ROMPER PARADIGMAS Y VENCER MIEDOS: LA VIDA DE LOS EMPRENDEDORES

Por: María Luz Jiménez

Abogada rosarista especialista en Derecho Comercial, Administración de Empresas y *coaching* para emprendedores.

© Camilo Jiménez.

UEDORES

Hay caminos diversos para convertirse en emprendedor exitoso. Sin embargo, en cualquier caso emprender implica, entre otras tareas, dedicarse, o a veces forzarse, a realizar una búsqueda interior intensa y profunda para encontrar habilidades y expectativas e interpretar la realidad que rodea al emprendedor para consolidar una propuesta generadora de valor a partir de sus conclusiones. La validez de esta se comprueba si responde a necesidades reales y si conforma un proyecto de vida que da resultados tangibles.

Descrito en doce renglones parece sencillo, pero un buen emprendimiento es el resultado de años de esfuerzo, de dedicación, de fracasos, de intentos fallidos y sobre todo de hacerse preguntas, muchas preguntas para reorientar, para volver a comenzar, para rediseñar, para cambiar, etc. Esa es la parte más importante del largo camino del emprendedor exitoso.

Desde sus distintos panoramas y contextos, una politóloga y un sociólogo rosaristas tejieron con tesón y ahínco los proyectos de vida que hoy veremos. Yo también, rosarista y abogada, me concentré en ayudar a otros emprendedores a encontrar las respuestas, tan necesarias en este camino hacia el éxito. Aguzo mis oídos y planteo preguntas. Veamos cuáles son las conclusiones y consejos que entre los tres podemos aportar para otros emprendedores.

Alejandra y Amazon Bed & Breakfast[1]

Alejandra Palacios, politóloga rosarista, fue estudiante de la primera cohorte con la que la universidad dio inicio al programa en 1997. Estudió becada por la institución durante los últimos dos años de carrera. Actualmente es empresaria en el sector de turismo en Amazonas y reside en Suecia.

[1] Entrevista realizada gracias a la colaboración de la *Revista del Rosario.*

"CONSTRUYENDO UN MUNDO DONDE LA INNOVACIÓN, RESPONSABLE Y SOSTENIBLE, GENERA DESARROLLO ECONÓMICO, PROGRESO Y VALOR SOCIAL"…

Centro de Emprendimiento
Facultad de Administración Universidad del Rosario

Contáctanos y vincúlate a nuestros programas….
emprendimiento@urosario.edu.co ext: 8102/8105…
síguenos en facebook:
http://www.facebook.com/#!/urosario.emprendiendo

© Amazon B&B.

"Para mí los negocios son conceptos. Todo viene de una idea asociada a una visión de mundo que luego se concreta en un producto o un servicio".

¿Siempre te pensaste como emprendedora o alguna vez quisiste un trabajo de tiempo completo en alguna empresa?

Aunque vengo de familia comerciante con pequeños negocios, para bien o para mal siempre quise tener la seguridad de un "buen empleo" de tiempo y prestaciones sociales completos. Tenía el falso prejuicio de que ser comerciante e independiente era negativo y para personas poco calificadas. Esta era la opción laboral para los que no lograban tener "puesto fijo" y se veían obligados a rebuscarse la vida por medio de las ventas. Hoy se ha comprobado que el mercado laboral moderno se mueve en esta dirección, aunque con productos más desarrollados.

Pero entonces, ¿qué te llevó a ser empresaria?

