

IDEARIO CUAUHTÉMOC

INTRODUCCIÓN

Hablar de Don Eugenio Garza Sada, es referirnos a un trabajador incansable, de un hombre de pocas palabras y muy preciso en su decir. Don Eugenio se caracterizó por ser tanto un empresario de éxito, como un activo promotor del desarrollo de su comunidad, actuando siempre de manera congruente, con gran sencillez y enorme calidad humana, enfocado hacia la superación de quienes lo rodearon, sin distinción alguna.

Con una férrea voluntad y acertada dirección, creó y desarrolló importantes empresas e instituciones, tales como el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, en las que imprimió un sello muy personal.

El grupo de principios que ahora presentamos, al cual Don Eugenio llamó "Ideario Cuauhtémoc", fue creado bajo su supervisión y conceptos personales, para distribuirlo entre sus compañeros de trabajo, con la petición de tenerlo en un lugar visible en sus oficinas, siendo él mismo el primero en poner el ejemplo.

Estos principios echaron su raíz y forman parte fundamental de la cultura FEMSA.

Sin duda Don Eugenio Garza Sada es y será un ejemplo de vida para las nuevas generaciones.

A través de este documento queremos compartir estas valiosas ideas, esperando que su lectura motive a más personas a seguir los pasos de este extraordinario líder.

IDEARIO CUAUHTÉMOC

I

RECONOCER EL MÉRITO EN LOS DEMÁS por la parte que hayan tomado en el éxito de la Empresa y señalarlo de manera espontánea, pronta y pública. Usurpar ese crédito, atribuirse a sí mismo méritos que corresponden a quienes trabajan a las órdenes propias, sería un acto innoble, segaría una fuente de afecto e incapacitaría para comportarse como corresponde a un ejecutivo.

II

CONTROLAR EL TEMPERAMENTO. Debe tenerse capacidad para dirimir pacífica y razonablemente cualquier problema o situación, por irritantes que sean las provocaciones que haya que tolerar. Quien sea incapaz de dominar sus propios impulsos y expresiones, no puede actuar como director de una empresa. El verdadero ejecutivo abdica el derecho a la ira.

III

NUNCA HACER BURLA de nadie ni de nada. Evitar las bromas hirientes o de doble sentido. Tener en cuenta que la herida que asesta un sarcasmo, nunca cicatriza.

IV

SER CORTÉS. No protocolario, pero sí atento a que los demás encuentren gratos los momentos de la propia compañía.

V

SER TOLERANTE de las faltas que puedan encontrarse en la raza, color, modales, educación o idiosincrasia de los demás.

VI

SER PUNTUAL. Quien no puede guardar sus citas, muy pronto se constituirá en un estorbo.

VII

SI UNO ES VANIDOSO, HAY QUE OCULTARLO como el secreto más íntimo. Un ejecutivo no puede exhibir arrogancia ni autocomplacencia. Cuántas veces los fracasos de hombres bien conocidos confirman el adagio de “el orgullo antecede a la caída”. Cuando uno empiece a decir que otros empleados son torpes, o que los clientes son mezquinos o necios, habrá empezado a meterse en embrollos.

VIII

NO ALTERAR LA VERDAD. Lo que uno afirme, debe hacerlo reflexionando; y lo que prometa, debe cumplirlo. Las verdades a medias pueden ocultar errores, pero por poco tiempo. La mentira opera como un bumerang.

IX

DEJAR QUE LOS DEMÁS SE EXPLAYEN, especialmente los colaboradores, hasta que lleguen al verdadero fondo del problema, aunque tenga que escuchárseles con paciencia durante una hora. Haría uno un pobre papel como director, si dominara una conversación en vez de limitarse a encauzarla.

X

EXPRESARSE CONCISAMENTE, con claridad y completamente, sobre todo al dar instrucciones, Nunca estorba un buen diccionario a mano.

XI

DEPURAR EL VOCABULARIO. Eliminar las interjecciones. Las voces vulgares y los giros familiares debilitan la expresión y crean malentendidos. Para demoler verbalmente a sus enemigos, los grandes parlamentarios nunca emplearon una sola expresión vulgar.

XII

ASEGURARSE DE DISFRUTAR EL TRABAJO. Es muy legítimo tener pasatiempos predilectos e intereses en otras cosas, pero si se estima como un sacrificio venir los sábados o quedarse en la oficina más allá del horario en caso preciso, entonces lo que se necesita es un descanso y otra compañía en donde trabajar.

XIII

RECONOCER EL ENORME VALOR DEL TRABAJADOR MANUAL, cuya productividad hace posible la posición directiva y afirma el futuro de ambos.

XIV

PENSAR EN EL INTERÉS DEL NEGOCIO MÁS QUE EN EL PROPIO. Es buena táctica. La fidelidad a la empresa promueve el propio beneficio.

XV

ANÁLISIS POR ENCIMA DE LA INSPIRACIÓN O DE LA INTUICIÓN. Este debe ser el antecedente para actuar.

XVI

LA DEDICACIÓN AL TRABAJO beneficia al individuo, a la empresa y a la sociedad entera. En esto se asemeja a un sacerdocio.

XVII

SER MODESTO. Si no se comprende que nada tienen que ver con el valor de la persona -el tamaño del automóvil o de la casa, o el número de amigos y de los clubes a que se pertenece, o el precio del abrigo de pieles de la esposa y el rótulo de la puerta del despacho- y si estas cosas significan para uno más que la tarea bien y calladamente cumplida y los conocimientos y el refinamiento espiritual para adquirirlos, entonces se precisa un cambio de actitud o de trabajo.