

Desde ICAMI

Boletín Sistema ICAMI

No 1 - septiembre 2012



**La amistad en la empresa:
siguiendo a Carlos Llano.**



ICAMI
CENTRO DE FORMACIÓN Y
PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO

SEDES

Culiacán:

Insurgentes 350 Sur,
Centro Sinaloa.
C.P. 80000 Culiacán, Sinaloa.

E-MAIL: infosinaloa@icami.mx
TELÉFONO: + 52 (667) 761 1015

Guadalajara:

Av. López Cotilla 1465 6° y 7° pisos
Esq. Av. Chapultepec. Col. Americana
C.P. 44140 Guadalajara, Jal.

E-MAIL: infogdl@icami.mx
TELÉFONO Y FAX: + 52 (33) 3818 6600

México D.F.:

Mar Mediterráneo 183 Col. Popotla
Delegación Miguel Hidalgo
C.P. 11400 México, D.F.

E-MAIL: infocdmexico@icami.mx
TELÉFONO: + 52 (55) 5342-8120
FAX: + 52 (55) 5341-4727

Monterrey:

Padre Mier 1342 Pte.
Col. María Luisa
C.P. 64040 Monterrey, N.L.

E-MAIL: infomonterrey@icami.mx
TELÉFONO: + 52 (81) 1133-5555

**La amistad en
la empresa siguiendo
a Carlos Llano**
artículo principal pg 3

**Aperturas
y clausuras** pg 6

Eventos pg 9

**Calendario
de programas** pg 7

“

Les damos la más cordial bienvenida a esta nuestra primera publicación del Boletín: **Desde ICAMI**, que será distribuido mensualmente.

Nuestro principal objetivo es contribuir a generar valor en las organizaciones y en sus integrantes, entregando mes a mes artículos de interés empresarial y profesional. Además, es una forma de materializar nuestro firme propósito de brindar la formación integral de la persona en la empresa.

A través de estas páginas, también haremos un recuento de las principales actividades, eventos y noticias de las Sedes: Culiacán, Guadalajara, México y Monterrey, que conforman nuestro Sistema Nacional, en la búsqueda de integrar a todos los miembros que conforman la comunidad ICAMI.

Sea este boletín el punto de arranque para mantener su participación y contacto permanente para conseguir hacer de él un verdadero espacio de encuentro.

Sistema ICAMI

”

La amistad en la empresa: siguiendo a Carlos Llano.

*Yanill Brancaccio Olmos

Análisis de la amistad.

De que la amistad vale es innegable. Sin embargo, vemos que esta palabra puede tener muchas connotaciones que llegan a desvirtuarla, dado el contexto mercantilista de intercambio, de interés y pugna por el ganar/perder, que se establecen en las relaciones interpersonales; “intersubjetivas”, diría el Dr. Carlos Llano.

Señalando al Dr. Llano, una de esas connotaciones que hemos dejado a un lado ha sido la de no identificar la amistad con el amor. En el libro “La amistad en la empresa”, el Dr. Llano resalta que amor y amistad se pueden y deben identificar. Cuando amo a mi prójimo le profeso amistad y cuando soy amigo de mis amigos los debo de amar.

La empresa, es el ámbito perfecto para que la amistad por reciprocidad se dé. Requiere del otro para personificarme, nos dice Carlos Llano. En la empresa, en el desempeño profesional y donde se manifiesta la acción directiva (la toma de decisiones), es donde mi encuentro se da con el otro; pero, hay que señalarlo, resulta que este intercambio queda en una mera transacción mercantil, pues es el interés (mío, para alcanzar mis objetivos y del otro, para alcanzar los suyos) el que prevalece sobre las personas.

El valor de la amistad.

Hace poco más de 10 años, la revista Istmo organizó un coloquio sobre valores y a la necesidad de imprimir en la sociedad actual un sello específico que posibilitara un nuevo rumbo del quehacer humano. En él participaron personajes importantísimos dentro del contexto académico y empresarial: el Dr. Francis Fukuyama, el filósofo francés Nicolás Grimaldi y el Dr. Carlos Llano.

Para Fukuyama el valor de los valores se encontraba en la plenitud de la democracia, en concreto, la ingente necesidad del Trust - la confianza- para revalorizar las relaciones interpersonales. Para el profesor Grimaldi, el valor radica en el apostolado “darse al otro para que éste llegue a la verdad y el bien”; mientras que para el Dr. Llano el valor de los valores se centra en la amistad, en la posibilidad de encontrar en el otro la plenitud de uno mismo.

