

El Método del Caso en la era digital y de las redes sociales

<< Artículo principal >>



ICAMI

CENTRO DE FORMACIÓN Y
PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO

Boletín del Sistema ICAMI / N° 32 • Abril 2015

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.
inonoroste@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)



¿Comportamientos
éticos?



Índice

Editorial

En ICAMI utilizamos el **Método del Caso**, el cual es empleado en las principales escuelas de negocios del mundo, ya que es una forma de aprendizaje razonado en el que el participante va descubriendo el oficio de la dirección de personas y de empresas. Este mes, el tema principal de nuestro boletín no trata de explicar esta metodología, sino el cómo aplicarlo a nivel profesional, social y personal.

Paralelamente, nos complace invitar a los participantes y egresados de los programas gerenciales, claustro académico y directivos que conformamos la International Middle Management Alliance (IMMA) a la X Semana Internacional que se llevará a cabo en Lima, Perú.

Sistema ICAMI

El Método del Caso en la era digital y de las redes sociales

Por: * José Roberto Vázquez Castañón

En un ambiente en que la competencia y la presión económica tienen a las empresas siempre en la A propósito de una nota periodística aparecida en El Norte el día 5 de enero del 2014, escrita por Eduardo Craccia, he pensado que su contenido puede aplicarse a la enseñanza del sistema Método del Caso.

1. Comentando la nota:

El reconocido diccionario Oxford dio a conocer la palabra del año 2013 y la ganadora fue selfie, que se refiere a la acción de autorretratarse con la intención de compartir la imagen en las redes sociales. El artículo se titula Sociedad Confesional, hace referencia a la gran avidez por la confesión pública armada con confesionarios electrónicos portátiles.

El articulista comenta que tiene evidencia del uso de esta palabra (selfie) desde el año 2002, pero su adaptación a las redes sociales, que es lo que le permite una medición exponencial, se dio en el año 2013 con un incremento del 17 mil por ciento.

Por otro lado, dentro de este catastrófico avance, está la significativa contribución de los selfies de personalidades famosas, tales como la pareja de Obama: ella con su perro, o él mismo: con la ministra danesa; hasta el Papa Francisco retratado con jóvenes, esta imagen se conoce como el primer selfie Papal de la historia.

Para completar con esta parte introductoria, me voy a referir a un artículo que se describe en dos aspectos muy concretos y tienen mucho que ver con las redes sociales: el primero comenta sobre el poder que va adquiriendo el consumidor para seleccionar el tipo de programa, serie o película que desea ver, no se fija tanto en la programación sino para localizar qué es lo que en ese momento le interesa; el segundo es sobre el aspecto de que el consumidor ya no le interesa emplear tiempo en seguir la trama de un programa o serie, sino que ahora quiere saborear cuáles son las novedades, es decir, es un consumidor muy inteligente ya que puede cambiar con rapidez sus gustos personales y aficiones: va dando sus preferencias de un día para otro o de un mes a otro.

2. Metáforas

Haciendo metáforas con estos tres elementos que he mencionado: el uso de los selfies para una sociedad confesional, el poder que hoy en día tiene el consumidor sobre la oferta de diversión y entretenimiento y el cambio tan rápido de las preferencias para encontrar cosas novedosas; ahora comentaré cómo estas tres cosas pueden relacionarse con la enseñanza tradicional del sistema del Método del Caso.

El expositor no tiene necesidad de confesarse públicamente ya que le basta que entregue a los participantes su currículo, ni tampoco tiene que mostrar que tiene bien preparado el Caso ya que esto se va a demostrar cuando dirija la discusión del mismo. En otras palabras, el profesor debe de cuidar que los participantes lleven el caso por el aspecto que la mayoría decida. Es mucho mejor que el profesor desaparezca y no influya en el análisis de los hechos. En ocasiones, el expositor quiere a toda costa que los participantes obtengan los hechos que él ha considerado como relevantes. Recuerdo una experiencia que me tocó vivir al manejar un Caso: al insistir en un hecho determinado, más de uno me comentó: usted quiere que le digamos los hechos que usted ha sacado. Respondí que no eran mis hechos, sino los hechos del Caso. Desde entonces decidí estudiar muy bien, es decir, tener muy amarrados los hechos sin tener que revisar los apuntes. El trabajo intelectual es de los participantes, ya que yo había dedicado algunas horas al análisis de los hechos y destacado los más relevantes.

