LECHERÍA: CONSIDERACIONES PARA NO EQUIVOCARSE EN LA CONTRATACIÓN DE UN CONSULTOR NUTRICIONAL

Según Pedro Meléndez, lo más importante es contratar un profesional que demuestre excelencia en el conocimiento y ofrezca experiencia, seguridad y una ética encomiable

Pedro Meléndez

La industria lechera es un negocio complicado, por lo que a veces se necesita pedir ayuda. Ninguno de nosotros sabe todo sobre el manejo y la gestión de un rebaño lechero. Algunos recién comienzan. Otros van en un aumento de escala o reducción de personal. Independiente del lugar donde se encuentre el productor, siempre podrían surgir preguntas sobre la nutrición de las vacas lecheras, la parte financiera o la compra y venta de animales. Por lo tanto, creo que hay varios aspectos que considerar antes de contratar a un consultor.

Por lo mismo, en este artículo abordaremos algunos aspectos básicos que los productores o gerentes de los predios lecheros deberían considerar al momento de entrevistar o buscar un nuevo asesor nutricional.
Cuando se intenta dar sentido lógico a un problema, no existen preguntas estúpidas. Por lo mismo, hay que considerar preguntar a muchas personas sobre el nuevo consultor a contratar. Mientras más información se tenga sobre el profesional, mejor se va a hacer la elección.
Al considerar contratar un nuevo consultor, asegúrese de buscar a alguien que mire el negocio desde arriba y pueda solucionar los problemas macro, pero sin descuidar, obviamente, los detalles. En primer lugar, el nuevo consultor debe ser capaz de reconocer los datos reales sobre un problema que enfrente su lechería, para lo cual la experiencia será un factor importante.

Preguntas a realizar

¿Qué espera de mí como dueño o gerente del predio?, ¿qué puedo esperar de usted como consultor?, ¿cuenta con algún plan de acción?
Una vez que se hayan aclarado estos aspectos entre ambas partes, dar con un buen plan de acción será fundamental. Este debe incluir un método de evaluación del programa

propuesto y establecer puntos de referencia basados en sus objetivos. Y es que llevar adelante un seguimiento detallado es la verdadera medida que define la relación entre el cliente y el consultor. Si no hay un plan de acción para implementar, cómo se podrá evaluar lo que se está pagando por la consultoría. Por lo tanto, la siguiente pregunta que se debe hacer es la siguiente: **¿se proporcionará un plan de acción por escrito?**

El lado positivo de tener un consultor

Tener a alguien que trabaje con usted para que le ayude a desarrollar su negocio lechero puede ser muy gratificante. Las alianzas exitosas establecen una relación basada en la confianza. La relación entre los consultores y los administradores no debe diferir de la relación que existe entre un médico y un paciente. Cuando hay total franqueza, el consultor no se ve obstaculizado en su esfuerzo por ayudar al negocio. Por lo tanto, elija un consultor con quien pueda desarrollar este tipo de relación profesional. Una pregunta a hacer es: **¿Es nuestro proyecto lechero lo suficientemente gratificante para que usted lo pueda asumir con entusiasmo?, ¿cuál es su interés personal en nuestra relación comercial?**

Las tres "E": Especialista, experiencia y ética

En primer lugar, un consultor con experiencia debe ser una persona del más alto nivel. Vale decir, un especialista. Debe ser un profesional consumado. Antes de confiar su negocio y/o la salud y el bienestar de las vacas a otras personas, se debe estar seguro de que el consultor está dispuesto a poner sus mejores intereses por delante. Por ejemplo, debe estar dispuesto a decirle cosas aunque usted no las quiera escuchar. A veces, la verdad puede dañar el orgullo. Un experto le debe dar datos respaldados por antecedentes auténticos. Por lo tanto, la ética es fundamental. El consultor debe demostrar que se preocupa profundamente de todos sus clientes por igual. Si bien no se puede confiar de los rumores, haga sus averiguaciones sobre los otros clientes que pueden estar teniendo pérdidas en lugar de ganancias. La pregunta a realizar es:

¿Puede proporcionarme referencias sobre usted, que provengan de otros predios con el fin de que pueda obtener información sobre su quehacer? ¿Sus asesores lo están ayudando a hacer el negocio rentable o simplemente trabajan por cumplir?

