

## LA SITUAZIONE DEGLI ALLEVAMENTI DI ROMAGNOLA NEGLI STATI UNITI

**Nancy Laxton**

*American Romagnola Association. Lincoln. Nebraska 6850.USA.*

Come gli allevatori di Romagnola ben sanno, questa razza presenta notevoli caratteristiche per quanto riguarda la carcassa, in particolare una resa elevata e carni rosse e magre. Nel 2003 Cherokee Hills ha inviato il seme di 12 tori di Romagnola italiana alla Frontier Beef Systems e al Centro di ricerca americano sulla carne animale (MARC) del Colorado per effettuare test di valutazione della tenerezza su DNA. La Frontier Beef effettua test per la calpaina, un enzima che degrada il tessuto muscolare nelle carcasse dopo la macellazione. I risultati hanno evidenziato che la Romagnola presenta la più elevata percentuale del gene della tenerezza (allele c) rispetto a tutte le altre razze continentali testate, percentuale più elevata anche rispetto alla maggior parte delle razze inglesi. Il test della tenerezza GeneStar effettuato dal MARC è un test del DNA per il gene bovino della calpastatina, un enzima che inibisce il normale sviluppo della tenerezza della carne con l'invecchiamento post mortem. Il test rileva due forme differenti del gene: una è associata all'aumento della tenerezza, mentre l'altra è associata all'aumento della durezza.

Il test della tenerezza GeneStar può dare come risultato due stelle (due copie degli alleli c positivi), una stella (un allele c per la tenerezza ed un allele c per la durezza) e 0 stelle, ovvero assenza di copie dell'allele favorevole e due copie dell'allele sfavorevole). Tutti i tori di razza Romagnola sottoposti alla valutazione possedevano due copie del gene della tenerezza (allele c), ovvero la più elevata espressione della tenerezza nel bovino. L'acquisto di tori con un risultato di due stelle costituisce la strada più breve per gli allevatori commerciali per influenzare la tenerezza futura delle carni delle proprie mandrie. La combinazione di due test dimostra la qualità della tenerezza del muscolo della Romagnola.

Nel 2003 gli allevatori si sono suddivisi in due diverse associazioni. Questa divisione trova in parte giustificazione nella considerevole distanza geografica tra gli allevatori, soprattutto tra quelli localizzati nella costa occidentale e quelli nella parte orientale degli Stati Uniti. Tuttavia come spesso accade, nelle piccole associazioni di allevatori emergono differenze riguardo alle modalità amministrative degli uffici di rappresentanza. Laddove le associazioni sono piccole, spesso i fondi sono limitati e diventa più difficile reperire un amministratore professionale che per una equa remunerazione sia disposto e in grado di gestire un ufficio senza che abbia nessun collegamento con la razza. A volte l'ufficio coincide con la residenza di un allevatore, il che può costituire una fonte di potenziali conflitti. È proprio questo ciò che è accaduto all'Associazione americana degli allevatori di Romagnola. L'anno scorso alcuni allevatori hanno deciso di dividere la piccola associazione quando l'ufficio è stato trasferito ad un ufficio "esterno" che permetteva un maggiore controllo sullo status finanziario oltre alla privacy delle varie attività dei soci. Questo passo conferiva inoltre pari opportunità ai soci interessati nel momento in cui l'ufficio riceveva delle richieste. Ora esistono due associazioni di allevatori della Romagnola negli Stati Uniti. Appartendiamo ancora al registro originale, che è quello della American Romagnola Association, ma è difficile promuovere la Romagnola in un paese in cui la razza è presente solo in numeri limitati, in presenza di un conflitto con l'ufficio di rappresentanza e/o con altri soci e quando la distanza tra allevatori è notevole.

Negli Stati Uniti gli ultimi anni hanno visto una enorme variabilità di fluttuazioni del mercato del bestiame, mentre dal 2003 a oggi si è registrato un ribasso costante. Subito prima numerosi allevatori avevano venduto la propria azienda o avevano chiuso il ramo dell'allevamento in ragione dei bassi prezzi di mercato, delle siccità e dell'aumento dei costi di esercizio generali. Dopo questo periodo di vendite al ribasso il numero di capi negli Stati Uniti si è ridotto

