

Ejecutivas

Sugerencias y comentarios: ejecutivas@comercio.com.pe

La Cabrita

Marca estrella de Alipe, microempresa familiar dedicada a la agroindustria y crianza caprina, que produce quesos y demás derivados de la leche de cabra, desde 1999.



Solo para paladares exquisitos

Sus productos brillan en el mercado ecológico de Miraflores y en 35 puntos de venta. El restaurante Astrid & Gastón y el hotel Marriott están entre ellos.

Entrevista ►
GICELLA IGREDA

Maestra, dejó Lima y a sus alumnos para volver a sus raíces, junto con sus padres y hermanos. La cabra tira al monte, asegura. Y sabe bien lo que dice. Gastón Acurio es uno de sus clientes

“Tu entrega tiene que ser total”

ANTONIO ORJEDA

Manuel tiene 8 años y ya de comer a las cabras que su abuelo y tocayo comenzó a criar —lustros atrás— junto con su incondicional Virginia. Cerro Puquio. Así se llama el eriazó lugar donde decidieron instalarse los abuelitos de Manuel. Kilómetro 28 de la carretera a Canta. Paredes y techo de esteras. 1994. El año del gran paso dado por Virginia y Manuel.

Crecieron, se enamoraron y se casaron en Canta. Tuvieron cinco hijos. Por ellos, dejaron su tierra. Querían que sean profesionales. Llegaron a Lima. Una vez que la tarea estuvo cumplida, regresaron a Canta. No contaban con que sus cachorros —uno a uno— los seguirían. Cerro Puquio. De la mano de Gicella, la mayor, le dieron vida a ese lugar eriazó. Juntos forjaron una marca: La Cabrita. Usted debe haber probado sus quesos. Sí, son extraordinarios. Gicella vela por el destino de esta microempresa familiar.

El esfuerzo de sus padres se pudo haber ido al tacho... Sí.

Ellos dejaron Canta para que en Lima ustedes se hicieran profesionales, pero ustedes al final... Estábamos desarraigados de la tierra.

Usted era maestra.

Trabajé en el magisterio 10 años. Pero renuncié para integrarme al proyecto de mis padres. Allí (en Cerro Puquio). Quería experimentar otra cosa.

Sus padres ni siquiera habían retornado al campo: ellos se instalaron en lo alto de un cerro, en una zona eriazó. Decidieron vivir bajo esteras. Usted estaba haciendo su vida en Lima. ¿Por qué regresó?

Tenía que desafiar el reto. Nuestros padres nos enseñaron que había que desafiar y vencer los retos. Entonces, cuando los fui a visitar, y los vi detrás de las cabras... Yo sabía que ellos no tenían toda la fuerza física necesaria. Y dije: ¿Por qué no regresar? ¿Por qué no emprender algo que empiece de cero?

Y jaló al resto de sus hermanos.

(Ríe) Los comencé a jalar. Además, aquí (en Lima) pertenecemos al sector en pobreza extrema.

Su padre era maestro, como tal tenía un sueldo miserable. Pese a ello, él y su esposa siempre se 'recursearon': vendieron frutas en Santa Rosa de Quives, en Zapallal...

También pescado.
En Los Olivos comenzaron con la crianza de animales.



NANCY CHAPPELL

DE PRIMERA. En Cerro Puquio está la aldea ecológica y en Los Olivos la planta donde elaboran delicias —100% naturales— con certificación internacional. Gicella y sus hermanos han pulido la obra que iniciaron sus padres. Hoy son un referente local en la transformación de la leche de cabra.

LA FICHA

Nombre: Gicella Igreda Lix Flores.
Colegio: Cursó la primaria en la escuela fiscal de Llangas, en la provincia de Canta. Terminó en Lima, en el Elvira García y García y en el Juana Alarco de Dammert.
Estudios: Profesora de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.
Edad: 42 años.
Cargo: Gerenta general de Aldea Integral Pecuaria SRL (Alipe).

Su objetivo era salir adelante. Siempre nos enseñaron eso.

¿Por qué dejaron Lima?

Por la salud de ambos. Mi mamá comenzó con la diabetes y mi papá con la artrosis.

¿Pero, si su salud estaba mal y la ciencia —entre comillas— está en Lima, por qué decidieron irse a un cerro donde no había nada?

Es cierto: la ciencia está en Lima, acá podrían estar a disposición de los médicos, pero su esperanza de vida no estaba en la capital, ¡estaba en el campo! Y lo sigue estando. Ellos no seguirían sintiéndose jóvenes en su sofá viendo televisión. Tenían que vivir lo que habían ex-

perimentado en su juventud.