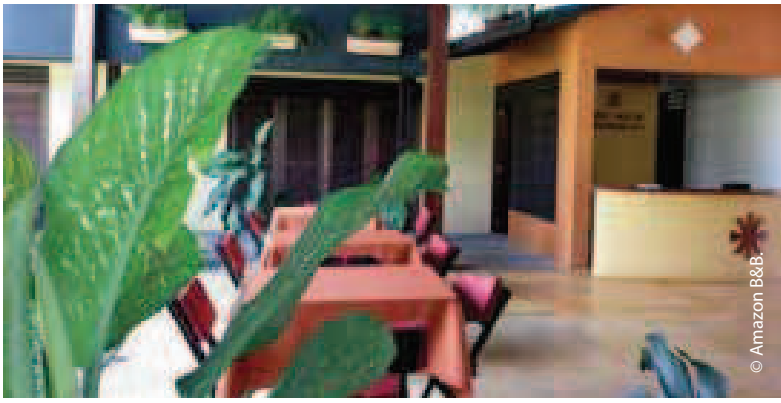
Influyeron dos factores: el primero, la ausencia de un nicho claro en el mercado laboral. Yo quería un "top job", pero durante mi tiempo de estudiante no había tomado en serio la necesidad de analizar el mercado laboral, ver las tendencias, las oportunidades y el tipo de competencias labo-

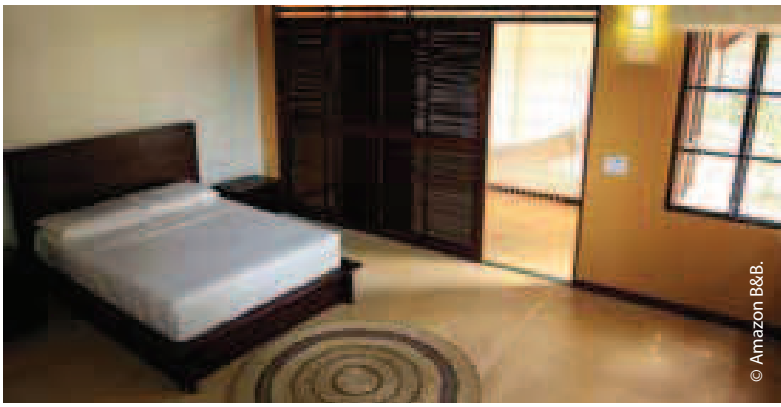
rales, prácticas y personales para ese trabajo que deseaba. Esto dificultó mi búsqueda efectiva de trabajo en Colombia.

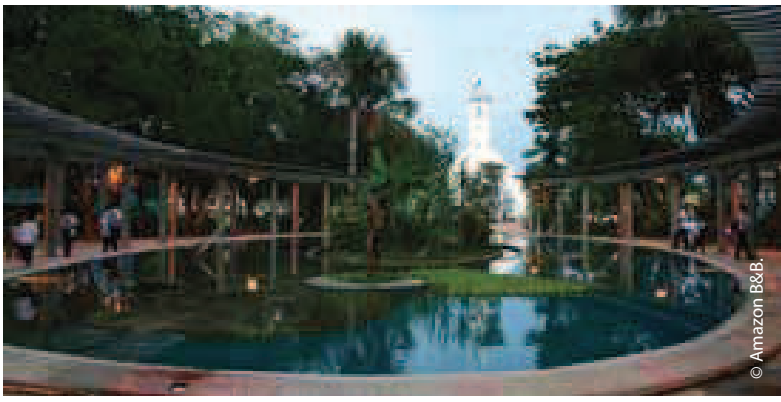
El segundo fue la migración. En 2004 mi vida dio un giro radical: tuve la oportunidad de obtener un permiso de residencia en Suecia con posibilidades de quedarme y convertirme en ciudadana. Esto cambió por completo mi perspectiva y mis posibilidades laborales. Por primera vez sentí que no tener un nicho en el mercado laboral fuerte en Ciencia Política, paradójicamente, me dio una gran oportunidad. Hoy, que he trabajado reclutando personal para las empresas, encuentro un error bastante común en varios currículum vítae que recibimos: con frecuencia muchos de los aspirantes tienen buenos estudios, maestrías y especializaciones, pero carecen de una línea clara de coherencia entre lo que han hecho y el trabajo que están solicitando y sus aspiraciones. A veces dan la impresión de que hubieran hecho estudios por afición, más no por una decisión consciente.

¿En qué momento arranca todo?

