
El Hablaganados 332: El futuro - los toros probados

Por Kris Ringwall, Especialista de ganado
Servicio de Extensión de NDSU
Traducción por Dr. John S. Ballard,
Dickinson State University

No hay nada más relevante o futurístico en la industria de ganado que una buena discusión sobre el comprar los toros. Esto supone un proceso de selección que tiene un impacto sobre las bases de las manadas de ganado individuales y la esencia de nuestra industria. Al tanto que la discusión se profundiza, el concepto de los toros probados tiene que evolucionarse.

El resultado de comprar el semen de los toros que se han probado ser toros de calidad se percibe fácilmente en las manadas de los productores. Un tema mayor — que la carne que criamos y disponemos a los consumidores tiene que ser de la más alta calidad — es absolutamente crítico.

Los toros probados, no solamente los toros, son el componente clave. Los toros probados aseguran que las partes correctas se mezclen para permitir que la administración afine el producto final, la carne de res. La reputación y el futuro de la industria depende de estos toros.

Aunque no siempre se nota en las discusiones sobre el ganado, la base principal que los productores tienen que aceptar es que el ganado pertenece a los productores y la carne de res pertenece a los consumidores. El tamaño de esta declaración sobresale y debe sobresalir al tanto que los productores miran hacia el futuro.

El futuro realmente es ahora. Cada año trae pensamientos y promesas nuevos y excitantes juntos a una dosis razonable de realidad. Estos pensamientos, promesas y una realidad proyectada se encapsulan muy bien en la revista electrónica, “Choices”(Volumen 21, No. 3, 2006), www.choicesmagazine.org publicada por la Asociación de Economía Agrícola Americana.

La discusión tenía una dirección firme. En el futuro, las promesas pesarán más que la realidad solamente si, como productores de ganado, agarramos “el toro por los cuernos”, si hagamos caso, escuchemos y cambiemos. La serie de artículos identificó temas que en últimos términos van a formar nuestra industria. La serie incluía discusiones sobre los mercados, la estructura y la competición; el valor de los mercados integrados y la demanda del consumidor; la competitividad global; las preocupaciones medioambientales y las regulaciones; las preocupaciones de comunidad y la mano de obra; la seguridad de la comida y la salud animal; y el bienestar y el cuidado de los animales.

Todos estos temas constiuyen una realidad: el comercio de ganado ya no es como en el pasado. Si hay un hilo común para todos estos temas, es la responsabilidad individual del productor.

El futuro requerirá la participación del productor en los conceptos comerciales y las técnicas analíticas de adminis-

tración que asegurarán un puesto en el mercado mundial muy competitivo del consumidor. Mucho de lo que pasa en nuestras operaciones individuales va a dar en un sistema más grande. Y los sistemas grandes finalmente llegan a otros sistemas más grandes.

La habilidad de engendrar el movimiento de efectivo(los ingresos menos los costos) puede ser muy de donde está uno, pero la habilidad de sobrevivir como una operación de carne de res viable en el futuro realmente necesita ser más ancha. Las oportunidades para el futuro empiezan esta primavera, después del nacimiento de los becerros, cuando los toros y las vacas se junten y críen de nuevo.

El toro tiene que caber dentro de la industria. El toro necesita tener datos que satisfacen las esperanzas del productor y las esperanzas fuertes del consumidor. No se puede hacer errores.

El producto que finalmente llega al plato del consumidor es del toro. Un toro evaluado, re-evaluado y finalmente seleccionado como el padre. La carne de res de se destina para llegar al paladar del consumidor y tal paladar requiere, como un resultado final, una experiencia muy personal de gusto y sabor. En otras palabras, el consumidor tiene una gran experiencia de consumir. Los productores de ganado están en el comercio de la carne, y, sí necesitamos acordarnos de la importancia de esta declaración.

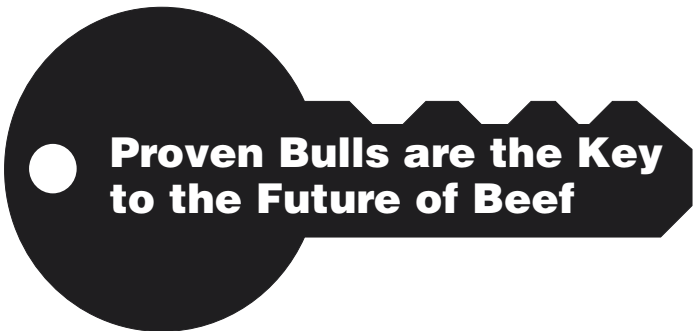
El futuro es la responsabilidad de todos. Para los productores de carne de res, ahora es el tiempo para visitar su compañía genética y los productores claves de semilla(semen). Planear así para los toros traerá la seguridad de tener un programa de criar y un sistema de producción, y finalmente poder poner carne de calidad en el plato del consumidor.

