

EL PUNTO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN



# PROYECTO ZEBRA,

EN VOZ DE CHRISTIAN GALVÁN

# Christian Galván

## Gerente de Planta en Zebra



Escrito por  
**Caleb Medrano**

Cuando una empresa abre su primera planta en México y Latinoamérica, la obra deja de ser un trámite. Se vuelve la puerta de entrada a la operación: hay clientes esperando, compromisos firmados y una fecha que no admite excusas. Bajo esa presión, **ZEBRA** no buscaba un contratista; buscaba un socio que entendiera el tamaño del reto y lo ejecutara con precisión.

Christian Galván, Gerente de Planta en ZEBRA, lo dice directo: “Era un *partner* que nos ayudara a que este proyecto se realizara... tenemos un *timeline* para arrancar operaciones y era muy importante que nuestro contratista entendiera la importancia de tener esto en tiempo y forma”. No se trataba únicamente de construir, sino de habilitar una planta lista para operar.

Desde su perspectiva, la colaboración con **Ápice** no solo cumplió: rebasó expectativas. “En lo personal, superé todas las expectativas... y todo esto lo he comunicado a corporativo, que ha sido muy placentero trabajar con

**Ápice**”, comparte. Para él, el valor estuvo en la forma como se trabajó: decisiones claras, respuesta rápida a las solicitudes y un equipo capaz de sostener el día a día con una combinación que no siempre se ve en obra: planeación con ejecución.

“

**Nunca me han dicho un ‘no se puede’. Siempre me dicen: ‘todo se puede’, y al final siempre me dan la solución”.**

– Christian Galván

### **Un sentido de urgencia**

Christian describe algo que suele aparecer en el arranque y luego se diluye: la pertenencia. En ZEBRA, dice, se mantuvo. “Tienen un sentido de urgencia, de pertenencia... parecen

más ZEBRA que **Ápice**”. Y ese matiz importa: como cliente, no basta con que te “cumplan”; necesitas sentir que el proyecto se cuida como propio.

En su relato, esa pertenencia se refleja en tres cosas muy concretas: atención al detalle, agilidad y alternativas. “Siempre me han dado un abanico de soluciones, siempre me dan opciones muy buenas”. En un proyecto industrial, donde una decisión puede impactar instalaciones, operación y fechas críticas, tener opciones claras —en lugar de respuestas defensivas— reduce fricción y acelera sin sacrificar calidad.

Ese “cómo sí” aparece como un patrón a lo largo de la entrevista. Christian lo resume con una frase que, en obra, vale oro: en lugar de un no se puede, recibió un sí con claros argumentos. “Nunca me han dicho un ‘no, no se puede’. Siempre me dicen ‘todo se puede’... pero me dan todos los puntos clave, y al final siempre me dan la solución”. Para él, esa actitud cambia la dinámica completa: menos desgaste, menos discusiones y más foco en resolver.



# LIDERAZGO FEMENINO EN OBRA

Cuando se toca el tema del liderazgo del proyecto, Christian no lo trata como un mensaje corporativo: lo habla desde convicción personal. “Yo soy una de las personas que ha promovido mucho el trabajo de mujeres dentro de la planta... siempre he creído en el aporte de las mujeres y en tener ese balance de mujeres, hombres dentro del equipo”.

Incluso va más lejos: cuestiona la idea de que ciertas operaciones “son para hombres”. “Para mí, una operación

que desde el principio uno dice ‘es para hombres’, es una operación que está mal diseñada”. En ese marco, lo que vivió con el equipo liderado por Jennifer y Arely fue una confirmación: presencia constante, control en piso y un estándar de ejecución que no se negocia.

Al describir la relación diaria, Christian no habla de estar encima ni de perseguir pendientes. Habla de confianza operativa. “Me encanta de Jenni... y de Arely, que no tienes

que estar supervisándolas. Les dices: ‘necesito que se haga esto’, trabajan de manera eficiente y cuando regresas a los dos o tres días, ya está hecho”.

En un proyecto con presión desde el arranque, eso no solo tranquiliza: protege el calendario.

## **Creatividad y soluciones rápidas**

Cuando se le pregunta qué aportó **Ápice** más allá de construir, Christian menciona dos palabras que suelen separar una buena obra de una obra que se vuelve problema: creatividad y agilidad. “Aportó creatividad, soluciones rápidas, ese sentido de urgencia por hacer que las cosas se hicieran posibles... y que se resolvieran de una manera ágil”.

También reconoce algo que pocos clientes dicen con tanta claridad: cuando hay ajustes de fechas, muchas veces vienen del lado del usuario, no

...

...

del constructor. “Yo creo que si nos van a entregar en la fecha que habíamos acordado es más por las requisiciones que hemos hecho nosotros que por lo que ellos están gestionando”. La frase, en el fondo, habla de estabilidad: cuando el equipo en piso sostiene el control, el proyecto aguanta incluso cambios y nuevas solicitudes.