Cuando encontré por primera vez un asesor en la oficina de empleo. Esta persona revisa mis estudios amablemente, pero de forma muy directa me dice: "El desempleo es muy alto para lo que has estudiado. Es difícil, incluso para los suecos. Tienes que ir a la Universidad de Estocolmo, hacer otros cursos y además los niveles avanzados de sueco e inglés. Cuando tengas todo completo, puedes volver aquí y ver a qué puedes aspirar". En el mejor de los casos, eso significaba un período de estudios de dos a tres años, que no podía financiar ni estaba dispuesta a hacerlo. Bastante desanimada, entonces, le pregunté: "Con lo que tengo, —yo no hablaba mucho sueco— ¿en qué puedo encontrar un trabajo? ¿En qué hay trabajo?". Me responde: "¡Como profesora de español!". Otra vez mira mi CV y, con una actitud mucho más cálida, dice: "Tienes buenos estudios y experiencias valiosas







Leticia al atardecer.

overview
Entertainment Business

"EL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO FUE EL SITIO DONDE APRENDÍ A ATERRIZAR Y A ESTRUCTURAR MIS SUEÑOS, VER MIS OPORTUNIDADES, PERO ANTES QUE NADA, FUE EL LUGAR DONDE APRENDÍ QUE EL ÚNICO LÍMITE ES EL CIELO".

Síguenos: www.agenciaoverview.com.
Isaac Guerrero. Co-Fundador:Agencia Overview

para hacer empresa. Si quieres, puedo enviarte a un curso para registrar empresa". Ese mismo día me registraron en un curso "para empezar empresa", tener acceso a capacitaciones y un pequeño subsidio. Así comenzó todo. Una pequeña empresita de medio tiempo manejada desde casa que ofrecía cursos de español. En este país hay un ambiente muy positivo para crear empresa.

Es claro que tu desempeño laboral ha estado más relacionado con los negocios. ¿No será esto una evidencia de que elegiste una línea de estudios equivocada?

No. Si yo tuviera que escoger ahora una carrera, elegiría la misma: ¡Ciencia Política! Creo que también podría elegir Estudios Liberales. En fin, este tipo de carreras "generalistas" combinadas con una línea muy fuerte de cursos en emprendimiento, negocios, tecnologías modernas y sentido común resulta una buena decisión. Los estudios generales son una buena base para formular conceptos e ideas de negocio. Para mí los negocios son conceptos. Todo viene de una idea asociada a una visión de mundo que luego se concreta en un producto o un servicio. Lo administrativo, lo jurídico o lo económico siempre puedes completarlo, aprenderlo o consultarlo, pero la capacidad de análisis, el sentido común y la claridad en la formulación y estructuración de las ideas es algo que requiere más herramientas.

Pero ¿siempre has pensado que no te equivocaste en la elección de la carrera?

Tengo que confesar que justo después de terminar mis estudios y mientras buscaba trabajo, me daba golpes de pecho por no haber estudiado "una carrera que me diera, al menos, un 'puesto". En ese momento de mi vida la idea de un "top job" era una quimera. Sin embargo, hoy no me arrepiento de mis estudios "generalistas". Gracias a ellos he podido hacer proyectos con valor agregado, responsabilidad social y estándar internacional. Sin esta formación de base difícilmente hubiera podido formular las ideas que me permitieron

desarrollar los productos y servicios que ofrecen hoy las empresas www.amazonbb.com y amazonspanishcollege.com en Colombia y www.vialatina.se en Suecia.

¿Cómo nació Amazon B&B?

En 2008 mi socio y yo visitamos Colombia con el objetivo de concretar un proyecto de turismo tradicional en Cartagena. Sin embargo, los inflados precios de las propiedades y los millonarios presupuestos de las construcciones en la Heroica nos obligaron a pensar en un destino diferente. Entonces decidimos visitar Leticia con la idea de conocer el destino para empezar a ofrecerlo en mi agencia de viajes en Suecia. Para sorpresa nuestra, así como lo es para muchos turistas que nos visitan, Leticia es mucho más de lo que uno se imagina. En solo dos días tuvimos la convicción profunda de que este lugar era único y especial para hacer proyectos de turismo diferentes a los que tiene la oferta de la región.