Siguiendo con los pasos tradicionales del sistema de enseñanza por el Método del Caso, ahora tenemos que considerar el aspecto más importante de este sistema: la definición de los problemas y en su proceso, el problema principal.

Me voy a apoyar en comentarios de dos libros que constantemente releo para continuar aprendiendo:

Pensar en libertad (Jaime Nubiola, Profesor del IESE de Barcelona, España), Capítulo: Aprender a innovar, menciona que para él, innovar es hacer las cosas nuevas, pero la mayor parte de las veces, innovar debería ser hacer las cosas de manera distinta, con otra cabeza, con otro proyecto, con otra ilusión, insertadas en planes a largo plazo.

Gobierno de personas en la empresa (Pablo Ferreiro y Manuel Alcázar, Universidad de Piura, Perú). Capítulo: Aprender a pensar, y específicamente en el detectar el problema o la necesidad real, comentan que Guido Stein dice de Peter Drucker: “El pensar pone las verdades sobre la cuerda floja, haciendo de las preguntas más obvias, las preguntas correctas que ayudan a pensar sin prejuicios y que nos facilitan mirar la realidad.” A veces, conviene pensar lo que se considera obvio, si no se detecta el problema no se podrá pensar en encontrarle solución.

Una última referencia a los pasos a seguir para definir el problema principal y en su caso, tomar una última decisión, corresponde al Dr. Niels Henrik David Bohr, de nacionalidad danesa nacido

en 1885 y muerto en 1962, Premio Nobel de Física 1922.

En su biografía menciona *“Toda frase que yo emita habrá de ser considerada por ustedes no como una aseveración sino como una pregunta.”* Son las palabras con que Niels Bohr solía iniciar sus seminarios. Se cuenta como anécdota que en una ocasión presentó un examen sobre un problema físico y el maestro lo reprobó. Niels le reclamó diciéndole que el resultado era el correcto aunque no coincidía con el del maestro. Al seguir insistiendo, se le aplicó un nuevo examen, un poco más difícil que el anterior. Al paso de diez minutos, el maestro le preguntó a Bohr si tenía algún problema para resolverlo, Bohr contestó que no tenía problema, sino que tenía tres soluciones y estaba decidiendo cuál escoger.

3. Aplicaciones al Sistema del Método del Caso

A continuación voy a detallar cómo aplicar estas ideas a la enseñanza del análisis de Casos con la intención de seguir aprendiendo cuál es el mejor camino para enseñar a los participantes a “pensar” y realizar un verdadero trabajo intelectual y así darle al tiempo asignado para el análisis un valor agregado para que tanto el expositor, como los participantes, crezcan como personas y profesionistas.

Empezaré con aquello que dice, si tengo la intención de cambiar a otros, primeramente debo cambiar mi manera de cómo preparar un Caso y así poder dirigir la discusión.

Al inicio de la sesión, sugiero hacer dos o tres preguntas, tales como: **¿Qué me comentan del Caso?, ¿Les pareció difícil?, ¿A qué decisión final llegaron?, ¿Aumentaste el conocimiento de los hechos más relevantes al hacer el trabajo en equipo?**

Procura que la relación de los hechos no sea demasiado larga y si alguno de los participantes dice su opinión de los hechos en lugar de mostrarlos tal y como son, existe la obligación de decirlo y pedir una aclaración y aseveración de que realmente sea un hecho y además relevante. Se debe recordar que todo el análisis se fundamenta en la realidad y no en opiniones. El hombre de hoy en día está ávido de saber las novedades que se van dando, en concreto que sean ellos los que decidan cuáles son los hechos más relevantes. Recomendando estudiar el Caso en cada ocasión que se vaya impartir, con el propósito de presentarlo de manera novedosa, es decir, que por la forma de presentar y llevarlo, los participantes se interesan más en el análisis de los hechos. No hace falta ahorrarles tiempo al llevar una presentación con los hechos que se obtuvieron.

