



CÓMO CONTRATAR UN ASESOR AGRÍCOLA

Debe tener un alto nivel de conocimiento en su área y trabajar independiente de las marcas y empresas proveedoras.

LUIS MUÑOZ GAJARDO

Un asesor puede hacer la diferencia entre un buen o un mal resultado en un proyecto.

“Un profesional bueno, con capacidades, puede sacarle mucho potencial a un proyecto y hacer crecer las ganancias; mientras que uno mediocre, con mucho blabla, pero poco sustento, puede transformarse en una verdadera pesadilla para el campo”, asegura Juan Pablo Suberca-seaux, economista agrario y académico de la U. Católica.

Por ello, contratar al más adecuado es un desafío que implica detectar que el profesional tenga efectivamente las capacidades que promete en su curriculum.

Expertos coinciden en que si la búsqueda se basa en determinados parámetros de calidad, se podrá acceder a un profesional de buen nivel capaz de adaptarse a los desafíos.

Por lo mismo, es importante evaluar

todos sus antecedentes y chequear la información.

El primer elemento básico es que el profesional tenga un elevado grado de conocimientos —prácticos y teóricos— en su área de desempeño.

INDEPENDIENTE E INNOVADOR

Otra característica que se debe buscar en un asesor es que no esté vinculado con marcas o empresas de insumos, ya que ello podría condicionar sus decisiones.

“Es importante que el asesor tenga independencia de las empresas químicas y proveedoras de insumos, y no se case con una determinada marca. Su obligación es ofrecerle al agricultor la mejor solución, no la que más le reporte dividendos a él”, asegura Álvaro Jiménez, quien desde 2007, año en que comenzó a producir nueces, ha trabajado con varios asesores.

Para Héctor Manterola, quien desde

2012 desarrolla un proyecto de paltos en una zona no tradicional, la vinculación del asesor con alguna marca puede transformarse en un problema para el proyectado, ya que limita sus decisiones.

“Una vez me tocó trabajar con un asesor al que solo le interesaba venderme sistemas de control de la humedad y de riego. Por lo mismo, al poco tiempo le hicimos la cruz, pues ese tipo de gente no sirve para el campo”, señala.

Una forma de evaluar la independencia de un asesor de las empresas proveedoras es analizar si en sus pautas de recomendaciones se detalla el uso de productos de una marca específica o en cantidades mayores a lo que indica el sentido común.

Otro aspecto importante es que el especialista se preocupe de actualizar sus conocimientos y le interese probar nuevas técnicas de producción y productos.

“Si bien hay que tener en cuenta que esto involucra un riesgo para el proyecto,

y eso lo debe tener claro el dueño, la realización de este tipo de experimentos puede transformarse en un gran aporte para el campo”, sostiene Álvaro Jiménez.

Manterola concuerda con lo anterior, advierte que hay que evitar que “nuestro asesor sea un gran científico pero con muy poca práctica”. Por lo mismo aconseja buscar alguien a quien que le guste experimentar pero que a la vez tenga la experiencia suficiente.

“Lo importante es que cualquier innovación, ya sea en manejos o utilización de nuevas variedades o productos, entre otras cosas, se haga, en primera instancia, en una pequeña porción del campo, con el fin de evitar que un potencial error perjudique todo el proyecto”, complementa.

CUÁNDO CONTRATAR

Los expertos coinciden en que el mejor momento para contratar un asesor es cuando se está diseñando el proyecto, ojalá antes de plantar.

“Es súper importante que el asesor, especialmente si es uno caro y de prestigio, ayude al productor a elegir la variedad y el portainjerto adecuado, la densidad de plantación, la elección del sistema de riego y de los sensores que se usarán, entre otras cosas”, señala Juan Pablo Suberca-seaux.

La idea es que el asesor ayude a decidir los aspectos que terminarán haciendo la diferencia en cuanto a desarrollo e incluso los costos, y de esa forma no limitar el potencial productivo del proyecto.

Sin embargo, Cristián Allendes insiste en que el dueño debe tener una participación activa y acotar sus decisiones a los temas productivos.

“El productor no puede dejar todas las decisiones en manos del asesor. No puede, por ejemplo, darle el poder de decidir qué variedad plantar.

VEA REPORTAJE COMPLETO EN
www.elmercurio.com/campo