¿Qué vende Amazon B&B?

Turismo ecológico y socialmente sostenible. No es algo que nos hayamos inventado; es lo que muestran las tendencias del mercado de viajes. El mundo empieza a cansarse de los destinos de playa y sol para elegir cada vez más destinos nuevos, exóticos, que den al visitante la oportunidad de aprender cosas nuevas, vivir experiencias diferentes y, sobre todo, compartir y aprender de la gente y de la cultura local. Nuestros visitantes son de larga estadía. Se trata de extranjeros que toman cursos de español, aprenden sobre la cultura colombiana y sobre la región amazónica. Integramos la dimensión sociocultural en las actividades de nuestra empresa porque creemos que es una buena estrategia que aporta al beneficio de la gente y la región.

¿Qué es lo que más te ha gustado de la experiencia?

Ser empresaria ha sido mi "top job". Es la fuerza que me motiva a aprender cosas, pero también me desafía a ponerlas en práctica y a usar

Los turistas buscan nuevos destinos y quedan asombrados con la biodiversidad de la región.

Leticia es mucho más de lo que uno se imagina.

el conocimiento. En este trabajo no hay tiempo para la disertación teórica; aquí nos movemos en tiempo real. Tenemos que tomar decisiones frente a problemas concretos, desde temas jurídicos complejos que tienen consecuencias económicas hasta asuntos sencillos como dónde instalar una lámpara.

¿Qué implica manejar este negocio?

Un desafío porque lo manejamos a distancia y damos cada vez más capacitación y responsabilidades al personal local. Solo nos encargamos de algunas cosas estratégicas como mercadeo y desarrollo de productos que fortalecen y amplían los ejes de este nicho: negocios, turismo, América Latina y ELE (Español como Lengua Extranjera). Además, desarrollamos otras actividades: mi socio tiene otra empresa y yo me dedico a la maternidad.

¿Qué recomendaciones puedes dar a quienes se piensan como empresarios?

Lamentablemente no son productos terminados. Todavía tengo mucho para aprender y experiencias por vivir. Pero lo que yo he hecho y me ha dado mucha utilidad es aprender de las experiencias de otros, leer sus libros, escuchar sus consejos, seguir sus series.

¿De quién, por ejemplo?

Siento gran admiración por Sir Alan Sugar, que es el empresario de la versión británica de *El aprendiz*. También recomiendo la versión británica de la serie *Dragons' Den*. No obstante, no solo se trata de estudiar; el desafío está en poner en práctica. Hoy no es necesario tener gran capital para emprender un proyecto. Lo más importante es un buen concepto de negocio bien formulado, acorde con las tendencias del mercado, con un sello de originalidad y base de cálculos realistas. Implica, como solía decir uno de los más recordados profesores de mi generación con mucha sabiduría, "echar mano de su propia cosecha".

Alejandro y Árbol de tinta[2]

Alejandro Torres, sociólogo rosarista

© Camilo Jiménez.

¿De dónde nació esta iniciativa para formar tu propia librería?

Quise trabajar en esto por casualidad. Mientras estaba en la universidad, me quedaba un tiempo extra para estudiar después de clases y, como vivía en el centro, visitaba con frecuencia a un señor que tenía una pequeña librería por la carrera octava A. Le compraba libros cuando podía y en algún momento le surgió la necesidad de tener a alguien que le ayudara. Yo no tenía mayor noción de los libros; era más fiebre que otra cosa y mucho menos tenía idea de venderlos. Compraba, pero no sabía vender un libro. Entonces me dijo: "Si tiene tiempo y no le incomoda, ayúdeme de 2 de la tarde a las 7 de la noche, mientras yo cuido a mi hijo recién nacido". Así empezó. Me fui amañando y cuando me di cuenta ya llevaba cinco años trabajando, terminé la carrera y me gradué. Entonces me dediqué de lleno a trabajar en esto, no solo porque encontré una posibilidad económica, sino porque encontré mi camino; descubrí que leer por leer me gustaba más que la propia carrera.

¿Cómo pasas de trabajar a tener tu propia librería?

