

KEN COLEMAN

PRÓLOGO POR DAVE RAMSEY

EL
PRINCIPIO
DE
PROXIMIDAD

Conéctate con la gente adecuada en los lugares adecuados
y las oportunidades llegarán.

¡y tú estarás preparado para aprovecharlas!

TALLER DEL ÉXITO

El Principio de proximidad

Copyright © 2022 - Taller del Éxito - Ken Coleman

Título original: *The Proximity Principle: The Proven Strategy That Will Lead to a Career You Love*

Publicado por:

Taller del Éxito, Inc.
1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210
Sunrise, Florida 33323
Estados Unidos
www.tallerdelexito.com
ISBN: 978-1607385899

Editado y publicado en Colombia por Editorial Taller del Éxito, S.A.S.
con la autorización de Taller del Éxito, Inc.

Editorial Taller del Éxito, S.A.S.
Cra 58 # 127 - 59, Oficina 386
Bogota, D.C., Colombia
ISBN: 978-9580101239

Impreso en Colombia - Printed in Colombia

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida, por ninguna forma o medio, incluyendo: fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Director de arte: Diego Cruz
Diagramación: Joanna Blandon y María Karla Castellanos
Diseño de carátula: Diego Cruz
Traducción y corrección de estilo: Nancy Camargo Cáceres

22 23 24 25 26 R|CNM 07 06 05 04 03

DEDICATORIA

Stacy:

Mi proximidad hacia ti me ha convertido en un mejor ser humano y ha logrado que esta vida sea un viaje increíble.

Para nuestros hijos Ty, Chase y Josie:

*Ustedes nos enorgullecen.
Ojalá pongan todo esto en práctica a lo largo de su viaje hacia cumplir sus propósitos.*

A mis padres:

Gracias por su amor y por los sacrificios que hicieron para acercarme a las personas y a los lugares que hicieron de mí quien soy hoy.



CONTENIDO

Prólogo	9
Agradecimientos.....	13
Introducción.....	15
Capítulo 1	
¿Qué es El Principio de proximidad?.....	21
PARTE 1: LA GENTE	27
Capítulo 2	
Los profesores	37
Capítulo 3	
Los profesionales	43
Capítulo 4	
Los mentores.....	55
Capítulo 5	
Los compañeros	65
Capítulo 6	
Los productores	75

PARTE 2: LOS LUGARES 85

Capítulo 7

El lugar donde estás 89

Capítulo 8

Un lugar para aprender 97

Capítulo 9

Un lugar para practicar 107

Capítulo 10

Un lugar para desempeñar
el trabajo de tus sueños 121

Capítulo 11

Un lugar para crecer 131

PARTE 3: LAS PRÁCTICAS 141

Capítulo 12

Creando una red de conexiones 143

Capítulo 13

Haciendo que tu conexión funcione 153

Capítulo 14

Aprovechando la oportunidad 163

Capítulo 15

Adoptando un mentalidad de proximidad 173

Conclusión 183

Notas 187

PRÓLOGO

Dave Ramsey

Cuando tenía unos 12 años, le pedí a mi papá algo de dinero para ir con mis amigos a la tienda a la que solíamos ir. Nunca olvidaré su respuesta:

“Tú no necesitas dinero. ¡Lo que necesitas es un *trabajo!*”

Lo siguiente que supe fue que me encontraba tocando puertas por todo Antioch, Tennessee. Cada vez que alguien me prestaba atención, yo le entregaba una de mis tarjetas de presentación y le solicitaba el “privilegio” de suplirle todas sus necesidades en cuanto al cuidado de su césped.

Muy pronto, *Dave's Lawns* tuvo docenas de clientes y pasé un verano acalorado cortando el que pareció ser un brote de hierba en todo mi vecindario.

Por supuesto, desde entonces, he tenido varios trabajos. Empecé vendiendo bienes raíces cuando estaba en la escuela secundaria y me moví en ese campo hasta que entré a la universidad. Y si conoces mi historia, sabrás que gané mucho dinero cuando era joven; después, lo perdí todo y luego, con la ayuda de Dios y a partir de las cenizas que quedaron de mi bancarrota, construí Ramsey Solutions.

