

Albacete, 3 de junio de 2013

Estimado Juan Manuel.

Mi más sincera enhorabuena por la empresa de consultoría para externalizar servicios en el ámbito de Desarrollo de Negocio Internacional que, según me ha comentado nuestro común amigo Matías Gámez, acabas de crear. Conociéndote a fondo por tus aptitudes, actitudes y trayectoria profesional no me cabe la menor duda de qué la empresa será, a medio-largo plazo que es como hay que visualizar estas acciones, un éxito.

Me viene a la memoria el año que te incorporamos a nuestro claustro de profesores del Máster en Comercio Internacional y sus Técnicas, allá por octubre de 2008. Desde entonces no sólo has cumplido al nivel de los mejores –y muchos dicen que somos bastante exigentes al respecto- sino que siempre te has brindado para hacer algo más que mejore nuestra imagen externa como Máster. Eso no solo demuestra tu capacidad de emprender sino tu fidelidad profesional, un valor que, desgraciadamente, cada día es más difícil de encontrar en este mundo materialista que nos ha tocado vivir. Por todo ello es un verdadero placer seguir teniéndote con nosotros año tras año. Que te quede claro que el aumento de tus horas lectivas en las sucesivas ediciones del Máster no sólo responde a tu capacidad docente, sino también a esas actitudes o valores, llámalo como quieras, a los que he aludido anteriormente.

No te quepa duda de que divulgaré tu nuevo reto profesional en los ámbitos empresariales e institucionales en los que me muevo. A fin de cuentas no es sino actuar recíprocamente a tu comportamiento divulgativo de nuestro Máster en Comercio Internacional que si bien es cierto que ha sido reconocido en repetidas ocasiones (Revista Emprendedores y el Diario El Mundo, entre otros) como uno de los cinco mejores de España en su especialidad, no es menos verdad que tal reconocimiento se debe en gran medida a los que colaboráis con nosotros transmitiendo vuestros conocimientos y saber hacer como profesores o como empresarios en los casos de acoger a nuestros alumnos en prácticas.

En definitiva, por el amplio conocimiento que atesoras en temas de internacionalización, por tu carácter afable, autoexigente y cumplidor, cualquier persona, física o jurídica, que acuda a ti -directamente o a través del equipo de trabajo que diriges- podrá estar muy tranquila sabiendo que el dinero invertido (que no gastado) en su internacionalización será gestionado con rigor y responsabilidad, con eficacia y eficiencia. Y eso no se puede decir de todo el mundo.

Ya sabes donde estamos para cualquier apoyo, ayuda o colaboración que te podamos prestar. Un fuerte abrazo:



Miguel Ramón Pardo
(Director del Master en Comercio Internacional y sus Técnicas)