Cuando los participantes hayan señalado como máximo tres problemas, se debe pedir que fundamenten en los hechos:

- La realidad, el o los problemas que crean que están afectando la buena marcha de la empresa.
- Deberán elegir entre esos tres problemas el principal o más importante, enfocarse en uno solo.
- Una vez que la mayoría se haya decidido por el problema principal, es la mejor ocasión de hacer un diagnóstico de las alternativas de solución y tomar en cuenta, para la decisión final, las ventajas y desventajas de seguir por ese camino.
- En seguida viene el aspecto más importante del análisis de casos: la toma de decisiones.

Se sugiere animar a los participantes a objetar las decisiones de tres o cuatro de ellos para después el profesor se convierta en el “abogado del diablo” y exponga lo que pasaría con cada decisión, esto para ver si es el resultado de un análisis a conciencia.

Después, habrá que preguntarles qué cosas han aprendido y cómo las van a poner en práctica.

4. Breve Resumen

1. Preparar el caso como si fuera la primera vez.
2. Incorporar un nuevo análisis las cosas que se aprendieron la última vez que se dirigió este mismo caso.
3. Pecar de novedoso. Iniciar el estudio del caso con algunas preguntas que propicien la acción. Presentar un elenco de cuatro o cinco preguntas poderosas.
4. Permitir que sean los participantes quienes tomen la batuta. Dedicarse a encauzar sus esfuerzos y tratar de intervenir lo menos posible.
5. Dejar que expongan cuatro o cinco problemas diferentes y cuestionar sus fundamentos. Que el grupo se decida por el problema que esté afectando los intereses de la empresa.
6. Al momento de hacer un diagnóstico y plantear alternativas de solución, recordar que esas alternativas deben referirse solamente al problema principal. Se deben exponer ventajas y desventajas de al menos dos de las tres alternativas que se propusieron.
7. Los participantes deberán tomar una decisión definitiva y personal. Acto seguido, el profesor deberá cuestionarlos para dar oportunidad a que defiendan sus decisiones.
8. Incorporar ideas que se aprendieron en el manejo del caso.

5. Ideas finales

Además de tener la seguridad de que moriremos, nadie quiere quedarse en el mundo. También es verdad que todos nos podemos equivocar, ahora y siempre.

No es feliz el que ignora y no pregunta, ni el que sabe y no enseña ni practica.

Todo en esta vida está en constante cambio, ¿Por qué nosotros no habríamos de cambiar?



* **José Roberto Vázquez Castañón.** A nivel académico, ha tomado el Programa de Alta Dirección de Empresas AD-2 por el IPADE y el Programa de Dirección de Equipo de Profesores por el Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad de Navarra de Pamplona, España. En lo profesional, ha sido Director Adjunto a la Dirección General de Ventas de National Carbon Eveready en la Cd. de México, Miembro del Consejo de Dirección del Instituto Chapultepec, Centro Educativo. Además, ha sido Director Académico, Director de Capital Humano y actualmente es Coach personal en ICAMI Región Norte.

X Semana Internacional: “Liderazgo Trascendente, hacia una Cultura de Servicio en las Organizaciones”

La Semana Internacional es un evento académico organizado por la International Middle Management Alliance (IMMA), conformados los países de Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, México y Perú.

Egresados y participantes; así como los miembros del claustro académico de las instituciones que forman parte de esta red internacional, tendrán un espacio para profundizar a través del diálogo y la interacción personal, en los conocimientos y aplicación de las mejores prácticas y criterios de gestión, compartiendo e intercambiando ideas y experiencias sobre diversas temáticas de importancia social y empresarial.

Este año, CAME, Escuela de Formación Directiva, ha organizado la X Semana Internacional denominada “Liderazgo Trascendente, hacia una Cultura de Servicio en las Organizaciones”, que se llevará a cabo entre el 21 y 25 de Septiembre de 2015 en la ciudad de Lima.

El evento tiene como propósito reflexionar acerca del liderazgo como factor esencial para el cambio y mejora de las organizaciones privadas y públicas en el cada vez más globalizado y complejo mundo en que vivimos. Para ello, se analizará el liderazgo desde sus distintas dimensiones: como competencia estratégica a nivel global, como competencia ejecutiva clave en la mejora continua de las operaciones y desde el enfoque personal, como un reto para inspirar el cambio trascendente en toda organización.