¡El mío ha sido un viaje bárbaro y he tenido mucho trabajo! Pero el trabajo duro es una característica por la cual Ramsey se ha dado a conocer a lo largo de los años. De hecho, la esencia de nuestro ancestro familiar se ha ido definiendo mediante dos palabras latinas. La primera es *orar* y la segunda es *trabajar*.

Además, como cristiano, creo que el trabajo es una bendición, no una maldición. En los primeros capítulos de la Biblia, vemos que Adán y Eva tienen un trabajo que hacer: cuidar un jardín. Antes que el pecado entrara al mundo, Dios les dio a esas dos primeras personas un propósito a través del trabajo. Y hoy, Él sigue queriendo que todos encontremos un propósito en nuestro trabajo.

¡Así es! Dios quiere que tú encuentres algo que ames hacer y lo hagas para Su Gloria y no solo para que te conformes con un empleo y un cheque de pago.

Si estás leyendo este libro, supongo que tú eres de los que no le tiene miedo al trabajo duro y que estás dispuesto a invertirle a tu trabajo las horas que sean necesarias para ser un ganador en lo que haces —siempre y cuando lo que hagas tenga un propósito—. En otras palabras, creo que estás buscando un trabajo que valga la pena.

Y ahí es donde entra Ken Coleman.

Ken es un hombre con muchos talentos. Por ejemplo, es un entrevistador de clase mundial y ha estado frente a frente con algunos de los personajes más importantes que te puedas imaginar. Ha hablado con líderes empresariales, entrenadores exitosos, pastores prominentes y expresidentes. ¡Y *nadie* hace su trabajo mejor que él!

¡Esa es una de las razones por las cuales le solicitamos que se uniera a nuestro equipo!

Pero te contaré un secreto: la mayor pasión de Ken es ayudarles a otros a descubrir sus propias pasiones —sobre todo, en el aspecto laboral—. Claro, él hace parecer que el hecho de entrevistar a dignatarios, hablar con multitudes y presentar su propio programa de radio parezca cosa fácil. Pero Ken se ha abierto paso y ha trabajado a su manera y por eso él sabe por experiencia propia todo lo que se necesita para convertir un sueño en realidad.

En otras palabras, él ha estado donde tú estás y sabe cómo ayudarte a llegar a donde quieres ir.

De eso es de lo que se trata *El Principio de proximidad*. ¿Alguna vez has notado que te vuelves como las personas con las que andas? Si pasas el rato con lectores, leerás. Si te rodeas de gente que entrena y cuida su estado físico, tú también lo harás. Inclusive, hablamos como las personas con las que nos juntamos. Nuestro acento y dialecto, así como la estructura de nuestro lenguaje reflejan con quiénes pasamos más tiempo. Por esta razón, no permitimos que nuestros hijos pasen su tiempo con chicos que se portan mal, pues sabemos que muy pronto veríamos ese mismo mal comportamiento reflejado en ellos. Entonces, no debería sorprenderte que, para entrar y sobresalir en cualquier campo, necesites estar cerca a personas que se desenvuelvan en él.

Sin saberlo, yo mismo he usado este principio para darle forma a mi estilo de hablar, para aprender a escribir, a hacer un programa de radio, a ser un esposo y padre exitoso y a dirigir nuestra empresa. A lo largo de las décadas, muchos de quienes me rodean han hecho contribuciones a mi vida que han generado magníficos dividendos y me siento agradecido con todos y cada uno de ellos. Sentirte en proximidad con lo que quieres ser, ¡guau! Eso es algo que suena muy simple y te hace sentir muy bien, pero es *más* que eso, pues te *permite* construir la vida que anhelas tener.

Ken usa el Principio de proximidad para mostrarte cómo hacer que todo eso suceda.

Una de mis frases célebres favoritas proviene de Henry Ford, el ícono automotriz, quien dijo: “Ya sea que creas que puedes o que no puedes, de cualquier forma, tienes razón”. La he compartido con el público a lo largo y ancho de Estados Unidos, porque es 100% cierta. El cambio siempre es posible en tu vida y en tu carrera, pero ese cambio siempre depende de ti.

Por lo tanto, no se me ocurre nadie más calificado para guiarte hacia ese cambio que Ken Coleman. Así que sumérgete y pon a

trabajar en tu vida *El Principio de proximidad*, pues estoy convencido que tiene el poder de transformar tu carrera.

