

# El trabajo en equipo es la solución



por Steve Martin

**M**ientras hacía el recorrido por varios estados del oeste de Estados Unidos, visitando a mis clientes, invierto varias noches en hoteles diferentes. Una de mis partes favoritas es trabajar temprano, que hago en las áreas de desayuno de los hoteles. Mi meta es ser el primero en llegar – hay bastante tranquilidad para tomar una taza de café, hacer el trabajo pendiente de balancear razones, responder a correos electrónicos y hacer otros trabajos en la computadora.

Como la mayoría de los hoteles están en lugares como Garden City, Kansas; Herford, Tejas y Clovis, Nuevo México, casi siempre veo otras personas de la industria lechera que también vienen a desayunar rápidamente antes de dirigirse a otros establos. A veces, los desayunadores casi se convierten en lugares de reunión sólo para la gente de la industria, de modo que mi meta es siempre llegar temprano, antes de que aparezca la gente.

En un desayuno reciente, estaba en una esquina tranquila del desayunador con mi café y mi computadora portátil, cuando me di cuenta que entró un par de personas de la industria lechera y después entró otra. Se me ocurrió entonces que estos guerreros viajeros son gente valiosa para la industria y qué oportunidad tan grande era ver a cada uno de estos colegas y ver cómo trabajan juntos para resolver los problemas de sus clientes.

Poco después estaba en una conversación con uno de ellos hablando sobre las oportunidades en reproducción de uno de nuestros clientes. Esta persona trabaja para una de las empresas de inseminación artificial

líderes en la industria y ha aprendido más sobre cómo hacer que las vacas queden preñadas de lo que yo nunca sabré. Después compartí con el cliente cómo el representante de la empresa de inseminación artificial y yo podríamos trabajar juntos para ayudar a su establo.

La gran cosa acerca de las ventas en los establos es que la gente casi siempre sabe mucho sobre lo que están vendiendo. Los buenos representantes, que hacen carreras exitosas, frecuentemente son grandes recursos para mí. No importa si están vendiendo microbianos suplementarios, un reforzador de la inmunidad o un producto de grasa o proteína, invertir un poco de tiempo con ellos es en beneficio de mis clientes.

La mayoría de mis clientes esperan que yo maneje estas conversaciones, para darme una idea sobre la adaptabilidad de un producto para su establo. Esto da por resultado muchas tazas de café con el tiempo o durante el almuerzo para aprender más acerca del producto. Es mi trabajo escuchar, aprender y conocer las partes que pueden ser o no, la solución o una oportunidad para el establo.

## Los veterinarios son nuestros aliados

Otro grupo de profesionistas en nuestra industria con los que trabajo duro para conectarme, son los veterinarios especialistas en ganado lechero. Siempre hay material para una conversación cómica acerca de cómo los veterinarios y los nutricionistas trabajan juntos – ¡o tal vez no!, pero les aseguro este no tiene que ocurrir. Frecuentemente aprendo sobre la salud de los

hatos de mis clientes por lo que dicen los veterinarios en las áreas de salud, en donde son expertos, lo cual no es mi caso.

Una relación sana y fuerte entre el veterinario y el nutricionista trabajará en beneficio del establo. Tal vez sea una discusión acerca de la reproducción o de la salud de las vacas en transición. La mejor forma de llegar al fondo de un problema es trabajar juntos, como un equipo, para encontrar soluciones. El dueño del establo y las vacas serán los beneficiados. Las reuniones programadas, o por lo menos, las comunicaciones frecuentes, entre estos dos importantes consultores del establo deben ser la norma.

Como ustedes saben, el mundo de la nutrición lechera es un lugar muy competitivo. Ya que nuestra meta es hacer crecer y sostener nuestro negocio, frecuentemente nos encontramos como enemigos de otras personas en la industria lechera. Algunas veces es un poco incómodo, por decir lo menos, pero mantener todo a nivel profesional pagará dividendos a largo plazo. ¿Pero qué pasa si hay formas de cooperar con un competidor para ayudar a uno de nuestros clientes?

Hace unos años, nos preguntábamos en un establo de dónde vendría una fuga de voltaje que la culpábamos de algunos problemas en el rendimiento del hato. Estudié el problema, consulté en Google, y le pregunté a mucha gente que trabajaba en el área para que me ayudaran a entender el alcance de este problema y de la situación específica.

Al discutir esto con otro cliente, me dijo que uno de mis competidores estaba bien informado sobre el tópico y había resuelto algunos problemas

relacionados con las fugas de voltaje en el pasado. Decidí buscarlo y pedirle que me acompañara al establo. Me contestó que sí. El resultado fue un impacto muy positivo en nuestra relación y con mi cliente. Mi competidor había traído ideas muy buenas para que consideráramos.