En este afán, se han seleccionado a prestigiosos expositores, tanto del ámbito local, como internacional que permitirán ofrecer sesiones y conferencias de clase mundial, las cuales se desarrollarán de la siguiente forma:

- Aspectos conceptuales y conocimientos de avanzada en Liderazgo Estratégico y Liderazgo Ejecutivo, que se impartirán con 2 casos de estudio.
- Aspectos prácticos de empresas de éxito en el Perú. Se visitará dos empresas seleccionadas.
- Conocimientos de Vanguardia acerca de Liderazgo Global y Liderazgo Trascendente.

¡Los invitamos a vivir la experiencia!

Las inscripciones y detalles del evento pueden ser consultados en el siguiente link:
<http://www.came.edu.pe/aniversario25/inicio.html>



Hojeando Libros

El arte de dirigir empresas

Autor: Damián Frontera

Editorial: Almuzara

La dirección de empresas no es fácil y los altos ejecutivos lo saben. Crisis financieras, problemas internos, conflictos de intereses u otros asuntos pueden llevar a una empresa a un abismo transitorio o permanente.

El autor, presidente de la Asociación de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana (REDIT), tiene larga experiencia en el mundo del management y condensa en 400 páginas su recorrido profesional, a través de prácticos casos de dirección de empresas.

“Al redactar y publicar el libro siempre he tenido en mente cuatro públicos objetivos. Mi primer objetivo eran los estudiantes de últimos cursos de carrera, especialmente aquellos que quieren dedicarse a la alta dirección o que desean emprender su propio negocio. Y los estudiantes de escuelas de negocio. En segundo lugar, el libro va dirigido a los empresarios y directivos senior que podrán contrastar los criterios y principios que han aplicado en la gestión de sus empresas con los que yo expongo en el libro. En tercer lugar, al público en general porque considero que se trata de una biografía muy amena. Por último, como cuarto objetivo, El arte de dirigir empresas se dirige a los enfermos de Parkinson y de otras enfermedades crónicas. Cuando con 54 años me diagnosticaron esta enfermedad se me vino el mundo encima pero con la ayuda de mi familia y de los médicos he logrado restaurar mi calidad de vida. Hay que ser optimista. Una vez me preguntaron en qué me había limitado el Parkinson, qué cosas había dejado de hacer a causa de la enfermedad, y contesté que sólo una, que ya no ganaba jugando tenis con los amigos a los que antes vencía. Hay días que ni siquiera me acuerdo de que tengo Parkinson”, comenta Damián Frontera.

El arte de dirigir empresas

El estímulo incesante



Un fabuloso libro para reflexionar y aprender sobre la dirección y la gestión de conflictos en la empresa... la apasionante e increíble historia profesional de Damián Frontera.

Damián Frontera

Economía y empresa

Aperturas y Clausuras

Programas Ordinarios { Aperturas }



Región Norte: Apertura PCG-26

El día 17 de marzo iniciamos en la Región Norte el PCG – Programa de Competencias Gerenciales, vigesimosexta generación con 70 participantes de 39 empresas diferentes.

A la sesión de apertura nos acompañó todo el Cuerpo Directivo de ICAMI Región Norte encabezado por nuestro Presidente de Consejo, el Ing. Rigoberto Castillo y nuestro Director General, el C.P.C. Anastasio González Garza.

Región Noroeste: Apertura PCG-19 Culiacán

Un nutrido grupo de ejecutivos de diversas empresas de la ciudad de Culiacán, Sinaloa iniciaron la decimonovena generación del programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales, el miércoles 18 de marzo.

El encargado de dar la bienvenida al grupo, así como de dirigir la primera sesión del programa fue el Ing. Luis Alfredo Santana Zevada, quien es Director General de ICAMI Región Noroeste.

Quien los estará acompañando a lo largo de los casi once meses que tendrá como duración el programa será el Lic. Enrique Escalante Gil, quien se desempeña como Director de Programa.