Muchos se han encontrado con consultores que parecen exitosos. Se visten para eso y lo manejan de esa forma. Sin embargo, ¿cuántos de sus éxitos son reales o significan una mejora de los predios lecheros? Los consultores que mantienen las apariencias, algunas veces, lo hacen a expensas de sus clientes. Asegúrese de conocer la estabilidad profesional y ética del consultor con el que va a trabajar. Lamentablemente, muchos consultores reciben dinero de empresas proveedoras de la operación lechera. Lo importante es que el asesor entienda que se debe a su cliente y no a la empresa que ofrece dinero. Y es que, lamentablemente, “la coima” ha sido un mal de muchas profesiones en nuestro país.

¿Su consultor está listo y es confiable?, ¿aporta información de forma regular?

Si la respuesta es sí, **¿recibe informes periódicos?** Como mínimo, se deberían recibir reportes mensuales que describan el progreso alcanzado por el programa de trabajo. Lo ideal es que se reciba de vez en cuando una conversación directa por teléfono o, mejor aún, en persona. Cualquiera que sea el método utilizado para mantenerlo informado, su consultor debe preguntarse continuamente: **"¿Cómo podemos hacer mejor nuestro trabajo?".**

La información es el componente más valioso de intercambio entre una operación lechera y un posible consultor. Las piezas más importantes son saber **qué resultados se esperan**. Ambas partes deben estar abiertas y directas entre sí. Sobre todo, debe existir

una definición respecto de quién trabajará con el consultor y quién exactamente hará el trabajo. Quizás, a veces, se necesiten acuerdos de confidencialidad, sobre todo cuando haya un posible conflicto de interés. Conocer las respuestas a estas preguntas con anticipación puede evitar inconvenientes legales y financieros a posterior. Entonces una pregunta a hacer es: **¿hay algo que no me estén diciendo?**

¿Quién es el jefe?
Hay un paradigma que siempre queremos que nuestros consultores recuerden: "¡El cliente siempre tiene la razón!". Sin embargo, si eso es cierto, **¿para qué contratar a un consultor?** Muchos productores saben lo que quieren, pero no saben cómo llegar a ello. Entonces, el consultor es contratado porque tiene el conocimiento y la experiencia suficiente que usted no tiene. No importa si no le gusta que le digan que no. Lo que tiene que tener claro es que el trabajo de un consultor es hacer lo mejor para usted. Los buenos consultores van a tener datos para respaldar sus recomendaciones y promesas. A veces, quizás, no funcionará la primera vez, pero siempre hay que darse una oportunidad más.
Otro aspecto importante, es saber si el asesor funciona con una empresa de consultoría y será él quien realizará el trabajo de la visita o del programa propuesto. Algunas empresas consultoras de considerable reputación, muchas veces envían consultores recién egresados con el fin de llevar a cabo el trabajo de la visita. Por lo tanto, una pregunta a hacer es:

¿con quién voy a estar trabajando en realidad?
Otras preguntas técnicas que se pueden hacer durante un proceso de entrevista de un consultor son:

1-¿Trabaja con el modelo CNCPS o NRC? Esta pregunta es importante porque le dice qué modelo nutricional se está usando para trabajar con sus vacas. El modelo CNCPS es el que casi todos usan hoy en día. Sin embargo, hay varios aspectos del NRC que también son importantes (nutrición mineral y vitamínica, etc).

2-¿Formula dietas para el peak de lactancia o para la producción promedio de leche del rebaño? Creo que la leche del peak es mejor. Con esto se está trabajando para obtener el máximo potencial de la vaca que se reflejará en toda la curva de lactancia.

3-¿Trabaja sólo con dieta completa única o para varios grupos de producción? Esta es una pregunta difícil. Cada lechería es diferente. No hay una sola respuesta o enfoque para esto. Creo que una dieta de posparto, alta producción y lactancia de cola (baja producción) aparece como interesante. Sin embargo, una dieta TMR única para todo el rebaño es mucho más versátil. Ayuda en términos de manejo, pero al final puede ser más costosa.

4-¿Para qué residual usted formula? Creo que un residual de 5%-8% es un número aceptable para las vacas más productoras del rebaño. Debe haber siempre alimento en frente de las vacas.

5-¿Formula para maximizar producción, para la salud de las vacas, o para ambos? Creo que hoy se tiene que formular principalmente para la salud de las vacas tratando de expresar su máximo potencial productivo. Una vaca sana, es una vaca feliz, por lo tanto, es una vaca rentable.