considerevolmente, mentre la domanda di carne di manzo prodotta da capi alimentati a cereali è aumentata sia negli Stati Uniti, sia nel resto del mondo. Nel 2003 è stato identificato un caso di BSE in Canada e successivamente un caso negli Stati Uniti, la cui origine è stata fatta risalire al Canada, il che ha spinto al blocco delle importazioni di bestiame proveniente da questo paese. L'intervento congiunto di questi fattori ha fatto aumentare il prezzo del bestiame, che in generale da allora si è attestato su livelli elevati. Tuttavia l'aumento dei costi di combustibile, attrezzature per recinzioni, mangimi, macchinari, ricambi, manodopera e quant'altro ha più che controbilanciato i maggiori prezzi dei capi. A meno che non si registrino aumenti della redditività del bestiame nel prossimo futuro, credo che assisteremo ad un'ulteriore riduzione del numero di allevatori negli Stati Uniti. È sempre minore il numero di allevamenti nei territori al centro e al sud degli Usa e si riduce al tempo stesso il numero di giovani allevatori potenziali. Negli USA la tendenza è ancora favorevole a capi allevati a cereali con una marezzatura tale da conferire le massime caratteristiche in termini qualitativi.

Negli Stati Uniti la razza Angus è la principale e la macchina politica, di marketing e finanziaria che sostiene questa razza appare del tutto in grado di mantenere sostenuta la domanda. La maggior parte di capi di Angus possono riportare risultati eccellenti in termini di qualità o marezzatura, ma sono pochi quelli in grado contemporaneamente di punteggi elevati sia in resa, sia in marezzatura. Molti tori di razze continentali sono incroci con femmine Angus allo scopo di ottenere entrambe le caratteristiche; si tratta di un mercato di grande interesse per i tori di Romagnola. Tuttavia è difficile pubblicizzare questa razza in maniera adeguata sulla base di un piccolo numero di allevatori; e anche se la pubblicità fosse adeguata il numero di tori disponibile è molto limitato rispetto alle potenziali necessità.

Esiste un mercato in rapida crescita per la carne di manzo tenera e magra, un bene di grande attrattiva in un momento di così forte attenzione per la salute. Manca un'offerta sufficiente per rispondere alla domanda di questo mercato, e il reperimento di carcasse tenere risulta estremamente difficoltoso.

Esiste evidentemente un mercato per i tori di razza Romagnola utilizzati in mandrie commerciali per provvedere alle necessità di questo mercato, ma è disponibile soltanto un numero limitato di tori. L'obiettivo consiste nel trovare un equilibrio tra pubblicità ed offerta, una sfida difficile. Nel 2004 ho prodotto un bollettino informativo sulla Romagnola che è stato inviato ad un considerevole numero di allevatori degli stati meridionali e dell'area centromeridionale<sup>(\*)</sup>. Come risultato di questa campagna pubblicitaria, la nostra associazione ha venduto circa 65 tori in età riproduttiva. In questo modo l'anno scorso la maggior parte degli allevatori ha venduto tutti i tori disponibili. La campagna pubblicitaria è stata costosa, ma ha portato a risultati positivi. Senza uno sforzo pubblicitario è praticamente impossibile fare in modo che questa eccezionale razza bovina venga notata. Abbiamo inoltre presentato i nostri tori nella maggior parte degli eventi espositivi tenutisi a livello regionale ad una distanza ragionevole da noi, distribuendo nell'occasione materiale informativo sulla Romagnola.

Alcuni anni fa nel corso della convention annuale degli allevatori del Tennessee ci siamo aggiudicati il premio per la miglior grigliata con carne di pura Romagnola, battendo tra gli altri la concorrenza dell'Angus. Da allora nessun'altra razza è stata in grado di aggiudicarsi questo evento! Maggiore sarà il numero di capi di Romagnola esibiti, maggiore sarà l'interesse presso gli allevatori commerciali. In tutti i luoghi in cui si incontrano allevatori ed allevatrici è necessario esporre capi rappresentativi della razza e distribuire tutto il materiale informativo possibile. In ogni occasione in cui si riuniscono allevatori più interessati a promuovere la razza Romagnola che la propria persona la Romagnola mostra il proprio valore!