Empresas como Coppel, Productos Chata, Grupo Premier Chevrolet, Agrícola Santa Teresa, Agrícola Chaparral, Grupo Moditelas, Pizzeta, Agroindustrias del Norte, Fincamex, entre muchas otras, son las que confiaron en ICAMI una vez más para desarrollar a sus directivos.

¡Bienvenidos a todos ellos!



Región Centro: Apertura LD – 18

El 19 de marzo, inició la décima octava generación del programa LD – Líderes en Desarrollo, en las instalaciones de ICAMI Región Centro.

Durante la primera sesión, la Directora de Programa, Gloria María Lama, emitió algunas palabras de bienvenida a los participantes provenientes de diversos sectores empresariales. Asimismo, la Directora Comercial, Lic. Cecilia Linares, reconoció y agradeció a las empresas por formar integralmente a sus colaboradores en ICAMI.

¡Bienvenidos y mucho éxito!



Región Occidente: Apertura LEO – 88

El día miércoles 18 de marzo ICAMI Región Occidente inició con la Generación número octogésima octava de su programa LEO - Líderes de Equipo de Operación.

El Director de Programa, Ángel Camarena, dio la bienvenida a los participantes que comenzaron emocionados esta primera sesión que estuvo a cargo del Director de Operaciones de ICAMI Región Occidente Carlos Camarena Robles. Los participantes se presentaron ante sus compañeros en una dinámica sesión.

ICAMI les da la bienvenida a todos y cada uno de los participantes en esta etapa de crecimiento y desarrollo tomando una frase de Eugene F. Ware:

"Toda la gloria proviene de atreverse a comenzar."

¡Bienvenidos LEO 88!





Región Norte: Clausura PCG – 23

El lunes 9 de marzo concluyó la vigesimotercera generación del programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales. Esta generación estuvo compuesta por 72 participantes de 33 empresas diferentes de todos los sectores.

A lo largo del programa los participantes estuvieron analizando 80 casos con situaciones específicas de las diferentes áreas de una empresa junto con su sesión plenaria correspondiente.

Muchas felicidades al grupo por la dedicación y esfuerzo durante todo el programa.



Región Norte: Clausura Programa CISCOS

El 10 de marzo concluyó la primera generación del programa CISCO.

A la ceremonia de clausura, adicional a nuestros Directores de ICAMI Región Norte, asistió el Ing. Ricardo Natera Ramírez, Director Académico Nacional.

¡Enhorabuena!



Región Occidente: Clausura PCG – 33

La generación trigésima tercera del programa PCG - Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales, finalizó el día 17 de marzo con gran éxito, en las instalaciones de ICAMI en la Región Occidente.

En una ceremonia de clausura emotiva se entregaron los diplomas, y tanto el Director del Programa, Enrique León Candiani, como el Director de ICAMI Región Occidente, Eduardo Fernández García, dirigieron unas palabras a los hoy egresados.

Asimismo, los egresados externaron su agradecimiento a sus familias, a sus respectivas empresas y a la labor de ICAMI en la formación integral.

Les extendemos una felicitación por emprenden retos nuevos y recuerden:

“El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.”
J.P. Sergent.

¡Enhorabuena!

Región Norte: Apertura Coca-Cola FEMSA KOF Be Together

El 10 y 12 de marzo iniciaron dos grupos del programa Be Together con Coca-Cola FEMSA KOF. Cada grupo está compuesto por 35 colaboradores de KOF con su cónyuge.

A la sesión de apertura asistieron el CEO de Coca-Cola FEMSA KOF, John Santa María Otazua y el VP de RR.HH. de KOF, Raymundo Yutani.

Por parte de ICAMI Región Norte asistieron: Rigoberto Castillo, Presidente del Consejo; Anastasio González, Director General; Andrés Gómez, Director Comercial y Víctor Torres, Director de Procesos, Calidad y Tecnologías de Información.



Región Occidente: Sesión del Grupo Grupo G-TOP

El día miércoles 18 de marzo ICAMI Región Occidente inició con la Generación número octogésima octava de su programa LEO - El día viernes 20 de marzo en las instalaciones de ICAMI Región Occidente se llevó a cabo una sesión más del Grupo G-TOP.