Y eso, solo se los podía ofrecer el campo.

Sí. Y ese espíritu, ellos nos lo han contagiado.

Claro, porque ustedes transformaron ese cerro: construyeron un sistema de andenes como los incas.

Sí.

Debió ser un trabajo brutal.

Sí (ríe)... Acá (en Lima), el trabajo nos causaba estrés. Pero allá, los fines de semana teníamos nuestra terapia antiestrés: en familia, durmiendo a la luz de la luna... ¡era un camping!

Cuatro mujeres y un hombre, metiendo picho y lampa...

De lunes a viernes podía estar muy arregladita, pero los sábados y domingos regresaba con las manos llenas de ampollas. Era una experiencia bonita.

Dice “bonita”. Para el común de limeños eso debe sonar a una locura. Uno quiere su fin de semana para descansar.

Tú sientes la satisfacción de que vas construyendo de a pocos.

Sus padres eran felices criando sus animales. Ese mismo año (1994), una ONG se contactó con ellos.

Procabras. Los comencé a orientar. La crianza de cabras podía ser una alternativa para salir adelante.

¿Hasta entonces, cómo era la vida de ellos?

Tranquila, pero la crianza era muy tradicional: salían con sus

“ De lunes a viernes estaba bien arregladita, pero iba al campo y regresaba con las manos llenas de ampollas... Era una experiencia bonita ”

cabras a pastar. No había una selección de animales ni registros... se criaba a la de Dios.

¿Cómo convenció a sus hermanos de volver al campo?

La cabra siempre tira al monte (ríe)... Nos sentamos y dijimos: hay una buena cantidad de cabras, pero demanda mucho esfuerzo. Mi hermano es contador, sacó la cuenta. Nos dijo que no era rentable tener tantas cabras: muchos costos. Hay que seleccionarlas. Además, si hacíamos el queso tradicional lo íbamos a tener que

vender a un sol, máximo tres soles el kilo. No era rentable. Hicimos la selección. De 300, nos quedamos con 50 cabras. Gastando lo mismo, producíamos igual cantidad de leche. Nos asesoramos con la ONG, con nuestras amistades en las universidades...

Ustedes eran cinco profesionales devenidos en ‘chivateros’.

Sí (ríe)...

Pero no habrían sobresalido de no ser por los conocimientos adquiridos.

¡Eso es cierto! La educación nos ayudó muchísimo: nos permitió tener otra visión. De lo contrario, hubiésemos sido unos ‘chivateros’ tradicionales.

Gracias a ello, mientras el común de cabras produce 0,8 litros de leche. Las suyas producen hoy 2,5 litros diarios.

Sí. Pero el asunto es: tenemos esta cantidad de leche, ¿qué hacemos con ella? Comenzamos con queso fresco, yogurt... Nos metimos en las campañas del Ministerio de Agricultura y de Salud para que vacunasen a las cabras, y no solo a las nuestras, ¡a todas las del valle!

El Estado aún no le ‘para pelota’ a la ganadería caprina.

Aún no la ve como una alternativa para combatir la pobreza. No se da cuenta de que los sec-

tores más deprimidos son los que crían cabras. Si los apoyara, lograría que tuvieran a la mano cuántas proteínas.

Hay estudios que determinan que para el humano la leche de cabra es mejor que la de vaca.

Así es.

Prueba de ello es que en el mercado ecológico de Miraflores ustedes la están ‘rompiendo’; y se trata de un público AB, bien informado.

Sí, y lo hemos logrado con base en mucho esfuerzo, con campañas de educación, de difusión... Ahora tenemos un compromiso: que el ganadero caprino deje de ser visto como un ganadero irrelevante.

Esta planta ha sido levantada en lo que fue su casa, de donde sus padres se fueron —entre otras cosas— porque sus vecinos no aguantaban la bulla no solo de sus cabras, sino también de sus cerdos, cuyes, gallinas...

Sí (ríe)... Cuando nosotros vinimos, felizmente no abandonamos nuestras costumbres.

Sus vecinos les hicieron un bien: sus padres se fueron a un lugar en el que con ustedes ahora tienen una aldea ecológica.

Sí. Fue un gran paso el haber vuelto al campo.

Cuando empezaron, en Cerro Puquio no había luz ni agua. Hoy, todavía no hay. ¿Cómo entender que así se hayan desarrollado?