¡Y tu vida!

AGRADECIMIENTOS

Estoy haciendo mi sueño realidad. Innumerables personas han jugado un papel importante en la realización de este libro hasta convertirlo en realidad, pero ninguna más que Dave Ramsey. Dave, tu confianza, apoyo y generosidad significan para mí más de lo que puedo describir. Gracias por la oportunidad de trabajar con el equipo de Ramsey Solutions. Es un honor trabajar junto contigo en esta cruzada.

Preston Cannon, el apoyo que le has brindado a este contenido, junto con tu liderazgo en el proceso, han sido invaluableles. Gracias por los muchos buenos momentos que compartimos en el camino.

Matt Litton, fue un privilegio estrechar lazos contigo durante la realización de este libro. Gracias por tu trabajo, tu estímulo constante y tu pasión por dar a conocer este mensaje.

Jen Gingerich, Cathy Shanks, Rick Prall y Michelle Grooms: este libro no hubiera sido una realidad sin todas sus habilidades, su orientación y su compromiso con la excelencia.

Chris Carrico, fue muy divertido trabajar contigo mientras dirigías la elaboración de la portada del libro.

Elizabeth Cole y McKenzie Masters, gracias por su incansable y efectivo trabajo para ayudarme a ayudar a otros.

Suzanne Simms y Cody Bennett, gracias por su liderazgo y apoyo a medida que esta idea se convertía en un libro.

Bill Hampton, Jeremy Breland y Les Parrott, ustedes saben cómo mostrarme el camino a seguir, me desafían y me animan. Gracias por eso.

Ty, Chase y Josie, sus preguntas, entusiasmo y oraciones me inspiraron.

Stacy, tu amor, tu fe, tus oraciones y tu apoyo constante son la gran razón de ser de este libro y de todo lo que hago. No quiero imaginar lo que sería ir en este viaje sin ti.

INTRODUCCIÓN

Depende de mí que ocurra

—William H. Johnsen

Cada uno de nosotros anhela hacer un trabajo importante —que sea coherente con nuestros valores personales, nuestros talentos y nuestras pasiones—, que marque la diferencia en el mundo. Sin embargo, el 70% de los empleados informa que está completamente insatisfecho con su situación laboral actual¹. ¡El 70%! Eso significa que, día a día, millones de personas se desempeñan en sus trabajos con cero deseos o emoción.

La pregunta es: *¿por qué?*

¿Por qué millones de personas pasan su semana laboral como zombis, añorando que llegue el fin de semana? No me malentiendas. No es que ese 70% sea indiferente a esta realidad. Muchos son excelentes empleados, sino que se sienten atrapados en un trabajo que no les apasiona. Entonces, ¿por qué tantas personas evitan dar ese primer paso rumbo a encontrar un trabajo que amen? El problema es su miedo, su orgullo o aquella vieja confusión sobre cómo iniciar su viaje hacia el trabajo que añoran.

Cada uno de nosotros anhela desempeñar un trabajo importante.

Podría contarte historia tras historia de personas que solían ser parte de ese miserable 70%. Por ejemplo, mi amigo Jim, que se pasó 40 años manejando el almacén de muebles de su familia en lu-

gar de ir tras su pasión por las leyes. O Rachel, que estuvo 10 años trabajando en el campo bancario, soñando con ser organizadora de eventos.

Lo mismo le ocurrió a Noah, un ejecutivo de ventas de unos 30 años de edad que siempre quiso entrenar fútbol americano en la escuela secundaria. Ellos tres anhelaban perseguir sus sueños y hacer más para alcanzarlos.

Yo entiendo ese sentimiento porque también estuve en esa misma posición.

Algo tenía que cambiar

Durante años, soñé con ser locutor de alguna emisora radial, pero yo también era uno de los que hacía parte de ese 70% atrapado en un trabajo que no amaba.

Entonces, algo me impactó una mañana.