Trabajé cinco años como empleado, aprendiendo los rudimentos; uno nunca termina de aprender. Ya tenía visto el local desde el principio, pero me demoré cerca de dos años en poder montarla porque tenía que ahorrar mucho. Más

[2] Entrevista realizada gracias a la colaboración de Julio César Montañez Ruíz, abogado rosarista.

que dinero, debía saber qué libros conseguir, así que me esforcé casi tres años y me boté al agua.

¿Se podría decir, entonces, que esto no es simplemente como la librería, sino tu estilo de vida?

Sí. Si yo tengo tiempo salgo de aquí a mirar más librerías. Me puedo pasar todo el día viendo libros. Con los años, uno se va dando cuenta que no incomoda, que no necesitas de otra presencia física distinta de los libros. A mí me tiene vivo estar dentro de los libros.

¿Quiénes son tus más asiduos clientes?

Los profesores y los estudiantes. Y hay unos más especiales que otros. Hay unos locos que conozco desde que empecé hace diez años; cuando eran niños, venían aquí de uniforme de colegio y han seguido viniendo. Pero con muy pocos se tejen amistades. No es tan fácil porque, para muchos, el libro va así como viene. Pero quien otorga algún significado a los libros y en su primera visita logro aconsejar el adecuado, que impacte y toque sus intereses, regresa y puede convertirse en amigo.

¿Qué piensas de la frase de Roberto Bolaño, que dice: "Cada cual tiene el librero que se merece"?

Bueno, la verdad es que yo no me considero librero, porque eso se aprende con los años. Hay personas que pueden pasar veinte o treinta años y tener fama de libreros, pero aprender el oficio como tal puede tomar toda la vida e incluso nunca llegar a serlo. Un librero no es solo alguien que puede vivir entre los libros todo el día; es alguien que tiene afinado el ojo, el oído, la paciencia y la disciplina y tiene presente un infinito amor por esto aunque no le produzca riqueza material. Porque este negocio no genera riqueza; genera crédito, como todo en la vida, pero uno tiene que hacer muchas cosas para hacerlo productivo. Entonces pienso que la gente puede encontrar a alguien que sea una buena guía, porque me parece que ya no existen libreros o son muy difíciles de encontrar. Con esa guía se pueden crear vínculos de saber, de amistad en el saber y de disfrutar lo que se encontrarán en la vida; entonces vas a vivir en la eterna sorpresa y eso es lo divertido.

En la actualidad, el tema ambiental y la llegada de las nuevas tendencias tecnológicas propugnan por una nueva concepción de libros: los electrónicos. ¿Cómo crees que esto afectará tu sector?

El libro no muere porque la humanidad necesita contextos. Van a vivir los dos tipos de libros: el texto digital y el libro impreso, como lo conocemos, porque de todas maneras este formato, al no requerir energía, no vararse, no borrarse, solamente tiene tres enemigos y son elementales: el fuego, el agua y algunos insectos que son fáciles de dominar. El libro como tal no desaparece. Sí creo que se va a ir reduciendo la impresión y los

fanáticos de este tipo de objetos y puede ser que se conforme una especie de logia, que persigue el libro por el formato mismo. Pero creo que no es esta generación la que va a asistir a la desaparición del libro; va a asistir a la convivencia de los dos formatos.

Si nos ponemos a ver, desde la invención de la imprenta de Gutenberg hasta nuestros días, no se habían impreso tantos libros como en los últimos tres años; es posible que ahora que la humanidad llega a imaginarse el fin de los libros impresos sea cuando más estemos imprimiendo, pero luego, cuando poco a poco tiendan a desaparecer, el objeto cobrará más valor.

A ti, que eres un apasionado por los libros, ¿qué es lo que más te gusta leer?

Literatura fantástica de finales del siglo XIX y principios del XX.

¿Autores en especial?

Hermann Melville, Arthur Machen, Ambrose Bierce, Nathaniel Hawthorne, Thomas de Quincey y Marcel Schwob. Esos son mis favoritos.