En punto de las 11:00 de la mañana, se dio la bienvenida por parte del departamento de Recursos Humanos de G-TOP a los participantes. Acto seguido se dio paso a la sesión que estuvo a cargo de la profesora Rosa Martha Girón, bajo la dirección de Enrique León Candiani. El taller de Comunicación Efectiva levantó interés y participación entre los asistentes, quienes se mostraron muy contentos en las dinámicas realizadas.

Agradecemos al Grupo G-TOP por brindarnos su confianza una vez más en esta sesión especial.





Región Centro: Segunda Sesión de ICAMI Continuum

El 10 de marzo se llevó a cabo la segunda sesión de ICAMI Continuum, en Región Centro.

Los participantes asistieron a las instalaciones muy entusiasmados, en donde el Dr. Héctor de la Torre Romo, dirigió el segundo módulo de este programa de continuidad.



Región Noroeste: Segunda sesión ICAMI Continuum

El pasado miércoles 18 de marzo, muy puntuales llegaron nuestros egresados inscritos en el programa de continuidad llamado ICAMI Continuum, a su segunda sesión denominada “Inteligencia Emocional y Tendencias Afectivas”, la cual estuvo dirigida por el Dr. Héctor de la Torre Romo, quien es Doctor en Filosofía e Historia del Pensamiento por la Universidad Panamericana.

Para culminar su presentación, el Dr. De la Torre hizo referencia a una cita de Aristóteles que dice:

“El bien del hombre es una actividad del alma de acuerdo a la virtud... y además con una vida larga. Porque una golondrina no hace un verano, ni un solo día, así tampoco ni un solo día ni un instante basta para hacer al hombre feliz...”



Región Norte: Segunda Sesión ICAMI Continuum

Con la asistencia de 110 participantes se realizó el día 21 de marzo, el segundo módulo del programa nacional ICAMI Continuum de la Región Norte.

Región Occidente: Segunda Sesión de ICAMI Continuum

La segunda sesión de ICAMI Continuum se llevó a cabo en ICAMI Región Occidente con mucho éxito.

Los egresados se dieron cita a la segunda sesión de la continuidad en donde el tema central fue “La inteligencia emocional y tendencias afectivas” con una exposición a cargo de Noé Rafael Salinas González.

Académicamente Noé Rafael Salinas González es Médico Cirujano y Partero por la Universidad Autónoma de Nuevo León. Cuenta con una especialidad en Terapéutica Homeopática por “El Instituto de Estudios Tecnológicos y Superiores Matatipac, A.C.” en Tepic, Nayarit y una Maestría en Química en Productos Naturales por la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Profesionalmente es profesor y preceptor del Centro Educativo “Liceo de Monterrey”, profesor del ITESM en el Área de Humanidades y Director General del Centro Educativo “Liceo de Apodaca.” Ha traducido Trabajos Científicos en la Facultad de Medicina de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Actualmente ejerce Práctica Médica en Homeopatía e imparte sesiones como profesor del CPH del área de Educación Familiar.

Al finalizar la sesión ICAMI ofreció un brindis a nuestros egresados, en donde el Director Comercial, Jorge Manzano Arias, dirigió unas palabras dándoles nuevamente la bienvenida a casa.



Eventos



Región Occidente: Visita Egresados IPADE

El día 12 de marzo de 2015, recibimos a la Asociación de Egresados de IPADE en las instalaciones de ICAMI Región Occidente.

Una vez más nos visitan los miembros de la asociación a su Comi-CON evento mensual, en donde se dieron cita en punto de las 14:00 horas para disfrutar de la comida en compañía de los egresados previo a la conferencia que esta ocasión estuvo a cargo del Mtro. Gerardo Ramírez Organista con una interesante conferencia acerca del “Enfoque Corporativo Legal: Empresas Familiares”.

ICAMI los espera con las puertas abiertas para su próximo evento.



Región Centro: Nombramiento del nuevo Director General

El Consejo Consultivo de ICAMI Región Centro, ha nombrado al MBA, Alfonso Aguilera Gómez, Director General a partir del 17 de marzo de 2015.