Me encontraba sentado en el patio trasero de mi casa, con café en mano, mirando hacia el bosque y sintiéndome perdido y completamente frustrado. Lo único en lo que pensaba era en la distancia que existía entre donde me encontraba en ese instante y donde quería estar. Mi mente iba a gran velocidad. Me preguntaba: *¿Será demasiado tarde para empezar algo nuevo? Y si no es, ¿qué pasará si lo intento y fallo? ¿Qué dirán mi esposa, mi familia y mis amigos si les digo que voy a dejar mi trabajo para probar algo nuevo? ¿Sí será posible para mí iniciar una carrera en el campo de la radiodifusión?* Para ser sincero, sentía vergüenza de no haber hecho ningún progreso con respecto a ese objetivo. Sabía que algo tenía que cambiar.

Mi sueño y solo mi sueño

Entonces, ocurrió. Comprendí que mi sueño era real para mí y solo para mí. Yo estaba esperando 100% a que alguien viniera y pusiera en mi regazo un empleo como radiodifusor. Y como eso no sucedía, en lugar de hacer algo para conseguirlo, decidí

hacerme una fiesta de autocompasión. La verdad es que nadie en el mundo entero estaba sentado en su patio trasero pensando en cómo ayudar a Ken Coleman a conseguir el trabajo de sus sueños.

¡Ese era mi sueño y solo mi sueño!

Comprender esa verdad fue tanto aterrador como liberador. Fue aterrador, porque comprendí que, si alguna vez me convertía en radiodifusor, yo era el único que podía lograr que así fuera. Y fue liberador, porque esa verdad me dio la patada en el trasero que necesitaba para dejar de sentir compasión por mí mismo y comenzar a hacer lo que fuera necesario para ir tras mi sueño.

¡Vaya, si me sentí entusiasmado! Pero también, un poco asustado. ¡Bueno, está bien! Me sentí *mu*y asustado. Durante los siguientes días, mientras procesaba lo que me sucedió, recordé un pasaje de William Hutchison Murray que leí una vez y que me dio la fortaleza que necesitaba para continuar mi marcha:

“Hasta que uno no se compromete, existen dudas, ganas de retroceder y angustia ante su posible ineficacia. Con respecto a todos los actos que tienen que ver con iniciativa (y creación), hay una verdad elemental que, al ignorarla, mata innumerables ideas y planes espléndidos. Esta es que, desde el momento en que uno se compromete definitivamente, la Providencia también hace su parte. Todo tipo de cosas ocurren para ayudarnos que, de otra manera, nunca hubieran ocurrido. Una gran cantidad de eventos surgen a partir de una decisión, planteando a nuestro favor todo tipo de imprevistos, eventualidades y asistencia material como las que ningún ser humano habría soñado que le ocurrirían, ni de esa manera. He aprendido a tener profundo respeto por una de las afirmaciones de Goethe: ‘Comienza a hacer ya lo que puedes o lo que sueñas que puedes hacer. ¡La audacia está hecha de genialidad, poder y magia!’”

Murray fue un alpinista escocés de la década de 1930 que se hizo famoso por escalar en Western Highlands durante la tempo-

rada invernal³. ¿Te imaginas la determinación y la habilidad que se necesitan para escalar montañas? ¿Y en *invierno*? Pensando en las palabras de Murray, me di cuenta que conseguir el trabajo de tus sueños es muy parecido a escalar una montaña. Para lograr ambas metas se requiere de valentía. En ambas necesitas a tu alrededor a las personas adecuadas que te ayuden a lograrlo. Ambas te exigen que aprendas a medida que avanzas. Y, en última instancia, para alcanzarlas, es crucial que des un paso audaz a la vez.

Un paso audaz a la vez

Ese primer paso hacia el trabajo soñado es *siempre* el más aterrador. Mi amigo Jim decidió darlo al inscribirse en clases de derecho a la edad de 52 años. Rachel comenzó a usar sus tardes para trabajar como pasante en una empresa local de eventos. Y después de su jornada de trabajo, Noah regresó a la escuela y comenzó a servir como voluntario con un equipo local de fútbol de la escuela secundaria.

¿Y yo? Yo resolví abandonar el patio de mi casa y comencé a buscar el trabajo de mis sueños. No siempre fue fácil. Hubo días —incluso semanas— en que me sentí asustado, muy nervioso y sin esperanzas. Otros días, comenzaba por sentirme emocionado y lleno de ímpetu y terminaba preguntándome si debía rendirme. Pero seguí adelante y cada paso que subía por la montaña me acercaba más a donde deseaba estar. ¡Y ahora, siete años después, llegué a la cumbre! Soy el anfitrión de mi propio programa diario en la radio, *The Ken Coleman Show*, y desde allí les ayudo a otras personas a acercarse al trabajo de sus sueños.

