desde ICAMI

La promesa

<< Artículo principal>>

ICAMI
Centro de Formación y Perfeccionamiento Directivo

Boletín del Sistema ICAMI / Nº 42 • Febrero 2016

Regiones

Región Centro:

Mar Mediterráneo 183, Col. Popotla,
Delegación Miguel Hidalgo.
C.P. 11400, México, D.F.
infocdmexico@icami.mx
Tel.: +52 (55) 5342 8120

Región Norte:

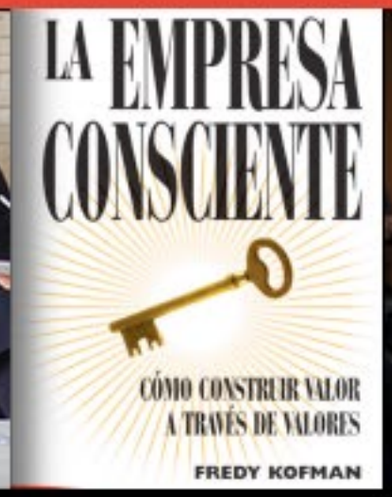
Padre Mier 1342 Pte.,
Col. María Luisa.
C.P. 64040, Monterrey, N.L.
infomonterrey@icami.mx
Tel.: +52 (81) 1133 5555

Región Noroeste:

Insurgentes 350 Sur,
Centro Sinaloa. C.P. 80000,
Culiacán, Sinaloa.
infonoroeste@icami.mx
Tel.: +52 (667) 761 1015 / 4108

Región Occidente:

Av. López Cotilla 1465, 6° piso,
Esq. Av. Chapultepec, Col. Americana.
C.P. 44140, Guadalajara, Jalisco.
infooccidente@icami.mx
Tel. / Fax: +52 (33) 3818 6600
01 800 22 ICAMI (42264)



La promesa 4 | Hojeando libros 5 | Aperturas y clausuras 6 | Eventos 9 | Calendario de programas 11

Índice

Editorial

El compromiso es invisible, pero uno sabe cuando existe. Uno sabe quién está comprometido con un proyecto y quién no. Normalmente podemos identificar a quienes están comprometidos con nuestro grupo u organización, proyecto o iniciativa.

Como líderes en las organizaciones deben poner el ejemplo, sentirse comprometidos con su labor en la empresa, ser responsables y transmitirlo a sus colaboradores. Es por ello, que este mes ICAMI comparte a nuestros lectores un interesante artículo sobre las promesas que se hacen en una organización.

"El compromiso requiere trabajo duro bajo el calor del día; requiere un esfuerzo leal en nombre de los propósitos elegidos y del enriquecimiento de los valores elegidos." John Gardner

Sistema ICAMI

La Promesa

Por: *Pedro Lara Vargas.

En las empresas, cumplir con las especificaciones pactadas, con los tiempos de entrega, con los plazos de pago, con lo convenido, etc., es cumplir con la promesa.

"Promesa es la expresión de la voluntad de hacer algo por alguien o de cumplir con un cierto sacrificio en caso de conseguir algún logro. Puede entenderse la promesa como un acuerdo entre dos partes a través del cual una de ellas se compromete a realizar algo ante el cumplimiento de una condición o el vencimiento de un plazo."

Las empresas están formadas por personas. Todas las personas tenemos dos características básicas: Inteligencia y Voluntad. Es con estas dos características que las personas para la empresa nos comprometemos a realizar ciertas actividades encaminadas al logro de los objetivos generales y corporativos.

La empresa así mismo, realiza a las personas que colaboran internamente con ella una promesa: **un pago adecuado por el trabajo realizado y el desarrollo de la persona a través del crecimiento profesional dentro de la corporación.**

A los clientes, la empresa les realiza una promesa: cumplir con las especificaciones de los productos o servicios ofrecidos en tiempo y forma; así como el realizar mejoras constantes a los productos o servicios para generar una mayor satisfacción a los clientes.

La empresa genera una promesa hacia los accionistas que consiste básicamente en generar las utilidades necesarias a largo plazo para que puedan generarse los dividendos por lo invertido, siempre en un marco ético y de confianza con la comunidad y sociedad.

Con los proveedores, la empresa se compromete y promete el pago de los productos o servicios en los tiempos pactados y convenidos entre ambas partes.