Durante el coloquio hubo una frase dicha por Nicolás Grimaldi que fortalece la tesis del Dr. Llano: Cuando todo tiene precio, nada tiene valor. Esto supone que cuando le adjudicamos a algo un precio (costo + beneficio adicional que se pretende obtener por el bien adquirido), se convierte en mercancía y, sometida a las leyes de la oferta y la demanda, se le busca por el beneficio que se va a obtener y no por lo que el bien es en sí mismo.

Siguiendo a Grimaldi, no podemos mercantilizar todas las transacciones humanas, pues perderíamos toda posibilidad de trascender. Y es que – según el Dr. Llano – cuando el hombre trabaja y afirma sus potencialidades, es en la empresa donde podemos trascender y vivir en plenitud, permitiendo al mismo tiempo, que el otro alcance también su plenitud, su perfección, su felicidad.

Lo anterior no es solo consecuencia que nuestra naturaleza está llamada para trabajar; sino que además, es en el ámbito de la empresa donde se confirma la dimensión social de esto que somos: Personas.

El requerir de los demás, implicará amor, amistad. Pero, surge entonces la pregunta: ¿esta amistad, la profunda, la que trasciende, es posible en la empresa?

Y es que la cuestión no se resuelve de manera sencilla, pues resulta que dentro del contexto individual en el tú a tú es posible entablar algún tipo de amistad pero está fundamentada en la premisa de la igualdad. Soy tu igual, somos iguales, es posible establecer una amistad. Llano se da perfectamente cuenta que la reciprocidad es requisito para que el lazo (amor) se dé.



Muy bien, ¿pero qué decir de la relación entre los desiguales - superiores, jefes y subordinados- que, además tiene la peculiaridad de que el vínculo no es natural, pues no hay nada más de artificial que la empresa, entendida en la actualidad como el medio excelente para la generación de riqueza; incluso a costa de la gente que la compone.?, ¿es posible la amistad entre desiguales?, ¿es realmente posible la amistad en la empresa, entre subordinado y jefe?, donde la noción de autoridad, respeto, y productividad está más que presente; y del mismo modo, nociones como bien común, simpatía y compañerismo.

La amistad supone, como lo decíamos, simpatía y generosidad por parte de todos: del subordinado al jefe, pero sobre todo, del jefe al subordinado; donde el mérito en buscar que el otro alcance sus objetivos (personales, familiares y profesionales) permitirá alcanzar, a su vez, nuestros objetivos.

El fin de la empresa:

El trabajo requiere el despliegue de nuestra sociabilidad, pues por él no sólo se logra el perfeccionamiento de las facultades, sino también se participa de manera activa en la consecución del bien común y de la perfección de mi prójimo.

Es justo en la empresa donde se desarrolla mi trabajo. Es el ámbito en donde las condiciones se dan para actualizar las facultades, el proyecto personal, incidir en el desarrollo de la sociedad y, finalmente, afirmar mi naturaleza social. Es en la empresa donde las relaciones interpersonales se dan con mayor plenitud y ahí es donde encuentre la amistad en sus más altas manifestaciones.

Para ello se requiere del ejercicio profundo y serio de nuestra libertad. Por ella se asume el reto de decidir sobre las más importantes en la vida: qué estudio, dónde se trabaja, qué

decisiones tomar sobre el trabajo, con qué decisiones en el trabajo comprometerse, etc.

El despliegue de la libertad, paradójicamente, exige la presencia del otro. Y Carlos Llano lo entiende de manera muy clara, la libertad del otro, su presencia, no es – no puede ser – un obstáculo, más bien es (resulta) una meta.

Así, el libre albedrío del otro: su búsqueda y consecución del bien, de su perfección, de su plenitud – en una palabra – de su felicidad, no puede ni debe ser un obstáculo para que se pueda alcanzar nuestro bien, nuestra perfección, plenitud o felicidad. Por el contrario, en la medida en que se permite que el otro haga y decida por él mismo lo que busca o pretende libremente y yo permito que aquel alcance sus objetivos – le dejamos vía libre – y soy agente de su felicidad, he permitido y facilitado ese goce.