Ese primer paso hacia un trabajo soñado siempre es el más aterrador.

¿Eres tú uno de los millones de trabajadores que hacen parte de ese 70% que mencioné hace un momento? ¿De los que temen ir a trabajar todos los días, porque no les apasiona su trabajo? ¿Estás mirando hacia tu “Monte Everest” personal sin saber cómo dar el primer paso? El plan descrito en este libro te ayudará a llegar a

la cumbre. Y esta es la emocionante verdad: encontrar oportunidades para hacer lo que amas es tan simple como rodearte de las *personas* adecuadas y estar en los *lugares* indicados. A esto es a lo que yo llamo el Principio de proximidad.

Entonces, si ya estás listo para dar ese primer paso audaz, comencemos ahora mismo.



CAPÍTULO 1

¿QUÉ ES EL PRINCIPIO DE PROXIMIDAD?

*Das el primer paso hacia el éxito cuando,
por primera vez, te niegas a ser cautivo
del entorno en el que te encuentras.*

—Mark Caine

Tomémonos un minuto para hablar sobre la palabra proximidad. *Proximidad* significa estar unido o cerca de algo. Cada vez que estás más cerca de algo, suele ser más fácil acceder a eso, ¿no es cierto? Ese no es un concepto difícil de entender. No es ciencia espacial. En realidad, es cuestión de sentido común. Es solo que el sentido común no es tan común.

Y cuando estás lejos de donde quieres estar, las cosas se vuelven más difíciles y desafiantes, ¿verdad? Yo lo experimenté aquella mañana en mi patio. Estaba mirando hacia una montaña sin tener un plan concreto para llegar a la cima. Me sentía atrapado en un trabajo que no amaba y me parecía insuperable la distancia que existía entre mi realidad y mi sueño de convertirme en un comunicador radial. Sin embargo, tan pronto comprendí que nadie iba a llamarme para darme un programa de radio, supe que el primer paso dependía de mí. Entonces, comencé a pensar en cuáles serían las formas de aproximarme cada vez más a hacer realidad mi sueño.

El principio de proximidad

En la Introducción, dije que encontrar oportunidades para hacer lo que amas es tan simple como conocer a las *personas* adecuadas y estar en los *lugares* indicados. Ese es el Principio de proximidad. Para hacer lo que quieres hacer, debes estar cerca a las personas que lo están haciendo y en lugares donde eso está sucediendo. Así las cosas, mi primer paso fue pensar en cuáles eran aquellas conexiones personales que ya tenía en la industria de la radiodifusión. Hacía poco, había escuchado sobre un concepto novedoso y vanguardista llamado *podcasting* y estaba ansioso por experimentarlo. Esto fue cuando los iPods acababan de salir al mercado. Muy pocas compañías habían escuchado el término *podcasting* y era un hecho que ellas no estaban invirtiendo dinero en él. Yo sabía que era bastante bueno en el micrófono y que comenzar un podcast era el punto de entrada perfecto para generar un programa de radio, así que fui a una compañía de entrenamiento de liderazgo en Georgia llamada Catalyst. ¿Por qué? Porque ya conocía a algunas de las personas que trabajaban allí y estaba tratando de usar algunas de las relaciones que ya había desarrollado para tratar de ingresar en ese campo de acción. Una vez allí, les conté a mis contactos sobre esta nueva idea llamada *podcasting* e incluso recorté un artículo de una revista de tecnología para mostrarles que se trataba de ¡algo real!

Como los dueños de Catalyst me conocían y confiaban en mí, se dieron cuenta de que había muy poco riesgo para ellos en el asunto, así como cierto potencial al alza, y decidieron darme la oportunidad de lanzar un podcast. Ahora, aquí fue donde la cosa se puso buena: ¿cuál sería el *lugar* donde yo trabajaría? El único espacio que tenían disponible para grabar era una cabina de sonido de cinco por cinco pies ubicada en una bodega.