Hay mucha gente inteligente en nuestra industria y ninguna persona puede saberlo todo. Tal vez la persona más lista y más exitosa en nuestro negocio es aquel es el que conoce mejor cómo establecer una red y aprender de las mejores mentes. No todo tiene que ser competencia, debemos respetar a otros en la industria y trabajar con espíritu de cooperación donde se puede.

Hace unos años, un prospecto de cliente estaba entrevistando a nuestro grupo y a dos o tres más. Terminó por contratarnos y todavía estamos atendándolo. Después de que nos dijo que nos iba a contratar, le pregunté al productor si compartiría conmigo el

factor determinante en su decisión. Su respuesta me sorprendió.

Me dijo que todos los nutricionistas que entrevistó tenían buenas ideas y proponían raciones buenas. Pero por lo que nos contrató fue que fuimos los únicos que decíamos cosas positivas sobre los otros nutricionistas. Eso me recordó una cosa que me dijo mi mamá cuando yo era niño.

Esta es una columna muy técnica y probablemente no le va a ayudar a manejar mejor su establo. Pero frecuentemente necesitamos un recordatorio de que no todos tenemos todas las respuestas y terminaremos con mejores soluciones si mostramos algo de humildad y le hacemos buenas preguntas a gente inteligente.

Cuando me encuentro con un problema en donde necesito ayuda, frecuentemente mando la pregunta por correo electrónico a gente que sabe del tema y que creo que me puede dar buenos consejos. Usualmente parece que

cuando hago esto recibo información realmente útil y la gente se siente bien porque sabe que los respeto lo suficiente para pedirles su opinión. No se muestre demasiado orgulloso para pedir ayuda.

Todos somos expertos en una o varias cosas, pero nadie es experto en todo. El nutricionista inteligente o el productor de leche listo, forman una red fuerte de individuos respetados que casi siempre se muestran dispuestos a ofrecer una opinión. Usualmente no se requiere un boleto de avión o un viaje de varios días, pero basta con un correo electrónico o una llamada telefónica. Si usted está en la red de “cerebros”, usted sabe quién es, y espero que sepa que siempre aprecio su ayuda. Si alguna vez puedo regresar el favor, me gustaría mucho hacerlo. 🐄

*El autor es el fundador de Dairy Nutrition and Management Consulting LLC, empresa que trabaja con productores de leche y criadores de vaquillas en varios estados del oeste de Estados Unidos.*

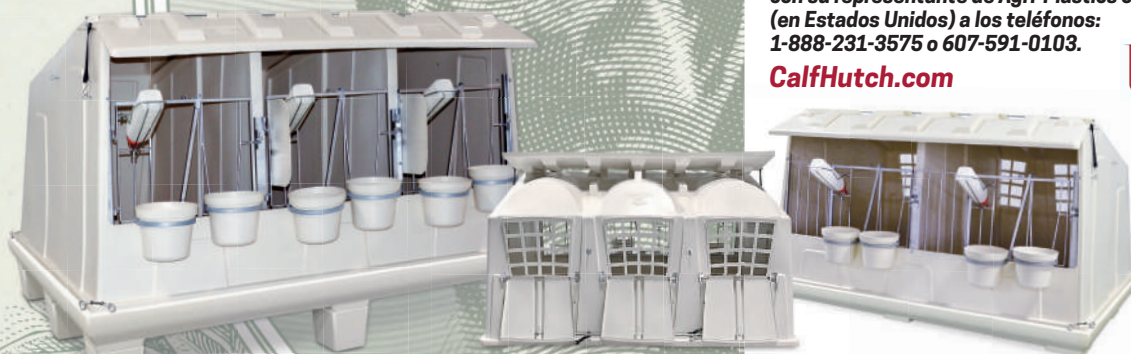
## HAGA CRECER SUS ACTIVOS

### CASSETAS FLEXIBLES TOTALMENTE NUEVAS: adaptables para 2 o 3 becerras con paneles interiores intercambiables.

- **Protección fácil y eficiente** con cero pérdida de tiempo
- **Se limpian y desinfectan fácilmente** - pueden volverse a usar inmediatamente
- **Simplifican las tareas** de cambio de cama, alimentación, suministro de agua y limpieza
- **Proveen protección** contra toda clase de climas
- **Puerta trasera ajustable** para un solo movimiento, control de ventilación

¡Otra inversión inteligente de su especialista en instalaciones para becerras! **Póngase en contacto con su representante de Agri-Plastics o llame (en Estados Unidos) a los teléfonos: 1-888-231-3575 o 607-591-0103.**

**CalfHutch.com**



**AGRI-PLASTICS**  
The Calf Housing Specialist

©2019 Agri-Plastics Mfg. Patents Pending