Pagar los impuestos justos y los servicios de seguridad social y médica es también una promesa realizada a la sociedad, al país, a sí mismos. Sin embargo, en muchas empresas alrededor del mundo, **nos gana la cultura del engaño.** Engaño a mis clientes, les miento a mis colaboradores, engaño a mis proveedores y servicios públicos y hacendarios, miento a los accionistas. **En suma, me miento y engaño a mí mismo como directivo de una organización.**

Pero habremos de preguntarnos: ¿Por qué sucede esto?
Hemos aprendido durante muchas décadas que existen dos condiciones que justificarán nuestras acciones: 1) Todo es relativo y 2) Lo que más importa es lo individual.

Bajo estas premisas, ya no buscamos relaciones a largo plazo y entonces nuestras estrategias comerciales, financieras, de capital humano, de operaciones y empresariales estarán diseñadas a transacciones a muy corto plazo, en donde lo que se busca es el mayor beneficio posible financiero únicamente pase lo que pase, esto es inclusive mintiendo o engañando.

Hemos aprendido a admirar en las empresas a todas aquellas personas que logran los objetivos a pesar de que tengan que destruir vidas, dañar empresas, robar, mentir o realizar cualquier cosa por los objetivos individuales obtenidos. Lo que se nos olvida es que los objetivos, la suma de todos ellos, es el resultado del trabajo individual de cada persona que colabora en la empresa y que gracias a la ayuda de muchos, se logran y alcanzan los objetivos.

El individualismo ha hecho mucho daño en la estructura mental de las personas y por ende de las empresas. Ya no nos preocupa lo que le suceda a nuestros compañeros de trabajo, lo que pase con sus familias, lo que pase en su entorno; es más, en ocasiones ni siquiera sabemos cómo se llaman. Nos interesa solamente la contribución individual financiera que se pueda medir y que ayuden al logro del objetivo corporativo pactado.

Ante eso, ¿En dónde se encuentra la promesa de la empresa hacia el resto de los actores de la cadena de valor? ¿Por qué les pedimos a nuestros colaboradores lealtad si ni siquiera les podemos pagar adecuadamente y lo peor, no les respetamos como personas? ¿Por qué pedimos que los embarques de los proveedores nos lleguen a tiempo si no podemos realizar los pagos de las facturas vencidas de forma honorable? ¿Por qué nos quejamos de que perdemos clientes o participación de mercado si no podemos cumplir con las especificaciones de los productos y servicios y lo que buscamos es engañar a los clientes en aras de buscar una mejor contribución? ¿Por qué nos enojamos de que los servicios públicos no son los adecuados si nosotros mismos no cumplimos con nuestras responsabilidades al pagar impuestos? ¿Por qué los socios se molestan al no tener dividendos, si han distraído y extraído de los flujos operativos el pago de sus gastos personales que en nada tienen que ver con la operación propia del negocio?

En fin… ¿Usted de forma individual y su empresa como ente social cumplen con la y las promesas emitidas?

****Pedro Lara Vargas.*** Ejecutivo bilingüe con más de 25 años de experiencia en Dirección o Gerencia General en diversas empresas nacionales e internacionales. Cuenta con una especialidad en Antropología y Ética en la UP, Maestría en Alta Dirección de Empresas en IPADE, e Ingeniería Mecánica – Eléctrica en La Salle.

En su trayectoria laboral, ha desempeñado el cargo de Director y Gerente en Grupo Lanzagorta, Seprodutos/TDWilliamson, DME Co., Grupo Propulsa, Grupo Omnilife, Competitive Capabilities International y actualmente se desempeña como Director Spark Up en la Universidad Panamericana Campus Guadalajara.

En sus actividades docentes resaltan diversas Universidades como ITESM campus Guadalajara, ITESM campus Estado de México, ITAM, UNITEC, Universidad Panamericana campus Guadalajara, Universidad Iberoamericana, ICAMI e ITESO, impartiendo materias como Operaciones Industriales, Producción, Costos, Análisis Financiero, Recursos Humanos, Análisis de casos, entre otros.