Lo mismo, exactamente lo mismo, sucede en la empresa. El jefe, el lateral y el subalterno no son, y no pueden ser considerados como un obstáculo para que en su trabajo uno alcance sus objetivos; y, como consecuencia, tampoco puede ser impedimento para que ellos, logren sus metas. Por el contrario, si uno está en lo que debe, hace lo que debe, ayuda al otro (incluso a costa de su tiempo) se está formando una parte decisiva de ese hacer empresa, una empresa más humana, para que ésta alcance sus propios objetivos.

La amistad, vuelve a tomar una relevancia tal para los objetivos de la empresa que, ahora sí, sin ella sería humanamente (y, por qué no decirlo también, materialmente) imposible de alcanzar. Ver en la empresa (en mi lugar de trabajo) amigos, a los que se estará dispuesto a ayudar, pues estar convencido que el bien que ellos alcancen será nuestro bien y su felicidad será la nuestra.



Yanill Braccaccio Olmos es Licenciado en Filosofía y Candidato a Doctor en Filosofía de la Universidad Panamericana; Máster en Bioética. Cursó la Maestría en Dirección de Empresas de IPADE. El Lic. Braccaccio se ha desempeñado como Miembro de diversos Comités de Ética. Es Personal Counselor (Philoterapia), Consultor Externo de distintas empresas en el área de Ética, Gobierno de Personas y Liderazgo.

Director del CPH y Miembro de del Consejo de Administración del Colegio de Bioética de Nuevo León. Profesor de Factor Humano, Ética y Marketing y Director Comercial Cuentas Corporativas de ICAMI, Sede Monterrey.

APERTURAS CLAUSURAS Y

PROGRAMAS ORDINARIOS

Aperturas



Sede Monterrey: Apertura PCG – 18.

Un total de 52 participantes forman parte de la nueva generación del Programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales.

En su primera sesión, contaron con la presencia del Ing. Ignacio Cagigas Gurza, participante del PCG-16, quien compartió con los participantes algunas recomendaciones para aprovechar al máximo el programa.

Sede México: Apertura LEO - 3.

El pasado 25 de julio, inició el Programa LEO - Líderes de Equipo de Operación, tercera generación. Este programa cuenta con un total de 33 participantes provenientes de diferentes empresas.



Sede Guadalajara: Apertura PCG – 27.

Empresas de los sectores de servicios y comercial, participan con sus gerentes en el Programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales, vigésima séptima generación.

PROGRAMAS ORDINARIOS

Clausuras



Sede Monterrey: Clausura LD-20.

Finalizó el pasado 12 de Julio, la vigésima generación del Programa LD - Líderes en Desarrollo; con la sesión de Empresa y Familia impartida por el Dr. Noé Salinas.

Sede Culiacán: Clausura LD-04.

La cuarta generación del Programa LD - Líderes en Desarrollo, concluyó el pasado 19 de Julio, con una ceremonia en la que estuvieron presentes el Ing. Luis Alfredo Santana, Director de ICAMI Sede Culiacán y la Directora de Programa Debra Aldama. Como Presidente de la generación fue nombrado, el Lic. Rodrigo López Sánchez.



PROGRAMAS ESPECIALES



Aperturas

Sede México Unidad Querétaro: LEO-4, Grupo CALIDRA.

El 20 de julio, inició en la ciudad de Querétaro el Programa Especial LEO - Líderes de Equipo de Operación para el Grupo CALIDRA, cuarta generación. Marcela Gutiérrez Espinosa, Gerente Corporativo de Desarrollo Organizacional del Grupo dio la bienvenida a los participantes.

Clausuras

Sede Guadalajara: Programa Especial Líderes de Cambio, Telas Lúa.

El programa LC - Líderes de Cambio, primera generación, terminó el pasado sábado 28 de Julio. Godeleva Castellanos del Toro, Jefe de Recursos Humanos participó como Presidente de la Generación, apoyados de su Director de Programa Antonio García Raygoza.



EVENTOS

Conferencias



De izquierda a derecha Rafael Jiménez Castaño, Pablo Salas Cacho y Cecilia Salas.

Sede Guadalajara: “Persuasión y Cortesía en la Acción Directiva”.

Con una concurrida asistencia se llevó a cabo la Conferencia “*Persuasión y Cortesía en la Acción Directiva*”, la cual estuvo a cargo del Dr. Rafael Jiménez Castaño. “*La función del director lleva consigo la transmisión de experiencias, que, cuando busca activamente que el interlocutor las asuma, se llama persuasión. Lejos de ser una invasión de la mente ajena -una violencia-, la persuasión es un medio para compartir muchos bienes de nuestra vida, para conseguir que otros colaboren con nosotros con plena conciencia de lo que están haciendo, y es de capital importancia en la dirección*”, mencionó el Dr. Jiménez, quien es Profesor titular en la Facultad de Comunicación Institucional de la Universidad de la Santa Cruz, en Roma - Italia.