¿Sientes algún libro en especial que te haya marcado, que lo recuerdes con especial afecto?

El golem, de Gustav Meyrink y *Ficciones*, de Borges, me gustan mucho; con esos dos tengo un gran tesoro, sobre todo porque ahí encontré que lo mío era la literatura fantástica.

¿Qué son los libros para ti?

Tomo los libros como un rescate. Yo iba por muy mal camino —no se imaginan cuánto— pero encontré algo que hacer con los libros. Los libros no solo comen tiempo: hacen ganar tiempo, recuperar tiempo, encontrar lo que está perdido, lo que uno no entiende, encontrar alguien que lo diga mejor. A veces para entender las cosas o para acabar de enredarlas, pero de manera agradable. A mí me salvaron personalmente, con ellos estoy a la búsqueda del tiempo perdido. Eso solamente está en los libros.

© Camilo Jiménez.

© Camilo Jiménez.

MARÍA LUZ JIMÉNEZ: *COACH* PARA EL EMPRENDIMIENTO

"Algunos pueden tener grandes atributos, una gran motivación al logro, pero no obtienen resultados porque no saben cómo. Ese cómo, o medio, debe estar hecho a la medida de cada emprendedor. El coaching *es el puente entre los atributos y los resultados".*

La tendencia nacional se orienta hacia la recomendación del emprendimiento como alternativa a la crisis del empleo. En el país se crean cada vez más instituciones y redes que apoyan y respaldan a quienes desean ser emprendedores. De hecho, la Universidad del Rosario, con la creación del Centro de Emprendimiento, busca garantizar la perdurabilidad de cada intento gracias al trabajo en tres dimensiones: "competencias, concepción del proyecto emprendedor, crecimiento y perdurabilidad"[3]. El seguimiento a cada caso ha sido la clave del éxito.

Convertirse en emprendedor es mucho más que buscar una salida a la desocupación y así lo entiende el Centro y quienes trabajan allí. Ese camino implica una intensa búsqueda interna. Cuando se toma la decisión de emprender un negocio o una acción social, el emprendedor suele tener la impresión de estar inscrito en un curso o programa académico que, como cualquier otro, tiene salones, profesores, lecciones y tareas. Pero en este caso, el salón de clase puede estar en la calle, en una conversación, en un libro o en un programa de televisión. El profesor puede ser un amigo, un familiar o un desconocido. Personas y situaciones que dejan lecciones y tareas a veces sin notarlo. El corazón, los instintos, los gustos o las necesidades guían al emprendedor a vivir esta emocionante pero exigente aventura.

En ese proceso es indispensable tener un entrenador. Alguien que acompañe el proceso para que, luego de cada lección que da la vida, el mercado, los clientes o los amigos, el emprendedor pueda analizarla, encontrarle sentido y avanzar en su camino mediante la elaboración de un plan que incluya pequeñas tareas que permitan alcanzar su objetivo con el menor riesgo posible.

La retoma del emprendimiento como tendencia implica la reedición de antiguas, pero eficaces, prácticas útiles para la reflexión. Ese es el caso del *coaching*. Se trata de una herramienta que facilita el conocimiento propio. No es una terapia ni una asesoría: es un espacio conversacional donde alguien, a quien llamamos *coach*, le hace preguntas a aquel que necesita reconocerse, estructurar un plan, encontrar el cómo y el dónde. A este último se le conoce como *coachee*. Esta herramienta potencia el proceso de crecimiento del emprendedor. El *coach* actúa como un espejo o tablero de resonancia de su cliente, utilizando el método socrático del diálogo.