Y está el otro punto que para un arranque de planta es crucial: ejecutar “bien y a la primera”. “Que las cosas se hagan prácticamente bien y a la primera, en tiempo y forma... siempre aportando soluciones creativas para que se resuelvan las cosas”. Eso no ocurre por suerte. Ocurre cuando hay criterio técnico, seguimiento y una forma ordenada de operar.



Liderazgo femenino al frente del Proyecto Zebra — Ápice.

# LO QUE FUE DISTINTO

## FRENTE A OTROS PROYECTOS

Christian compara **ZEBRA** con experiencias anteriores y vuelve al mismo eje: flexibilidad y enfoque en resolver. Para él, el costo oculto de muchos proyectos no está en la ingeniería, sino en el desgaste: el

tiempo que se pierde “convenciendo”, explicando lo obvio o chocando con negativas automáticas.

“Cuando una persona inmediatamente te dice que no a la primera, ya estás en esa parte de enfrentarte... y ya

se tardó más”, explica. En contraste, con este equipo la respuesta fue en todo momento inmediata, sin burocracia. “Luego luego... ‘sí, nada más dame chance de analizar bien y te paso soluciones’, y ese mismo día en la tarde me estaban dando soluciones”.

En la práctica, ese hábito acorta ciclos completos: menos espera, menos reuniones improductivas y más avance real.

### **"Excelencia", sin adorno**

Si Christian tuviera que resumir la experiencia en una palabra, no lo duda: “Excelencia”. Y no lo dice como halago: lo respalda con hechos. “No ha habido ni un solo punto que yo les haya dicho ‘oye, te pedí esto y está mal hecho’, ninguno”.

Cuenta incluso un caso puntual: un proveedor externo instaló un elemento con mala calidad y él prefirió que

...

“

**Si tuviera que describir esta experiencia en una palabra, sería: Excelencia”.**

– Christian Galván

...

lo corrigiera Ápice. “Hay dos cajas azules grandes que un proveedor nuestro las instaló horrible y yo le pedí a Jeni que lo hiciera y en tres días estaba así con excelencia”. En obra, este tipo de ejemplos revelan dos cosas: capacidad para corregir sin drama y rapidez sin perder estándar.

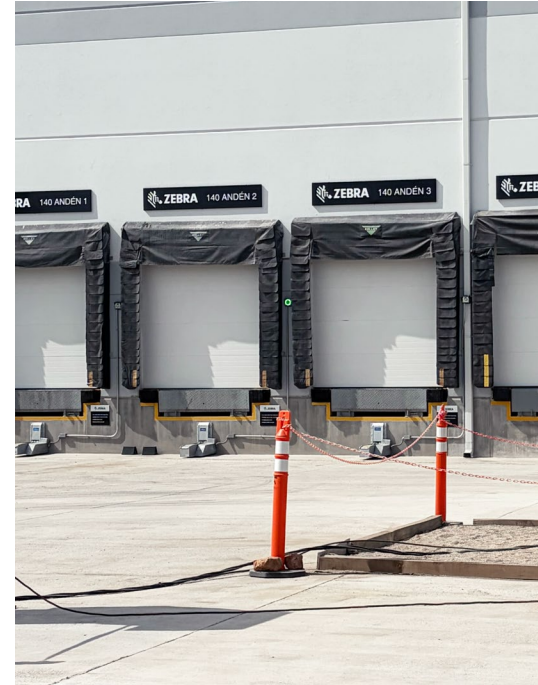
Al cierre, Christian recomienda a **Ápice** por una razón que cualquier cliente entiende: la tranquilidad de saber que el proyecto avanza sin tener que estar detrás de

cada actividad. “Si estás buscando a alguien que se encargue de un proyecto... en el cual tú puedas plantear tu idea e irte a descansar, Ápice sí”.

Y remata con lo que, en su opinión, explica el resultado: el equilibrio entre planeación y ejecución. “En ellas se combinan dos cosas... una muy buena planeación, pero también una muy buena ejecución. Si no van de la mano estas dos... puedes planear mucho y la ejecución va a ser mala... o puede ser muy buena ejecución, pero si no tienes una planeación, pues no sabes qué vas a ejecutar”. En **ZEBRA**, dice, esas dos piezas sí estuvieron alineadas.

Al final, lo que queda de la entrevista no es solo un testimonio: es una idea clara de cómo se construye una alianza en un proyecto industrial. Con urgencia real, sí, pero también con orden, criterio y respuesta. Porque cuando la fecha de arranque manda, lo único que funciona es un equipo que resuelve.

Christian Galván, Gerente de Planta en Zebra.





Equipo de Ápice y del proyecto Zebra.



Acabados e interior de oficinas industriales.



Parte del área de producción.



WWW.APICEAC.COM

EL PUNTO MÁS ALTO DE LA CONSTRUCCIÓN

# PROYECTO ZEBRA

www.apiceac.com

**Contacto**

**Valeria Jiménez**  
Gerente de Mercadotecnia

**valeriajm@apiceac.com**  
**Cel. (442) 4753 008**