Con esta misma fecha concluye la gestión del Ing. Juan Monjarás Wintergerst, quien guió a ICAMI al logro de objetivos específicos.

El MBA Alfonso Aguilera es Ingeniero Mecánico y Telecomunicaciones con más de 19 años de experiencia en la administración de recursos de IT y dirección de proyectos corporativos. Además, cuenta con una maestría en Dirección de Empresas para Ejecutivos con Experiencia del IPADE.

En el marco de su ingreso a ICAMI, el nuevo Director General, comentó lo siguiente:

“Quiero agradecer a Dios esta oportunidad.

Es un honor para mí formar parte de esta Institución. Es un privilegio contar con un equipo tan selecto de profesionales que pertenece a mi organización de excelencia.

Estoy consciente que es una tarea plena de retos, pues tenemos que cumplir la misión y la visión que como Institución tenemos encomendada. Considero que no hay más noble tarea entre los seres humanos que trabajar por la formación directiva que aportan a la sociedad y al desarrollo de nuestro país.

Habremos de continuar en ICAMI consolidando y desarrollando nuestra labor para alcanzar las metas propuestas y superarlas con entusiasmo y fortaleza.

Agradezco al Consejo que me ha designado en este cargo y en anticipado a todos ustedes que me brindan su experiencia.

Finalmente agradezco a Juan Monjarás por su gran apoyo, disposición y su labor en esta Institución.

¡Muchas gracias!”

Con este nombramiento, ICAMI Región Centro fortalecerá su labor para continuar formando de manera integral a los mandos intermedios de las empresas.



Región Centro: **Visita y sesión de trabajo PCG – 16 Bajío**

El viernes 20 de marzo, tuvo lugar una interesante visita y sesión de trabajo en los laboratorios CFE – LAPEM, en Irapuato, Guanajuato, por parte del programa PCG – Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales, décima sexta generación.

En esta ocasión, los participantes tuvieron oportunidad de conocer las instalaciones de estos laboratorios únicos en su categoría, ya que sólo cuentan con tres a nivel mundial: Holanda el KEMA, Italia el CHESI y México LAPEM.

Es un orgullo para ICAMI que egresados del PCG ocupen los puestos directivos de mayor rango en LAPEM.



Región Occidente: **Conferencia “La Sábana Santa”**

El lunes 23 de marzo se llevó a cabo la conferencia “La Sábana Santa” en las instalaciones de ICAMI Región Occidente.

La Lic. Lourdes Castro Orvañanos inició su ponencia en punto de las 18:30 horas en donde los asistentes mostraron profundo interés en el tema.

Agradecemos a la Lic. Castro, así como a todos aquellos que se dieron cita en esta conferencia.



Región Norte: **Presentación de Proyectos a Directivos de CEMEX**

Dentro del Programa Desarrollo de Competencias Gerenciales diseñado especialmente para ejecutivos de CEMEX, los participantes desarrollan un proyecto aplicable en su empresa.

Dicho proyecto se presenta a los Directivos de CEMEX para su evaluación y el desarrollo de los mismos.



Región Norte: **IMPULSA y Reconocimiento al equipo Comercial**

El 20 de marzo en ICAMI Región Norte se tuvo el segundo informe del proyecto IMPULSA. Dicho proyecto consta de una plataforma en donde los Directores y responsables de cada área suben sus proyectos del año y su avance o estatus.

Asimismo, se aprovechó para reconocer al equipo comercial por el excelente grupo que conformaron para el PCG – Perfeccionamiento de Competencias Gerenciales vigésima sexta generación con 70 participantes.



Región Norte: **Conferencia a estudiantes Ciudad de los Niños**

El consultor y ex Presidente del equipo de fútbol Rayados de Monterrey, impartió una plática a los estudiantes de la preparatoria de Ciudad de los Niños.

La charla titulada “Proyectos de Vida dentro de una Familia Cristiana” se impartió a casi 100 estudiantes que tuvieron la oportunidad de hacer preguntas y cuestionarse a dónde quieren llegar, ya que no existen límites. Todo dentro del contexto ético y cristiano, pilares claves de nuestro ideario como Institución de ICAMI.

