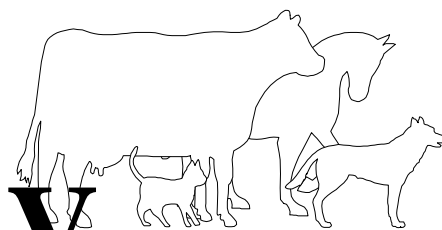




Maig, 1998

# Butlletí G.T.V.



## APROFITA TOTS ELS SERVEIS DEL GTV ?

El nostre grup intenta estar al dia en tots els temes que poden ser útils per els ramaders per mitjà de la especialització i la formació continuada (revistes, llibres, congressos, internet, etc.). El nostre objectiu és estar preparats per donar tots els serveis que puguin ser rendibles als nostres clients. En aquesta línia, hem intentat sempre que aquests assessoraments fossin un valor afegit a la feina clínica i reproductiva de cada dia. Estem parlant d'assessorament en temes de alimentació, mamitis, instal·lacions,... però sobretot de maneig i economia. Penseu que la orientació de la veterinària en el futur (ja ho estem vivint) és la de prevenir a més de curar. Malament anirà la explotació que espera a tenir problemes per a resoldre'ls. Quan les coses van bé, no heu de pensar: "Bé, ja hem aconseguit solucionar el problema!" sino "Com puc fer perquè sempre les coses vagin així de bé?" perquè els problemes solen donar un perjudici durant el temps que duren i un perjudici diferit per les conseqüències posteriors. Encara que no tenim estudis fets al nostre país, sabem que no necessàriament les explotacions capdavanteres en producció de llet són les més rendibles, sino les que tenen millor maneig i estructura que els permet treballar amb uns costos més baixos. La situació actual del sector és força bona però no està per gaire despesa inútil. Cal treballar amb orientació i ordre. Heus aquí alguns punts del pla que us proposem:

- Repassar quins son els **errors actuals** que perjudiquen més la explotació.
- Marcar un pla de **millores possibles** a l'explotació.
- Estudiar-les detingudament abans de posar-les en pràctica. Pot ser n'hi ha que no son tant urgents com ens pensem. **Ordenar-les per prioritat** segons la seva importància. No cal intentar fer-les totes de cop. Compteu amb el nostre assessorament.
- **Abans de fer una inversió**, estudiar el pros i contres, i sobretot la forma de recuperar-ho. (Qualsevol inversió se suposa que la fem per obtenir un benefici a la llarga o a la curta)
- Iniciar-se a portar una comptabilitat de costos senzilla però eficaç, que ens permeti treballar amb coneixement de causa. **Hem de saber quin cost tenim**, és imprescindible per pendre decisions.
- Posar uns index com a **principals indicadors** a seguir per controlar els temes (la producció, reproducció, sanitat, mamitis, ...) que hem marcat com a prioritaris.

Encara que no ho sembli, en alguns temes tot això ja s'està fent amb el sanejament, la millora genètica, el control de reproducció, el racionament, el control de mamitis, les vacunacions,... ara el que caldria és treballar en millorar el maneig, la alimentació (des del punt de vista de maneig: el laboració, distribució, aigua de beguda, additius,...), les instal·lacions, el control ambiental, el comportament personal, la neteja, la gestió de residuus,...

Us proposem un exemple:

- **PROBLEMA:** STRESS DE CALOR durant 4 mesos, pèrdua de llet, de qualitat i problemes reproductius.
- **INDICADORS:** UN TERMÒMETRE I UN HIGRÒMETRE (mesura la humitat) posats en un lloc a l'ombra que sigui representatiu d'on estàn les vaques, vedelles, seques,... Amb aquests dos instruments podem saber quina sensació de calor

tenen les vaques. Fixeu-vos que el que fà pujar la sensació de calor és la humitat (d'aquí la necessitat de tenir l'higròmetre); veureu com a les nostres comarques, la humitat sol ser molt alta i que el stress apareix a partir de 25°C. Després haurem de estudiar com aconseguir rebaixar aquest index.

- **COST DE L'INVERSIÓ:** fins aquí, mínim
- **MILLORES POSSIBLES:** ??? (caldrà estudiar-les a cada explotació)
- **BENEFICIS DE L'INVERSIÓ:** qualsevol millora repercutirà positivament en la ingestió, la condició corporal, la qualitat de la llet, la reproducció i la salut de les vaques.

L'exemple que s'ha assenyalat en el gràfic (26,7°C i 85% d'humitat) correspon a un stress mitjà i encara que sembli d'estiu, aquestes marques es van obtenir el mes de Maig!