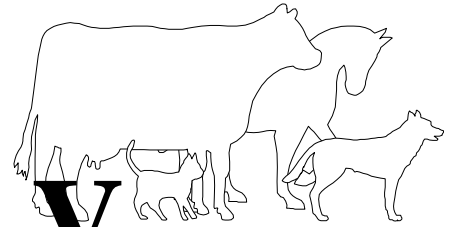




Abril, 1999



Butlletí G.T.V.

LA FACTURA DEL VETERINARI

Quan arriba la factura del veterinari, el ramader la repassa més o menys, es lamenta més o menys, i tot seguit, la posa al feix de factures de despeses. En aquesta es poden veure una llista de serveis i materials utilitzats durant el mes. Hi ha, però, un altre llista de coses que no són a la factura. Vegem quines són:

- Disponibilitat de la clínica i dels vehicles: Local, magatzem, telèfons, cotxe, gasoil, mecànic,...Despeses administratives, assegurances i taxes.
- Formació: quotes de les associacions d'especialistes, inscripció a congressos, subscripció de revistes, llibres, internet...i tot el que faci falta per estar al dia i sobretot: **el temps** que costa tot això.
- Material fungible (de consum):xeringues, guants, canules agulles,..
- Material clínic: detector de metalls, raigs X, ecògraf, aparell d'anàlisi, microscopi, centrífuga,... que només per el fet de tenir-los ja costen diners.
- Servei de dia: cal tenir un mínim de clínics en servei per atendre les necessitats dels clients, encara que és possible que estiguin infrautilitzats si un dia hi ha poca feina. Tot i això hi ha problemes d'horaris. L'hora que va bé als ramader per la visita sovint coincideix.
- Servei de Urgència: s'ha de tenir les 24 hores del dia i durant 365 dies algú a punt per una urgència. El que es cobra per una urgència no equival, ni de bon tros, al cost que això suposa.
- Temps perdut per agafar, recollir o buscar els animals.
- Assessorament que es dona i normalment no es cobra o es cobren molt per sota del seu valor:
 - Consultes nutricionals: racionament, estratègia de farratges, sistema de emmagatzemament, maneig de l'alimentació,..
 - Programació i orientacions de la cria.
 - Assessorament en matèria de construccions i instal·lacions.
 - Diagnòstic i Planificació de les vacunacions.
 - Prevenció de malalties.
 - Orientació en els tractaments.
 - Prevenció de mamitis.
 - Orientacions de tipus econòmic.
 - Assessorament i planificació genètica.
 - Anàlisi del registres productius (control lleter)
 - Programació i seguiment de la reproducció
 - Informació i divulgació.

Normalment ningú no es queixa perquè se li han donat consells gratuïts.

En canvi, es dona sovint el cas, durant una visita individual, de estudiar el problema com a col·lectiu i comentar la manera de prevenir més casos. En aquestes ocasions, un consell pot donar al ramader uns beneficis superiors al valor de la vaca que s'està tractant. És possible, però, que el ramader es queixi del fracàs en el tractament o del cost dels medicaments.

En els Estats Units, els veterinaris tenen diferents tipus de contractes amb els seus clients:

- ❖ Preu per servei: Es posa un preu a cada tipus de feina, tant si és clínica com si és d'assessorament. Abans, l'assessorament es compensava amb la venda de medicaments; ara es cobra a part.
- ❖ Preu per hora: Es cobra un mínim per visita i després un tant per cada quart d'hora independentment de si el temps es dedica a parlar, a explorar vaques o a buscar-les!
- ❖ Preu per vaca: Es fixa un preu per vaca i per vedella que inclogui una sèrie de serveis prèviament pactats. Normalment les urgències i cirurgies van a part.
- ❖ Preu per litre: Per implicar al veterinari en el bon funcionament de la granja, es fixa un preu per litre de llet.