Talentos medios y genios

Expositor:

DR. RAMÓN IBARRA RAMOS
 Profesor del área de Finanzas, Filosofía y Empresa de IPADE

DIRIGIDA A EMPRESARIOS, EGRESADOS, PROFESORES Y AMIGOS DE ICAMI.

Fecha: Miércoles 22 de abril de 2015
Horario: 18:00 a 20:00 hrs.
Lugar: Salón Esmeralda Hotel Lucerna
 Paseo Río Sonora Norte No. 98, Vado del Río
 Hermosillo, Sonora.

Favor de confirmar asistencia
 Lic. Cecilia Rubio López
 cecilia.rubio@icami.mx
 Lic. Blanca Morales Soto
 blanca.morales@icami.mx

Teléfonos
 (662) 218.4481 / 218.4492

ICAMI
 CENTRO DE FORMACIÓN Y
 PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO

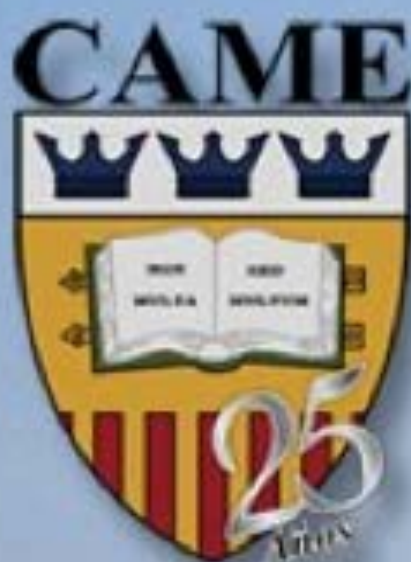
/ICAMINacional
www.icami.mx
 @DesdelICAMI

Invitación: **Región Noroeste invita a la conferencia “Directivos: talentos medios y genios”**

A todos los empresarios, a nuestros egresados, profesores y amigos de la ciudad de Hermosillo, Sonora se les invita a la conferencia magistral “Directivos: Talentos medios y genios”, dirigida por el Dr. Ramón Ibarra Ramón, profesor del área de finanzas, Filosofía y Empresa de IPADE, la cual se llevará a cabo el día miércoles 22 de abril en el salón Esmeralda del Hotel Lucerna de esa ciudad.

¡Los esperamos!

ICAMI te invita



X SEMANA INTERNACIONAL

Liderazgo Trascendente
21-25 Setiembre 2015

ICAMI invita a participantes, egresados de los programas gerenciales y claustro académico que conformamos la IMMA – International Middle Management Alliance (Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, México y Perú) a la décima edición de la Semana Internacional "Liderazgo Trascendente, hacia una Cultura de Servicio en las Organizaciones", que se llevará a cabo entre el 21 y 25 de Septiembre en la ciudad de Lima, Perú, la cual estará organizada por CAME, Escuela de Formación Directiva.

¡Las inscripciones ya están abiertas!

INSPIRA
Lima-Perú



Calendario de programas



PCGPerfeccionamiento de
Competencias
Gerenciales

México D.F.	PCG - 53	Abril, lunes 13
Cd. Obregón	PCG-2	Abril, viernes 17
Los Mochis	PCG-6	Abril, jueves 23
León	PCG - 14	Abril, viernes 24
Guadalajara	PCG - 38	Abril, martes 28
Mexicali	PCG-3	Mayo, jueves 7
Querétaro	PCG - 18	Mayo, viernes 8
Aguascalientes	PCG - 6	Mayo, miércoles 27
Hermosillo	PCG-6	Mayo, jueves 28
México D.F.	PCG - 55	Junio, martes 16
Cancún	PCG - 4	Junio, martes 30

LDPrograma Líderes
en Desarrollo

Monterrey	LD - 30	Mayo, jueves 7
Culiacán	LD-7	Mayo, miércoles 13
México D.F.	LD - 19	Mayo, jueves 21
Guadalajara	LD - 25	Mayo, miércoles 27

LEOLíderes de
Equipo de
Operación

México D.F.	LEO - 7	Junio, martes 9
-------------	---------	-----------------

#SoyICAMI

¡Únete a la comunidad digital de ICAMI!