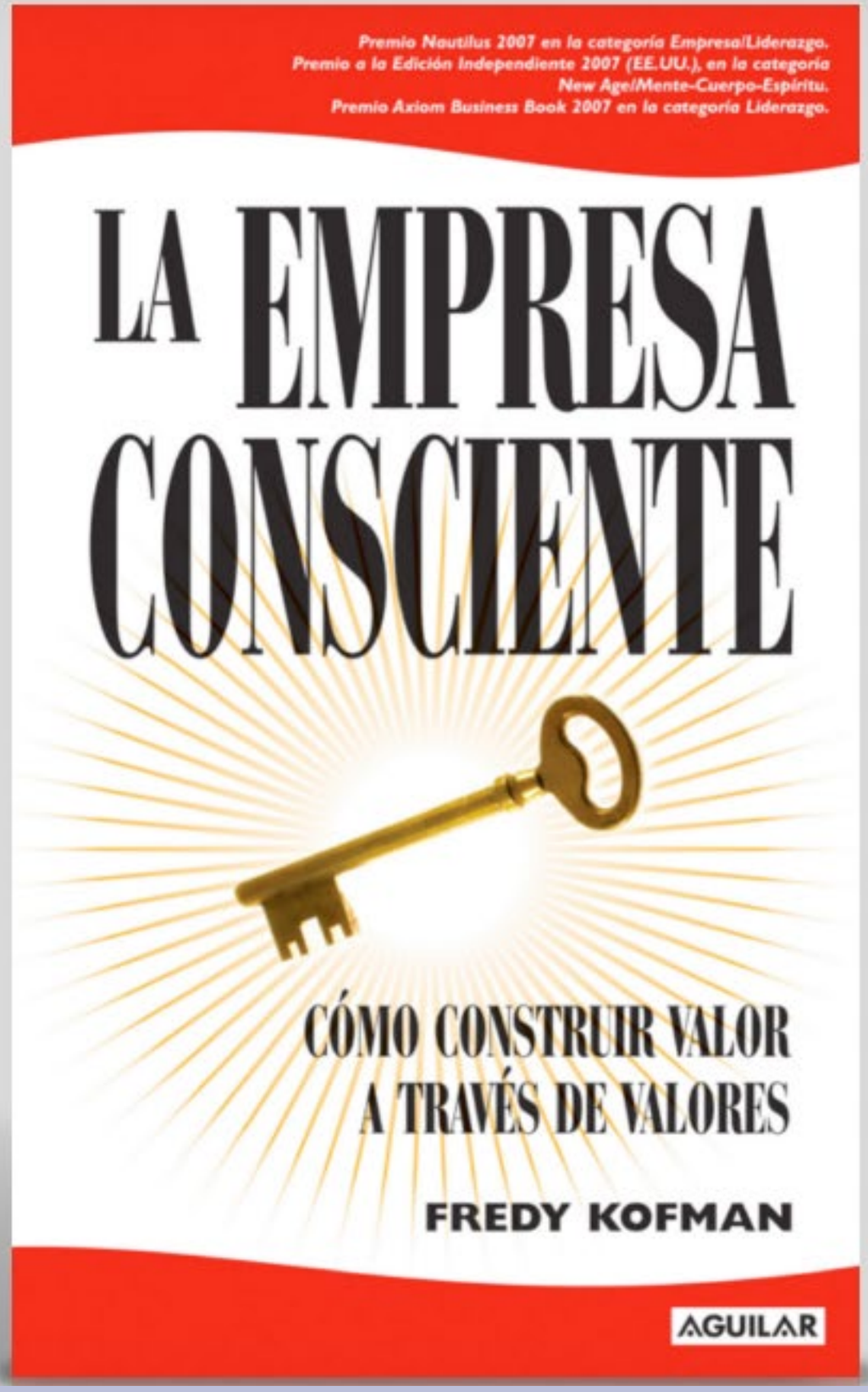
Contacto: pedrolaravargas@gmail.com • Página Web: www.pedrolarav.wordpress.com • Twitter: @plara59

Hojeando Libros

La empresa consciente

Autor: Fredy Kofman
Editorial: Aguilar

Kofman propone que para alcanzar la verdadera excelencia y el liderazgo empresarial es fundamental el convertirse en protagonista de su propia vida, tener integridad esencial para alcanzar el éxito más allá del éxito, comunicación para decir la verdad y permitir que otros digan la suya, compromiso impecable para coordinar acciones de modo responsable y liderazgo honesto, porque ser más que hacer, es el camino hacia la excelencia.



Aperturas y Clausuras

Programas Ordinarios **{ Aperturas }**

Región Noroeste: Apertura PCG-4 Los Cabos

Con un nutrido grupo de empresarios y directivos medios de la ciudad de Los Cabos, Baja California Sur dio inicio el programa PCG – Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales en su cuarta generación.

El Ing. Luis Alfredo Santana Zevada, Director General de ICAMI Región Noroeste, fue el encargado de dar la bienvenida a los participantes que durante 196 horas desarrollarán sus habilidades directivas a la par que obtengan una visión global de la empresa, de los procesos y de las actividades que contribuyen de manera importante en la generación de valor.

