

Cómo entrenar a su nutricionista



“Cómo entrenar” varias cosas parece ser un tópico común en muchas publicaciones actuales. Una película de dibujos animados reciente trata sobre “cómo entrenar a su dragón”. Hay muchos libros enfocados a mejorar el comportamiento de las mascotas. Una animadora de la radio, muy popular, incluso escribió un libro con el título “El Cuidado Apropiado y Alimentación de los Esposos”.

Algunas de estas publicaciones son realmente malas, pero no demeritan el hecho de que tanto los animales como las personas frecuentemente necesitan ser entrenadas.

Se me ocurrió que tal vez los productores de leche podrían usar algunos consejos sobre cómo entrenar a su nutricionista. Esto puede ir un poco en contra de la intuición o contradecir nuestros conceptos culturales en lo que se estila en la industria lechera, en donde en algunos productores parecen cambiar de nutricionista tan rápido como cambian sus híbridos de maíz.

No puedo empezar esta conversación sin mencionar las similitudes obvias entre los entrenadores de fútbol y los nutricionistas lecheros. Ambas profesiones son de alto riesgo, frecuentemente turbulentas y la rotación de personal es muy alta. El problema con estos dos trabajos es cómo traer a un individuo talentoso a la organización y enseñarle la cultura local, de modo que pueda aplicar al máximo su experiencia y pasión para lograr las metas de la organización. Esa no es una tarea fácil, pero es una tarea importante.

Una de las motivaciones que tengo para hablar de este tópico es el cambio notable que percibo en mis clientes cuando, inesperadamente, cruzamos una línea invisible, cuando yo, como un “consultor externo” siento que

ya estoy finalmente adentro, que ya soy parte del equipo y digo, inesperadamente porque cruzar esa línea es algo que no puedo planear realmente, ni puedo desarrollar un proceso que me lleve paso a paso. Simplemente ocurre – pero no todas las veces y tampoco ocurre con todos los clientes. Todo lo que puedo decir es que cuando cruzo esa línea simplemente lo sé.

Tal vez ocurre cuando el nutricionista realmente empieza a resolver los problemas, o puede ser más una sensación personal, en donde se invierte más tiempo conectando con el cliente sobre cosas que incluso no están relacionadas con las vacas, la producción de leche o el alimento.

Hay un adagio muy trillado que dice que a la gente no le preocupa mucho lo que uno sabe hasta que saben cuánto nos importa. Trillado o no, es la verdad.

A medida que avanzo con mis clientes del primer al segundo año y a los años siguientes, me doy cuenta cuándo se comprometen realmente sobre cómo puedo ayudarlos; puede que haya tal vez tres etapas distintas en este proceso que hay que distinguir.

La primera etapa está llena de actividad al frente, cuando están cambiando muchas cosas mientras nos esforzamos en respetar las cosas (y por lo tanto para no cambiarlas) que están funcionando bien en la granja.

La etapa dos es un poco aburrida, mientras esperamos a ver si resultó algo bueno de la etapa uno.

La etapa tres es cuando ya se ha establecido una relación de trabajo sólida y hay confianza en las dos partes para trabajar hacia metas a largo plazo. Desafortunadamente, algunas veces nunca pasamos de la etapa uno.

Es importante recordar un concepto que todos hemos aprendido, prin-

cialmente por nuestro entrenamiento para analizar los registros lecheros: el tiempo perdido. Debido a muchas influencias sobre cuánta leche embarca una granja a la planta procesadora todos los días, los cambios en producción pueden ser lentos. Los cambios en la salud de las vacas pueden ser más rápidos, mientras que las mejoras en reproducción pueden tomar más tiempo.

Los resultados toman tiempo

Gran parte de los seis meses siguientes, o incluso hasta un año completo, de los resultados en producción de leche ya está en proceso cuando se contrata a un nutricionista nuevo. Seguramente hay cosas que pueden hacerse mejor y hay cosas que se pueden echar a perder más rápidamente, pero las mejoras permanentes y metódicas que todos esperamos tener toman por lo menos algún tiempo.

Desde luego, frecuentemente hay diferencias en expectativas en las relaciones nuevas entre los productores de leche y sus nutricionistas. Puede ser que la granja está dando rendimientos muy pobres y que hay una lista larga de cosas que hay que cambiar a fin de empezar a mejorar. Tal vez la granja ha tenido malos resultados sólo por un tiempo breve y entonces corregir las cosas puede ser más rápido. No obstante, con frecuencia parece ser que una granja que no está funcionando bien tiene mucho retraso, pues ha perdido mucho tiempo, de modo que tener mejores resultados puede tomar hasta un año para empezar a ver esos resultados en las vacas.

Recientemente agregué a un cliente nuevo que me dijo que tuviera cuidado de no revolver las cosas. ¡Esa no es la norma! El objetivo de mi trabajo es encontrar por qué los resultados son buenos y trabajar duro para mantenerme en el mismo curso.