Y estoy siendo generoso cuando digo que se trataba de “cabina de sonido”. Casi tendrías que verlo para creerlo. Ni siquiera tenía aire acondicionado. ¿Alguna vez has experimentado un verano en Georgia? Déjame decirte que la humedad y el calor te quitan el

aliento en el momento en que sales a la calle. Pero en el caso de la cabina de sonido, no me importó que así fuera, porque estar en ella —sin importar cuán pequeña y sofocante fuera— significaba para mí que yo estaba en el camino correcto.

Para hacer lo que quieres hacer, debes estar cerca a las personas que lo están haciendo y en lugares donde eso está sucediendo.

Practicando el Principio de proximidad

Cuando me mudé a esa estrecha cabina de sonido, me sentía nervioso y emocionado a la vez. Además, me faltaba equipo y experiencia, pero estaba seguro de que había generado mi propia oportunidad de transmitir vía radial y sabía que funcionaría. Así fue, pero no de la manera tan glamorosa que me había imaginado. Me senté frente al micrófono para grabar mi primer podcast de liderazgo y, con cada palabra que decía, mi aliento impregnaba de calor aquella pequeña habitación. Desearía estar bromeando. Lo cierto fue que ¡en cinco minutos, estaba empapado en sudor! No sentí que hubiera conseguido el trabajo de mis sueños, pero sabía que ese era solo el comienzo. Hoy, me estremezco cuando pienso en esos podcasts. ¡Qué vergonzoso! No tenía ni idea de lo que estaba haciendo. Sin embargo, de alguna manera —supongo que, debido a que era uno de los primeros podcasts de liderazgo—, tuve algunos oyentes. Pero esto fue lo más importante: aquella pequeña cabina de sonido me dio la oportunidad de hacer algo que me apasionaba y de adquirir algo de experiencia real en el campo de acción que me interesaba. Eso es lo que la proximidad hará por ti.

Es posible que mi podcast de inicio no haya estado en la cima de las listas de los mejores y más escuchados podcasts, pero a medida que mi talento y pasión comenzaron a interactuar, los chicos de Catalyst se dieron cuenta y me dieron la oportunidad de presentar sus eventos de liderazgo en vivo. Estaba muy agradecido por esta oportunidad, pero, hombre, ¡me sentía como un perro caliente en un restaurante de carne a la brasa! Entrevisté a Tony Dungy, el famoso entrenador de fútbol; también a Mark Burnett,

el creador de *Survivor* y *The Voice*. Incluso entrevisté al tipo que presentó uno de los programas de radio más grandes de Estados Unidos, *The Dave Ramsey Show*.

Sin siquiera saberlo, el Principio de proximidad comenzaba a funcionar en mi propio viaje. Paso a paso, comencé a ponerme en contacto con las personas adecuadas en los lugares indicados. Y a cada paso del camino, me acercaba más al trabajo de mis sueños.

Sí, esa pequeña cabina de sonido fue un comienzo humilde. No siempre pude ver la importancia de lo que estaba haciendo y, definitivamente, no lo estaba haciendo bien. Pero allí era donde necesitaba estar. Estaba aprendiendo de personas que sabían lo que yo necesitaba saber. Estaba trabajando en pos de mi objetivo y dando cada paso que me llevaría hacia la cumbre de la montaña.

Estaba practicando el Principio de proximidad.

El poder del Principio de proximidad

Lo hermoso del Principio de proximidad es que funciona y sigue funcionando en la medida en que lo practicas. Si quieres un nuevo trabajo, funciona. Si quieres cambiar de carrera, funciona. Incluso si ya estás trabajando en el campo de acción correcto y solo deseas pasar al siguiente nivel, el Principio de proximidad también funciona. Por lo tanto, para ponerlo en práctica, comienza haciéndote dos preguntas:

Lo hermoso
de el principio
de proximidad es
que funciona.

1. *¿A quién necesito conocer?*
2. *¿Dónde necesito estar?*

Cada vez que me hacía esas preguntas durante mi viaje hacia construir una carrera en el campo de la radiodifusión, comenzaba a ver resultados rápidos.

Este mismo principio te funcionará también a ti.

Tus respuestas a esas dos preguntas determinarán tu próximo paso. Te ayudarán a obtener la educación, la experiencia y las relaciones que necesitas para escalar tu monte Everest. Con este principio en acción, nunca dejarás de crecer y mejorar.

¿Listo? ¡Empecemos a escalar!