\*Numero limitato di opuscoli disponibili per comunicato

## **STATUS OF ROMAGNOLA CATTLE IN THE UNITED STATES**

**Nancy Laxton**

Most cattlemen who raise Romagnola know that the breed has outstanding carcass characteristics, particularly with respect to high yielding, lean and tender red meat. In 2003, Cherokee Hills submitted semen from twelve Italian Romagnola bulls to Frontier Beef Systems and the US Meat Animal Research Center (MARC) in Colorado for DNA tenderness evaluation tests. Frontier Beef tests for calpain, an enzyme that breaks down muscle in post-harvest carcasses. The results show Romagnola as having the highest percent of the tenderness gene (c allele) over all other Continental breeds tested by them, and higher than most English breeds. The GeneStar tenderness test, done by the MARC center, is a DNA based test for the bovine calpastatin gene. Calpastatin is an enzyme that inhibits the normal tenderizing of meat as it ages post-mortem. The test detects two different forms of the gene. One is associated with increased tenderness and the other with increased toughness. Results of the GeneStar tenderness test is reported as two stars (two copies of the favorable c alleles), one star (one c allele and one c allele for toughness), and 0 stars. Zero stars mean there are no copies of the tender form and two copies of the tough form. Of the Romagnola bulls evaluated, all possessed two copies of the tender gene (c allele), which is the highest expression of tenderness in cattle. Buying 2-star bulls is the quickest way commercial cattlemen can influence the future tenderness of the herds. Both tests combined demonstrate the tenderness quality of Romagnola muscle.

Also in 2003, there was a split of the breeders into two different breed Associations. Part of the reason for this was the great geographic difference between breeders, especially between those on the West Coast, and those in the Eastern part of the United States. As often happens in small livestock Associations, differences arise concerning the administration of the business office. Where Associations are small, funds are usually limited, and it is harder to source an affordable professional office administrator to run the business office that has no connection to the breed. Sometimes the office is in the home of one of the breeders, which can be a source of potential problems. Such was the case of the American Romagnola Association. Last year a few of the breeders divided our small Association when the office was moved to an "outside" office that gave increased accountability to our financial status, and privacy to members' registrations and general business activities. This move also gave equal opportunity to interested members when inquiries came into the office. There are now two Romagnola breed Associations in the United States. We still belong to the original registry, which is the American Romagnola Association. It is a hard thing to promote Romagnola cattle in any country where the breed is small and there is conflict with the business office and/or member-ship, and the distance between breeders is great. In the United States, the past few years have proven to be a cyclical roller coaster for the cattle market with a consistent down cycle until 2003. Before that time, many cattlemen sold down or completely out of cattle due to low market prices, droughts, and increased costs to do business in general. After this sell-down period, the cattle numbers were lower in the US with demand for grain-fed beef going up in this country and around the world. In 2003, a BSE case surfaced in Canada, and later one in the US whose origins traced back to Canada, and the border was closed to imports of Canadian cattle. These factors combined to elevate cattle prices which have generally stayed higher since then. However, the higher costs of fuel, fencing supplies, feed, equipment, parts, labor, etc., have more than offset higher cattle prices. Unless we see a higher return on cattle in the near future, I believe there will be even fewer numbers of cattle breeders in this country. There are fewer and fewer small farms in the middle and southern parts of our country, and there are fewer potential young farmers. The trend in the US is still toward grain fed-beef which will marble "Choice" or better. Angus cattle is the largest breed and the political, marketing, and financial machine that supports this breed do a fantastic job of keeping the cattle in demand. Most Angus cattle can "grade" or marble, but few can yield

and marble at the same time. Many Continental bulls are crossed with Angus females to try to get both marbling and yield, which is a tremendous market for Romagnola bulls. However, it is hard to take a small number of breeders and advertise this breed properly. And, if properly advertised, the number of bulls available is very small compared to the potential. There is a rapidly growing market emerging for lean, tender beef that appeals to those who are health conscious. There is not enough supply to meet the demand for this lean market, and it is harder yet to find tender carcasses. There is a definite market for Romagnola bulls used over commercial herds to supply this market, but a limited number of bulls are available

The goal is to balance advertising with supply, which is a difficult challenge. In 2004, I put together a newspaper format of comprehensive Romagnola information that was sent to a fairly large number of cattlemen across the Southern States and Mid-South area.\* We sold approximately 65 breeding age bulls as a result of this advertising effort by our Association. Most breeders sold out of bulls last year as a result. The advertising was expensive, though well worthwhile. Without advertising, it is almost impossible to get this fine breed of cattle noticed. We also displayed our bulls at most of the regional cattle events that were within reasonable driving distance to us, and handed out Romagnola literature.

A few years back, at the Tennessee Cattleman's annual Convention, we won the "grill-off" with fullblood Romagnola meat against others cooking Angus. They have not had this event since then! The more good Romagnola cattle are exposed, the more interest there is with commercial cattlemen. It is recommended that everywhere cattle men and women meet in large numbers, try to expose good representatives of the breed with substantial literature to hand out. Where there is a pulling together of breeders that are more anxious to promote Romagnola cattle than the individual breeder, Romagnola cattle excel!

\*Limited number of pamphlets available for handout.