Sede México: “Tendencias Tecnológicas que impactarán los negocios”.

“*La tecnología no sirve si las personas no están alineadas a los procesos del negocio y detrás de los procesos de negocio, las personas y los sistemas...*”, así comenzó Edgar Murga Rumbo, Partner Strategy And Programs Lead de Microsoft, su conferencia sobre las mega tendencias tecnológicas.

El Ing. Murga, explicó cuál es el valor agregado en la inversión de tecnología: la competitividad, pues se puede hacer lo mismo pero más rápido, más eficiente y teniendo una reducción de costo “*...de ser un costo de capital, pasa a ser un costo de operación*”.

En tiempos actuales donde la tecnología tiene un constante cambio, los responsables de las inversiones en cualquier tipo de empresa buscan una razón sustentable de peso que justifique dicha inversión; ésta es una de las razones por las que hoy día sólo un 20% de las compañías líderes invierten en este rubro, detalló.

Este ciclo de conferencias, dirigidas a nuestros clientes empresariales, tiene por objetivo abordar diversos temas de actualidad que permitirán a las empresas comprender el cambiante entorno económico, político y social.



De izquierda a derecha: Conrado Antonio Larios Prado, Director General del Sistema ICAMI y Edgar Murga Rumbo, Partner Strategy And Programs Lead de Microsoft.

Programa de Continuidad

Sede Culiacán: Evento Cine Valores.

Con la finalidad de ofrecer a nuestros egresados la oportunidad de continuar con su proceso de formación y perfeccionamiento como líderes integrales, la Sede Culiacán iniciará un programa de continuidad titulado “Cine Valores”, el próximo 5 de septiembre.

Para poder abrirse a la captación de valores, se debe asumir una actitud creativa, participativa y generosa; dejar de lado toda actitud de egoísmo y ambición. Sólo de esta forma se podrá establecer una relación de encuentro que ofrezca posibilidades de desarrollo como persona. Creemos que es importante fomentar la práctica de virtudes de tal modo que mediante extractos de películas las revisaremos, compararemos, analizaremos y discutiremos para fortalecer nuestro entorno.

Más información a: egresados.cln@icami.mx



Exposiciones

Sede Monterrey: Expo PCG - 16.

Los participantes de la generación 16 del Programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales, con el apoyo del Director de Programa, Ing. Antonio Galván, participaron en la Expo-PCG. Este es un evento donde los participantes tienen la oportunidad de presentar los productos o servicios de las empresas donde laboran. Cada empresa coloca un stand para presentar sus productos. Un total de dieciséis empresas de los diferentes giros: comercio, industrial y servicios participaron en esta EXPO, en donde incluso se pudieron crear algunas alianzas comerciales entre ellos.

PRÓXIMOS PROGRAMAS

PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales

Sede	Septiembre	Octubre	Días de sesión
León	7		Viernes
Cd. de México	7		Viernes
Guasave	20		Jueves
Manzanillo	28		Viernes y Sábado
Mazatlán		3	Miércoles
Querétaro		5	Viernes y Sábado
Monterrey		23	Martes
Torreón		25	Jueves
Culiacán		26	Viernes
Guadalajara		29	Lunes

LD - Líderes en Desarrollo

Sede	Septiembre	Octubre	Días de sesión
Culiacán	20		Jueves
Monterrey	27		Jueves
Cd. de México		10	Miércoles
Cancún		17	Martes

¡Actualiza! tus datos!

Con la finalidad de conservar el vínculo con ICAMI te pedimos actualizar tus datos a los correos:

Sede Culiacán: **egresados.cln@icami.mx**

Sede Guadalajara: **egresados.gdl@icami.mx**

Sede México: **egresados.mx@icami.mx**

Sede Monterrey: **daniel.soto@icami.mx**

Visita nuestra sección: **<http://www.icami.mx/egresados-icami/>**



ICAMI

CENTRO DE FORMACIÓN Y
PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO

www.icami.mx

01-800-00 ICAMI (42264)

www.facebook.com/ICAMINACIONAL

@DesdeICAMI