6-¿Escucha al resto del equipo de trabajo o tenemos que hacer todo lo que diga o recomienda? Creo que la nutrición es un enfoque de trabajo en equipo. Todavía asesoro 7 rebaños en Chile y mi trabajo difiere en términos de cada predio. Escucho mucho, lo que permite que, a menudo, podamos con todo el equipo de trabajo dar una respuesta a un problema específico. No hay que ser fundamentalista. Esto no funciona en el negocio lechero. Cada predio es diferente.

7-En el grupo de preparto, ¿recomienda mover las vacas a los 21, 28 o más días antes de la fecha probable de parto? Creo que 28 días para las vacas adultas y 35 días para las vaquillas preñadas, son buenos promedios.

8-¿Usa dietas aniónicas? En caso afirmativo, **¿monitorea el pH de la orina?** Si es así, **¿cuál es su meta?** He tenido el honor de trabajar con uno de los investigadores más reconocidos en el área de la hipocalcemia, el Dr. Jesse Goff, quien cree que el pH de la orina debe ser entre 6 y 7. Si es demasiado alto (> 7.0) aumenta el riesgo de fiebre de leche; al contrario, si es demasiado bajo (<6.0) se pone en riesgo a la vacas de que sufran acidosis metabólicas no compensadas. Esto además puede empezar a afectar el riñón de las vacas. Desafortunadamente, hay una gran cantidad de nutricionistas que están presionando para que el pH de la orina sea <6.0. Al igual que el Dr. Jesse Goff, estoy totalmente en desacuerdo con ellos. A la fecha, hemos hecho algunas investigaciones en Missouri y demostramos que un pH de la orina 6-7 es tan bueno como uno <6.0, en términos de los niveles de calcio en la sangre.

9-¿También alimenta a las vacas de preparto para mejorar su consumo de materia seca? Creo que esto también es importante. Es bueno estimular el consumo de alimento durante el preparto. Si comen entre 14 y 16 kg de MS o más, es excelente. Esto permitirá un rumen más lleno durante el parto y el posparto, lo que ayudará a prevenir enfermedades como el desplazamiento del abomaso y los trastornos relacionados. Las dietas demasiado voluminosas disminuyen el consumo de materia seca.

10-¿Usa aditivos? Si la respuesta es sí, ¿cuál? Los aditivos son importantes, pero para mí hay prioridades. Primero debemos balancear bien los minerales y las vitaminas (los minerales orgánicos son clave muchas veces). En segundo lugar, los buffers como el bicarbonato u oxido de magnesio pueden ayudar a controlar la acidosis. Hoy, los aminoácidos protegidos también son importantes para los sólidos. Las levaduras, prebióticos y ligantes de micotoxinas también lo son.

11-¿Qué laboratorio usa para el análisis de forrajes y qué resultados son más importantes para usted? Para mí, todos los resultados son importantes. Hoy, los laboratorios Cumberland Valley y Rock River (ambos en Chile) ofrecen un mejor servicio que otros.

12-En sus visitas, ¿lleva a cabo scores de fecas y de rumia, además de evaluaciones de la condición corporal?, ¿qué actividades lleva a cabo principalmente en sus visitas? Aquí habría mucho que escuchar por parte del asesor.

13-¿Trabaja con los registros estrechamente relacionados?, ¿qué registros son importantes?, ¿curvas de lactancia?, ¿incidencia de enfermedades?, ¿parámetros de fertilidad? Todos estos temas son importantes. La nutrición debe integrarse con el resto de las áreas; por lo tanto, el análisis de registros es fundamental.

14-¿Trabaja con protocolos?, ¿propone procedimientos operativos estándar? Si la respuesta es sí, **¿cuáles?** Para mí, los protocolos son muy importantes, especialmente para los alimentadores o forrajeros, y los jefes de alimentación.

15-¿Realiza entrenamientos de personal? Creo que los recursos humanos son la parte más importante de cualquier negocio. El entrenamiento del personal es un factor clave.

¿Qué propone aquí?
En conclusión, la elección de un asesor nutricional no es una tarea fácil. Hay muchas preguntas a considerar, pero también respuestas que escuchar. Sin embargo, aquel asesor que demuestre excelencia en el conocimiento y ofrezca experiencia, seguridad, profesionalismo y una ética encomiable debe ser el elegido.

Fuente.
http://www.elmercurio.com/Campo/Noticias/Analisis/2018/07/24/Lecheria-Consideraciones-para-no-equivocarse-en-la-contratacion-de-un-consultor-nutricional.aspx

MÁS ARTÍCULOS