Por medio de preguntas como: ¿cuán dirigidos o encaminados al logro están tus comportamientos, acciones y sentimientos? ¿Qué consideras que te impide avanzar? ¿Cómo son tus comportamientos o acciones respecto a…? ¿Qué está sucediendo en la realidad? ¿Cuánto influyen tus creencias o paradigmas en tus decisiones? ¿Qué puede estar interfiriendo en el desarrollo de tus planes? ¿Qué necesitarías para continuar en tu evolución y crecimiento? ¿Qué podrías comenzar a cambiar desde este mismo momento? ¿Cómo puedes cambiar? ¿Qué puedes hacer para vencer ese temor a actuar? ¿Qué acciones podrías emprender hoy o mañana para comenzar a enfrentar y vencer el temor?, etc. el *coachee* experimenta un efecto renovador poderoso. Así es posible ayudarlo. En este caso el emprendedor, al identificar sus propias habilidades y competencias, saca provecho de ellas en beneficio propio y de otros y logra mayor eficacia en sus objetivos en todos los ámbitos. El conjunto de preguntas conduce a la reflexión para lograr el cambio de actitud y de conducta.

[3] Nayib Abdalá. Profesional de Emprendimiento. Centro de Emprendimiento de la Universidad del Rosario.

© Camilo Jiménez.

© Camilo Jiménez.

El emprendimiento es un cambio de vida, pero hacerlo implica romper paradigmas y vencer miedos.

María Luz Jiménez Cano

emprendedores@marialuzjimenez.com
3162459103

"Si rompemos paradigmas, vencemos miedos y definimos objetivos, entonces cambiamos lo que sentimos. Si cambiamos lo que pensamos, reencuadramos nuestros pensamientos; entonces apalancamos talentos, cambiamos lo que hacemos y, por tanto, cambiamos los resultados".

Porque todos tenemos las respuestas a nuestras preguntas dentro de nosotros, es un proceso de *insight*. Gracias a ese proceso de pregunta y respuesta, el *coachee* "cae en cuenta", es decir, siente, piensa, encuentra, analiza y concluye, luego toma decisiones y emprende acciones. Los seres humanos tendemos a actuar impulsivamente. Cuando alguien nos dice lo que debemos hacer o cómo debemos hacerlo, escuchamos u oímos pero al final hacemos lo que creemos o pensamos. Allí hay más impulso que análisis. El *coaching*, mediante el análisis, nos ayuda a hacer lo que creemos, sin impulso; habiendo "visto la situación" desde varios ángulos, nos ofrece nuevas perspectivas.

El *coach* lleva a esto sin juzgar, sin dar respuestas, ayudando a clarificar, a que el *coachee* tome la mejor decisión para que el cambio o meta sea claro, específico, realizable y que no haga daño a nadie ni a nada. El logro, que es muy personal, es una motivación interna que se puede mantener o corregir con la planificación, la autoconfianza y la ayuda que es posible obtener de terceros. El *coachee* aprende a aprender; tiene la oportunidad de sacar su talento y de alinear sus propios objetivos con su esencia y la de su empresa, lo que se traduce en mayor nivel de productividad, en un mejor clima de trabajo, en una mejor identidad consigo mismo.

Como *coach* para el emprendimiento personal y empresarial comulgo con la idea de que el emprendimiento es un estilo de vida que nos da fuerza y dinamismo porque es permanente. Lo ideal es que este camino esté acorde con lo que somos, con lo que deseamos, con lo que nos hace vibrar y con la

forma en la que nos vemos en un futuro a corto, mediano y largo plazo. Es necesario ir cambiando, corrigiendo, analizando, creando, estudiando y profundizando en lo que necesitamos para mejorar lo que ya somos. Lo que se propone el *coaching* es preguntar para buscar la reflexión y los cambios de actitud mediante el autoanálisis.