Lo peculiar acerca de la alimentación y el manejo de las vacas es que no hay una forma única de hacerlo correctamente. Es como construir una cerca, hay muchas herramientas y métodos que pueden darnos el resultado deseado, tener postes rectos y alambre bien tensado. Los problemas ocurren frecuentemente cuando se junta un equipo para construir la cerca y hay personas diferentes que aplican las herramientas no adecuadas para el método que están usando.

La buena educación vale oro

En nuestro negocio hay muchas variables y culturas. No hay dos granjas lecheras iguales, ni siquiera dos que son del mismo propietario. Un nutricionista consultor necesita tomar nota de esto, aprender de las diferencias y ajustar su enfoque un poco para poder aplicar su experiencia a fin tener un impacto positivo en los resultados de la granja.

Uso la palabra “cultura” porque es una buena descripción de las diferencias entre granjas. La cultura de cada granja es el resultado de muchos detalles intrincados de las personas involucradas, de la forma en que trabajan juntas y de las metas que tienen como individuos y en la organización. ¡No asuma que esas metas están siempre alineadas, como se podría pensar!

Tengo un dicho favorito acerca de mi trabajo en la industria que

dice: “Este es un negocio de vacas. Esta es gente de negocios. Estoy comprometido con ambos”. Una granja es una combinación de animales, maquinaria, gente, concreto, acero, alimento, clima, etc. Cómo pone el líder de cada granja todas esas piezas juntas determina su cultura.

Mi punto es que cuando el productor contrata a un nutricionista debe tener la intención de compartir esa cultura con él más pronto que tarde. Entre más pronto y eficazmente lo haga, mejores resultados obtendrá.

Cuando usted comparte la cultura de su granja con su nutricionista, no se olvide de poner en claro las demás expectativas que tenga. Algunas de esas expectativas pueden ser simples, pero son importantes para el equipo de trabajo de la granja.

Tal vez es el tipo de reportes de la ración lo que le gustaría ver al nutricionista. ¿Qué tanto detalle quiere? ¿Quién va a mantenerse al tanto de los precios de los distintos ingredientes? ¿Qué tan frecuentemente quiere la visita del nutricionista? ¿Tiene metas específicas para las visitas rutinarias a la granja?

Otros detalles también son importantes, como las negociaciones en la compra de minerales u otros ingredientes, y cómo espera que su nutricionista trate con los vendedores. Sea claro sobre estos puntos para que el importante

papel de su nutricionista como asesor pueda cubrir mejor sus necesidades y expectativas.

Hay mucha gente en el negocio de la nutrición que está en algún lugar intermedio entre muy buena y realmente excelente en la tarea de balancear raciones lecheras. Pero hay otros dos factores que determinarán si las raciones que ha formulado tendrán éxito.

Primero, ¿qué tanto le importa al nutricionista las vacas y la gente que trabaja con ellas?

Segundo, ¿cuánto esfuerzo ponen el productor, el administrador, el encargado del hato y los demás empleados en compartir la cultura de la granja con el nutricionista? Este esfuerzo permitirá al nutricionista ajustar las raciones según sea necesario y ofrecer asesoría sobre lo que es apropiado para esa granja en particular.

Las buenas raciones y las raciones extraordinarias pueden ser exitosas si están basadas en el conocimiento de las metas y la cultura de la granja. Ayudar a su nutricionista a lograr un estatus genuino de miembro del equipo de trabajo de la granja mejorará grandemente las probabilidades de que realmente esté alimentando a sus vacas para mejorar la rentabilidad. 🐄

El autor es fundador de Dairy Nutrition and Management, LLC, una firma que trabaja con granjas lecheras y centros de recría en Tejas, Nuevo México, Kansas, Colorado, Washington y California.



HOARD'S DAIRYMAN
en español

La Revista Lechera de Vanguardia

<input type="checkbox"/>	3 años (36 ediciones) \$ 1,200 pesos	Fecha: _____
<input type="checkbox"/>	2 años (24 ediciones) \$ 900 pesos	Corresponde empezar con el número de: _____
<input type="checkbox"/>	1 año (12 ediciones) \$ 500 pesos	_____

Nombre: _____

Calle y no.: _____

Colonia: _____ Código Postal: _____

Ciudad: _____ Estado: _____

e-mail: _____

Teléfono CON CLAVE LADA: _____

www.hoardsenespanol.com

Puede entrar a nuestro sitio Web www.hoardsenespanol.com y pagar directamente utilizando PayPal ó escribir a suscripciones@hoardsenespanol.com y pedir una solicitud de pago o los datos para envío por Western Union.

En México también puede depositar directamente en pesos mexicanos o en dólares a nuestra cuenta de cheques en Banco Santander Serfin a nombre de Editorial Simiente, S.A. de C.V. Número de cuenta: 92-00176021-2 CLABE Interbancaria: 014180920017602128