El Director de programa quien los estará acompañando durante los casi 11 meses que dura el programa es el Lic. Wilfrido Manzano Sevilla.

¡Bienvenidos!

Región Occidente: Apertura PCG – 41

El pasado 28 de diciembre, en ICAMI Región Occidente, inauguró la cuadragésima primera generación del programa Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales.

La primera sesión y bienvenida, estuvo a cargo del Ing. Carlos Camarena, donde el grupo entero mostró su interés por esta nueva experiencia.

¡Bienvenidos!

Región Centro: Apertura PE – Grupo Kasa – Gerentes de Ventas

El 11 de enero, en las instalaciones de ICAMI Región Centro se inauguró el PE – Programa Especial para los gerentes de ventas de Grupo Kasa.

Para iniciar la primera sesión se contó con la presencia de José Luis Aguilar, Gerente de Capacitación de Grupo Kasa quien dirigió palabras de bienvenida y felicitación a los presentes por ser parte de este programa.

Asimismo, el Director General de ICAMI Región Centro, Alfonso Aguilar, mencionó la importancia y responsabilidad de ICAMI por colaborar con empresas de alto nivel como Grupo Kasa, agradeció la confianza de la empresa e incitó a los participantes a aprovechar cada sesión al máximo.

“Necesitamos organizaciones de éxito porque en el proceso de alcanzarlo la gente se perfecciona.” Carlos Llano Cifuentes.

¡Bienvenidos a su casa ICAMI!

Región Centro: Apertura PE – Grupo Kasa – Gerentes Generales

El 13 de enero, en las instalaciones de ICAMI Región Centro se inauguró el PE – Programa Especial para los gerentes generales de Grupo Kasa.

El Director General de ICAMI Región Centro, Alfonso Aguilar, dirigió algunas palabras de bienvenida a los presentes, resaltando el compromiso de ICAMI con Grupo Kasa y con cada uno de los participantes que emprenden este proceso de formación.

Finalmente, la Directora de Vinculación, Patricia Sepúlveda, recordó a los participantes que hay que vivir este programa con pasión y compromiso.

Agradecemos la confianza de Grupo Kasa por confiar en ICAMI como aliado estratégico para perfeccionar las habilidades de sus colaboradores.

¡Bienvenidos a su casa ICAMI!

Región Norte: Apertura PE – MAHLE – 12

ICAMI Región Norte inauguró la décimo segunda generación del PE – Programa Especial, Líderes en Desarrollo con la empresa MAHLE.

Agradecemos la confianza por ser socios estratégicos de ICAMI en el desarrollo de sus ejecutivos.

¡Bienvenidos!

Región Centro: Clausura PE – NISSAN A y B

El 12 y 19 de enero en las instalaciones de ICAMI, Región Centro, clausuraron los PE – Programas Especiales de Ventas para la empresa Nissan.

Para despedir a ambas generaciones los Directores de Programa, Marco Antonio Mallén y Fernando Bazán ofrecieron unas palabras de agradecimiento y reconocimiento a los participantes de ambos grupos por concluir con éxito su etapa de formación en ICAMI.

Asimismo, por parte de la empresa Nissan, se contó con la presencia de los ejecutivos Miguel de la Cruz, Gerente de Capacitación & Customer Quality, Gabriela Zarco, Jefe de Capacitación y Customer Quality y Enrique García, Especialista de Capacitación & Gestión de Talento Humano, quienes reafirmaron el apoyo de la empresa para que sus equipos de trabajo estén preparados para los objetivos del futuro.

Los representantes de generación, Celedonio Garza Villareal y Verónica Coyt Gutiérrez, agradecieron a sus compañeros, a sus familias, a los profesores, a ICAMI y por supuesto a su empresa Nissan, por otorgarles la oportunidad de crecer profesionalmente, pero sobre todo como personas.

Finalmente, el Director General de ICAMI Región Centro, Alfonso Aguilera Gómez agradeció la confianza de Nissan por colaborar con ICAMI como aliado estratégico para el perfeccionamiento de sus ejecutivos y reiteró las felicitaciones a los ahora egresados de ambas generaciones.

¡¡Enhorabuena Egresados!

Región Norte: Clausura PE - Cluster Automotriz

El pasado viernes 22 de enero concluyó la segunda generación del PE – Programa Especial de Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales para la empresa Cluster Automotriz.