La funció d'assessorament, per sort, es valora cada vegada més donada la seva transcendència econòmica. Als Estats Units, els marges de producció no permeten massa errors; l'explotació que no funciona ha de tancar. El pressupost en una granja per 100 vaques és de 20,000,000 de pts d'alimentació, 500,000 de dosis seminals, 500,000 a 1,000,000 en medicaments, Són molts diners per a fer experiments. La feina del veterinari s'ha de justificar per els diners que estalvia, no per els diners que costa. (De "Veterinary Challenge")

Trucs i utilitats

CANVIS DE PATI: Quan es canvien animals de pati, es freqüent que hi hagi "discussions". Ja se sap que es millor no passar els animals d'un en un. Una solució que utilitza un ramader de Minnesota és "vessar un got de vinagre" per l'esquena de la vaca. Segons aquest ramader, la fortor del vinagre molesta als altres animals i procuren no acostar-s'hi gaire durant 8 dies. Passat aquest temps, ja el reconeixen i no el molesten.

HUMITAT DEL FARRATGE PER ENSITJAR: Un empleat del Miner's Institute de l'estat de Nova York va trobar un mètode pràctic per saber si el farratge tallat i estès a terra està prou sec per ensitjar. Es fa una bola amb un grapat de farratge, amb les mans, s'embolica amb una tovallola de paper i s'espren. Si està massa sec, amb prou feines surten taques de color verd. Si encara té massa humitat el paper queda xop. Si està prou sec, el paper es taca de color verd però no queda moll. Per suposat, tot depèn de la força que es faci, però un cop s'hi agafa el truc, sembla que és un bon sistema.

Notícies

El programa de gestió ReproGTV es guanya la confiança de ramaders i veterinaris. Ja hi ha granges i veterinaris que utilitzen el programa a l'Aragó, Andalusia, Galícia, Astúries i Portugal, a més a més de Catalunya. Segons els usuaris, el que es valora més del programa es que permet entrar les dades del control lleter automàticament des d'un disquet, és fàcil i molt útil.

Política Comunitària: Hem "pescat" aquesta informació a Internet. Sembla que, com a mínim tindrem quotes fins al 2008. (Fixeu-vos que aquestes quantitats son per tonelada de quota)

VACUNO DE LECHE PROPUESTA OFICIAL DE LA COMISION "AGENDA 2000"								
AÑO	2005		2006		2007		2008	
	EUROS	PTS	EUROS	PTS	EUROS	PTS	EUROS	PTS
PRIMA								
O.C.M. LECHE	5,75	957	11,49	1.912	17,24	2.868	17,24	2.868
COMPLEMENTO NACIONAL(1)	2,58	429	4,85	807	7,05	1.173	7,05	1.173
TOTAL (2)	8,33	1.386	16,3	2.719	24,3	4.042	24,3	4.042
MAXIMO SUBVENCIONABLE/TM	13,9	2.313	27,8	4.626	41,7	6.938	41,7	6.938
(1)- ESTIMACION POR Tm. DE CUOTA								
(2)- POR TM. DE CUOTA DISPONIBLE POR EL GANADERO								
** CANTIDAD DE REFERENCIA GLOBAL PARA ESPAÑA (V. INDUSTRIAS + V.DIRECTAS):								
1999/2000	5,566,950 TM							
2000/2001	5,916,950 TM							
2001/2002 - 2007/2008	6,116,950 TM							
**** PRESUPUESTO PARA PAGOS ADICIONALES EN ESPAÑA:								
AÑO	2005	2006	2007	2008				
M. EUROS	14,4	28,7	43,1	43,1				
M. Pts	2,395	4,700	7,171	7,171				

Vacunació antiràbica i xip.

Recordem que ara és el temps en que es convenient vacunar contra la ràbia i posar un collar antillagastes al gossos. Aquest any 1999 s'hauran de identificar amb un xip (o tatuatge) i registrar-los, segons la llei. El que no sabem és si es faran controls i/o sancions.