En toda cosa que hagas tienes que poner punche. Tu entrega tiene que ser total. Si tenemos que trabajar 14, 16 horas, no nos hacemos ‘paltas’. ¡Trabajamos!

¿Qué es de sus padres?

Ellos, pese a lo avanzado de su edad, sueñan mucho; y cuando tienen un proyecto en mente, ¡quieren que se haga ya! Nos lo comunican, nosotros lo analizamos, de ser viable lo comenzamos a planificar, pero, cuando nos damos cuenta, ¡ellos ya lo comenzaron a poner en marcha!

O sea que se fueron de Lima para retomar sus costumbres de juventud y hoy están más jóvenes que nunca.

Tienen sus achaques, pero conversan con ellos y ¡tienen un espíritu! Mi mamá dice que su etapa en Cerro Puquio debe terminar en dos años. Está pensando en irse ¡a la selva! Quiere sembrar cacao. ¡Imagínate!

¿Y ella qué edad tiene? (interviene —curiosa— Nancy Chappell).

72 años. “Pero mamá —le he dicho— no vas a pasar Ticlio”. “¿Quién dice que no voy a pasar? Yo estoy juntando mi plata porque me voy a ir a la selva ¡en avión!” (ríe, orgullosa). ■

puntodevista

Secretos del ‘coaching’

Inés Temple

Administradora*



son quienes mejor lo aprovechan, pues saben que su éxito actual no les garantizará el éxito mañana.

Los mejores siempre se exigen más, saben que deben ser más efectivos y no temen aceptar ayuda para lograrlo. Tal como un campeón deportivo entrena sin cesar, ellos se enfocan en elevar su competitividad frente a posiciones cada vez más exigentes.

Ejecutivos que respeto y admiro por su madurez, sencillez y liderazgo, que son los primeros en asistir a cursos y seminarios, tienen este deseo permanente de

aprender y de conocerse para seguir creciendo como personas y como ejecutivos. Son ellos los que le sacan el mejor partido a la experiencia de tener un ‘coach’ que los ayuda a focalizarse en sus habilidades y fortalezas estratégicas, así como debilidades y áreas de mejora.

Pese a que existen muchos tipos, es el ejecutivo el que se enfoca en las habilidades de liderazgo para incidir en los resultados de su gente, por ende, de la empresa.

Un beneficio adicional muy importante es el espacio de reflexión donde los ejecutivos analizan su perfil y lo comparan con el de otros en función a las demandas de sus propias expectativas de carrera y de la efectividad que necesitan para enfrentar sus retos presentes y

futuros. El proceso los ayuda a diseñar un plan de acción con indicadores de medición claros, para cerrar las brechas entre lo que hoy son y lo que buscan ser.

Además, acompaña al ejecutivo a contemplar distintas perspectivas de una misma situación, abriendo sus paradigmas para comprender mejor la realidad y reconocer y resolver problemas antes de que estos crezcan o sean irreparables.

Recordemos que no hay posición más solitaria que la de un alto ejecutivo que no tiene con quién contrastar métodos, revisar planes, o simplemente expresar dudas, inquietudes profesionales o redefinir objetivos y prioridades personales, con absoluta confidencialidad. Por lo general, sus jefes están lejos o

son inasequibles, sus pares son sus competidores y sus subordinados dependen de ellos.

Vivir la experiencia de tener un ‘coach’ para ser más efectivo requiere esfuerzo, dedicación, perseverancia, mucha disciplina y, sobre todo, ¡deseo cambiar!

Pero no todos son candidatos para el ‘coaching’: no sirve para aquellos de las ‘3ies’ (invencibles, inmortales e inmaduros), quienes no reconocen que “han llegado” al éxito acompañados también por sus debilidades.

Las actitudes equivocadas, los errores políticos, se pagan caro y pueden causar daños irreparables en las relaciones con jefes, pares o subordinados y afectar seriamente una carrera.

Tampoco el ‘coaching’ obliga a funcionar. Ni sirve para aquellos que no “tienen tiempo” porque, precisamente, ignoran que su manera de actuar los atrapa en una dinámica excesivamente demandante debido a que no delegan, no desarrollan a su gente, ni valoran el talento de los otros o, simplemente, no desean elevar sus niveles de empleabilidad.

Hoy, el mercado ofrece alternativas diversas de ‘coaching’, incluso existe ya una asociación de ‘coaches’. Que usted saque partido de este proceso depende del valor que hoy da a su carrera y del que quisiera que tuviera en el futuro. ■

* PRESIDENTA DE DBM PERÚ & DBM CHILE