Espero que usted encuentre todas sus etiquetas de oreja.

Sus comentarios siempre son bienvenidos en www.BeefTalk.com. Para más información, póngase en contacto con el North Dakota Beef Cattle Improvement Association (la Asociación de Mejoramiento de la Carne de Res de North Dakota 1133 State Avenue, Dickinson, ND 58601 o vaya a www.CHAPS2000.com en la Red Internet.

Fuente: Kris Ringwall, (701) 483-2348, ext 103,
kringwal@ndsuent.nodak.edu

Redactor: Rich Mattern, (701) 231-6136,
richard.mattern@ndsu.edu



**Proven Bulls are the Key
to the Future of Beef**

The Future – Proven Bulls

By Kris Ringwall
Extension Beef Specialist
NDSU Extension Service



There is nothing more relevant or futuristic in the beef business than a good discussion about buying bulls. This involves a process of selection that impacts the foundation of individual beef herds and the essence of the beef industry. As the discussion deepens, the concept of proven bulls has to evolve.

The result of purchasing semen from bulls that have proven themselves as being quality bulls is easily evident within producer herds. A bigger issue -- that the beef raised and made available to the consumer must be of the highest quality -- is absolutely critical.

Proven bulls, not just bulls, are the key ingredient. Proven bulls ensure that the right pieces are in the mix to allow management to fine-tune the ultimate product, beef. The industry's reputation and future depend on these bulls.

Although not always noted in cattle discussions, the fundamental principle producers must accept is that cattle belong to the producers and the beef belongs to the consumers. The magnitude of that statement really stands out and should stand out as producers look to the future.

The future is really now. Each year brings new and exciting thoughts and promises along with a reasonable dose of reality. Those thoughts, promises and projected reality were encapsulated very well in an electronic journal (Volume 21, No. 3, 2006) titled Choices (www.choicesmagazine.org) published by the American Agricultural Economics Association.

The discussion was pointed. In the future, promises will outweigh reality only if, as cattle producers, we grab "the bull by the horns" and sit up, listen and change. The series of articles identified issues that ultimately will shape our industry. The series included discussions on markets, structure and competition; the value of integrated markets and consumer demand; global competitiveness; environmental concerns and regulations; community concerns and labor; food safety and animal health; and the welfare and care of animals.

All of these issues sum up one reality: The beef business is simply no longer breed 'em, feed 'em and eat

'em. If there is a common thread to all the issues, it is individual producer responsibility.

The future will mandate aggressive producer engagement in business concepts and managerial analytical techniques that will ensure a position within a very competitive, worldwide consumer market. Much that happens on our individual operations must feed into a larger system. Even the large systems ultimately feed into even larger systems.

The ability to cash flow (income minus expenses) may be very local, but the ability to survive as a viable beef operation in the future really needs to be much broader. The opportunities for the future start this spring, following calving, when the cows are rebred.

The bull must fit the industry. The bull needs to have proven data that fits producer expectations and meets strong consumer demands. There really is no room for mistakes.

The product that ultimately is placed on a consumer's plate is the product of a bull. A bull that was evaluated, re-evaluated and ultimately selected as the sire. The beef is destined to arrive at a targeted palate that has, as an end result, a very personal experience of taste and flavor. In other words, the consumer has a great eating experience. Cattle producers are in the beef business, but we do need to remind ourselves of the significance of that statement.

The future is the responsibility of all. For beef producers, now is the time to visit with your local genetics company and key seed stock producers. This planning for bulls will bring assurance to the breeding program and production system, and ultimately place quality beef on a consumer's plate.

May you find all your ear tags.

Your comments are always welcome at www.BeefTalk.com. For more information, contact the North Dakota Beef Cattle Improvement Association, 1041 State Avenue, Dickinson, ND 58601 or go to www.CHAPS2000.com on the Internet. In correspondence about this column, refer to BT0332.