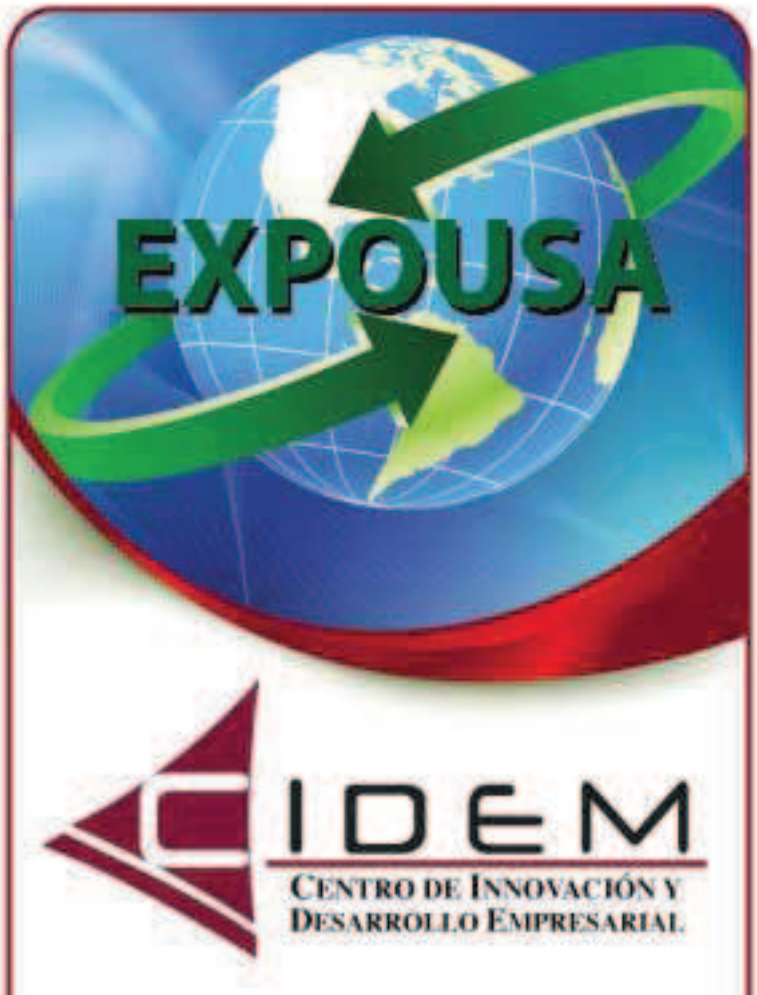
En nuestros países de América Latina es un tema que apenas comienza; sin embargo, en el resto del mundo es considerado de gran importancia para el crecimiento y aprendizaje empresarial, ya que permite que las oportunidades de desarrollo se integren y complementen entre sí por medio de la conducta, la actitud y los atributos del emprendedor.

Son demasiadas variables que deben funcionar al mismo tiempo. De ahí la importancia del acompañamiento. El emprendimiento implica conocer los atributos personales, utilizar la iniciativa, la observación, la visión, la actitud, la persistencia, el optimismo y el anhelo de éxito, pero además estar dispuesto a continuar aprendiendo además de los conocimientos que ya tiene.

Asimismo, exige mantener una actitud permanente hacia la motivación al logro que, según el profesor Mclelland de la Universidad de Harvard, se trata de saber qué es lo que motiva a alguien en la vida; esa convicción hace que emprenda acciones y por lo tanto obtenga resultados con la capacidad que tiene el emprendedor de combinar todos estos atributos. Tener esa habilidad hace la diferencia.

De hecho, algunos pueden tener grandes atributos, una gran motivación al logro pero no obtienen resultados porque no saben cómo o están dispersos. Ese cómo, o medio, debe estar hecho a la medida de cada emprendedor. El *coaching* es el puente entre los atributos y los resultados.

Quien entra en un proceso de *coaching* se empodera y aprende tanto de sí mismo, que tendrá la seguridad suficiente para levantar su vuelo y lograr el éxito, es decir, producir resultados concretos.



ESCUELA DE CONSULTORES UNIVERSIDAD DEL ROSARIO – BUREAU VERITAS
GESTIONE SU CONOCIMIENTO

Contactos: Jorge Hernán Gómez
jorge.gomez@urosario.edu.co
Camilo Cortés Montejo
camilo.cortes@urosario.edu.co

PROGRAMA EXPO USA.
ORIENTE A SU PYME A INTERNACIONALIZARSE.

Contactos: Gloria Arias
gloria.arias@urosario.edu.co
andres.garcia@urosario.edu.co

"Somos el vínculo de la universidad con el sector institucional"
http://www.urosario.edu.co/CIDEM/ur/Quienes-Somos/