solo te invita a volver a lanzarla. Guillermo Melin se trae de sus triatlones que la constancia gana a la intensidad. Las cuatro leyes del hábito le dan estructura, y el capítulo veinte le pone nombre: la gasolina no sirve sin vehículo.

6. Liderazgo que se gana sin autoridad
Isaac Rentería sostiene veinticinco voluntarios donde nadie cobra un peso. David Abaunza estudia dos maestrías para merecer una silla entre médicos, y lidera quedándose callado hasta detectar dónde se cruzan dos caminos. Nancy Martínez muestra el otro lado: la empresa se compromete primero y el compromiso te lo dan firmado. Liderar aquí se parece más a ganárselo que a ejercerlo.

7. Decidir es cortar
Rodrigo Olea trae la etimología: elegir algo significa cortar todo lo demás. Gaël Thomé lo comprueba con las mermeladas, donde veinticuatro sabores atraen y tres venden. Fabiola Menchelli cortó el trabajo en equipo por la creación individual, y Adolfo Álvarez corta crecimiento para poder entregar bien. La temporada respeta el no.

Y si hay algo que atraviesa la expedición completa, es que los veinte invitados describen el mismo movimiento: quitarse de en medio. Bajarle al ego, escuchar antes de proponer, soltar lo que no se puede controlar, decir que no a lo que suena tentador. Cada uno lo llama distinto desde su industria, pero todos están hablando de dejarle espacio a alguien más.

NKD BY CHATO & JERRY