De parte del Consejo de Administración y Directivos de ICAMI, les deseamos muchos éxitos y muchas felicidades.

Eventos

Región Norte

Desarrollo de Competencias

Cada mes el equipo de ICAMI recibe una sesión para el desarrollo de las competencias y habilidades.

En esta ocasión Don Roberto impartió la sesión: “Entrenando la memoria”, donde pudimos aprender técnicas para fortalecer nuestras habilidades de retención de datos y como explotar nuestra creatividad para la resolución de problemas.

Región Centro

Kickoff de Ventas y Comercial 2016

El día 15 de enero en las instalaciones de Go-Kartmanía se llevó a cabo el kickoff comercial y ventas de ICAMI Región Centro.

El objetivo del kickoff fue establecer y dar a conocer los planes del 2016, en tanto a procesos, mejoras y oportunidades de crecimiento en toda la Región Centro. El Director General de ICAMI, Región Centro, Alfonso Aguilera dio la bienvenida a todos los asistentes y posteriormente Cecilia Linares, Directora Comercial, José Antonio Pérez, Director de Desarrollo Académico y Salvador Velázquez, Gerente Nacional de Marketing, comentaron los aciertos, oportunidades y expectativas dentro de las respectivas áreas.

Asimismo, se eligió un innovador y divertido lugar para que se realizaran actividades de integración, trabajo en equipo y confianza. Los asistentes pudieron disfrutar de todos los beneficios de las instalaciones de Go-Kartmanía, jugaron con carros de control remoto, cambiaron llantas y armaron avalanchas.

Región Norte

Calentando motores para ICAMI Continuum

Con el fin de ir “calentando motores” para el inicio de ICAMI Continuum, el sábado 16 de enero, el Dr. Óscar Vázquez Varela impartió el tema “Sabiduría prudencial en el ejecutivo” en donde nos muestra los tipos de inteligencia del ejecutivo, la prudencia para gobernarse a sí mismos y a sus equipos de trabajo.

A esta sesión asistieron más de 120 egresados de nuestros programas Gerenciales, quienes están con las ganas de seguir aprendiendo y desarrollarse en las diferentes competencias con temas de actualidad.

Los temas antropológicos son sin duda de gran importancia para entendernos más y poder interpretar las acciones, motivaciones, pensamientos, deseos, etc., tanto nuestros como de la gente que nos rodea.

¡Los esperamos el próximo 20 de febrero!

Región Noroeste Conferencia:

“La Antártica, Liderazgo al Límite. Expedición a la Antártica.”

Desde hace diecinueve años, ICAMI tiene presencia en la ciudad de Hermosillo, Son., y para celebrarlo invitó al Dr. Nahúm de la Vega Morell, profesor del área de Factor Humano y Empresa-Familia de IPADE a dirigir la conferencia “La Antártica, Liderazgo al Límite. Expedición a la Antártica”, para lo cual se dieron cita empresarios y directivos de la localidad.

Durante la sesión el Dr. De la Vega utilizó el caso Shackleton, que ha sido manejado por las principales escuelas de negocios, entre ellas IPADE e ICAMI como ejemplo paradigmático de liderazgo, nos enseña cómo convertir un fracaso en un rotundo éxito y cómo mantener el liderazgo en una situación extrema.

“A los directivos nos gusta la gente que sabe escuchar, que sabe trabajar en equipo, que toma buenas decisiones. Y eso lo desarrollamos en ICAMI.” Comentó el Dr. De la Vega.

Calendario de programas

PCG | Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales

Chihuahua	PCG 2	1 de marzo
Hermosillo	PCG 7	1 de marzo
Chihuahua	PCG 3	3 de marzo
Monterrey	PCG 29	7 de marzo
Culiacán	PCG 21	8 de marzo
D.F.	PCG 60	14 de marzo
Cancún	PCG 4	5 de abril
Cuauhtémoc	PCG 1	12 de abril
Guadalajara	PCG 42	20 de abril
Querétaro	PCG 19	22 de abril
Los Mochis	PCG 7	28 de abri
León	PCG 16	29 de abrill

LD | Programa Líderes en Desarrollo

Guadalajara	LD 28	23 de febrero
D.F.	LD 22	31 de marzo
Torreón	LD 3	12 de abril
Culiacán	LD 8	20 de abril
Mérida	LD 3	20 de abril

Inscripciones e informes aquí: http://icami.mx/contacto/

#SoyICAMI

¡Únete a la comunidad digital de ICAMI!

ICAMI
Centro de Formación y Perfeccionamiento Directivo