

# PRODUCTOS ORGÁNICOS, CULTIVOS ESPECIALES Y MERCADOS DE GANADO EN LAS CAROLINAS

## GUÍA DE RECURSOS: MARZO DE 2025

Esta Guía de recursos describe las mejores prácticas y consideraciones para navegar en los mercados de productos orgánicos y de ganado.

A medida que la demanda de productos orgánicos continúa en aumento, comprender la dinámica única de estos mercados es esencial para los productores que buscan maximizar sus oportunidades y rentabilidad. Tanto si se inicia en la agricultura orgánica como si busca perfeccionar su enfoque, este recurso le servirá de guía en su camino hacia una exitosa exploración de los mercados de productos orgánicos y ganado.

El Programa Nacional de Asociación para la Transición a lo Orgánico (TOPP) apoya a los agricultores orgánicos y en transición con recursos de mercado que incluyen eventos de descubrimiento de compradores y vendedores para facilitar conexiones significativas entre vendedores y compradores orgánicos y talleres de desarrollo de mercado. Las conclusiones y recursos clave de esta guía surgieron del Panel de Perspectivas de los Mercados Orgánicos de la Conferencia sobre Productos Básicos y Ganadería Orgánica, celebrada en marzo de 2025. Para obtener más información y encontrar eventos cerca de usted, visite: [www.organictransition.org/region/national/events](http://www.organictransition.org/region/national/events).



## RESUMEN DEL EVENTO:

Esta sesión del mercado orgánico contó con un panel de profesionales de la industria que discutieron las perspectivas del mercado para el ganado en pastoreo, los cultivos especiales y los agricultores de cultivos en hileras en las Carolinas. Este panel interactivo contó con la participación de Kellee James de Argus Media, Jennifer Curtis de Firsthand Foods y Taylor Holenbeck de Happy Dirt. Posteriormente, se realizaron sesiones paralelas para profundizar en temas de desarrollo de mercado.

### Conclusiones clave/Mejores prácticas

#### ¿NUEVO EN EL MERCADO ORGÁNICO?

- En la venta al por mayor, los agricultores deberían centrarse en especializarse en la comercialización de un conjunto básico de productos, en lugar de intentar cultivar y comercializar todo.
- Los agricultores deben conocer a los compradores con anticipación, idealmente antes de plantar o mientras planifican sus cultivos. Establecer estas relaciones con suficiente antelación les permite alinear su producción con las necesidades de los compradores.
- Los nuevos agricultores deben empezar con poco y crecer lentamente, centrándose en escalas manejables para adquirir experiencia y perfeccionar sus operaciones antes de expandirse. Este enfoque facilita el aprendizaje.
- Contacte a otros agricultores orgánicos de su región para conocer más sobre sus mercados, experiencias y compradores para comprender sus necesidades.

#### TENDENCIAS DEL MERCADO Y CONCLUSIONES GENERALES

- El mercado estadounidense de alimentos orgánicos asciende a 60 mil millones de dólares y sigue creciendo. Más del 82 % de los hogares estadounidenses tienen alimentos orgánicos en sus cocinas. Es uno de los sectores de mayor crecimiento en la agricultura estadounidense. ([Investigación de Precedence](#)).
- La mitad de la demanda total de alimento orgánico proviene del sector lácteo, lo que destaca la importancia del acceso al alimento. A nivel regional, el costo del alimento orgánico puede ser elevado. Si bien las ventas de proteína animal orgánica están creciendo, este crecimiento se concentra en el pollo. Mientras tanto, los productos lácteos orgánicos están comenzando a recuperarse tras años de ventas deprimidas debido a la pandemia y al auge de la leche vegetal (Presentación de Argus Media).
- Estados Unidos se está volviendo autosuficiente en la producción de maíz orgánico y otros granos (excepto soja), lo que significa que la producción nacional crece y satisface una mayor demanda cada año. Como resultado, Estados Unidos depende menos del maíz importado (Presentación de Argus Media).
- Los panelistas señalaron que la certificación orgánica está fuertemente asociada con los alimentos saludables, ya que los consumidores tienden a percibir los productos orgánicos como más saludables. Esta percepción es una razón clave por la que los consumidores suelen optar por productos orgánicos, considerando la certificación como

un indicador confiable de calidad y los valores que defienden (Presentación de Argus Media).

- Al comprar productos orgánicos, los consumidores generalmente compran en supermercados, pero existe una oportunidad significativa de expandir las ventas de productos orgánicos fuera de los supermercados (Presentación de Argus Media).
- Los panelistas señalaron que la ganadería orgánica está experimentando un crecimiento lento, pero la demanda está aumentando en los canales directos al consumidor a medida que los consumidores buscan transparencia y abastecimiento local.

#### CONSEJOS DE PRECIOS

- Revise el [Informe de precios del Servicio de Comercialización Agrícola del USDA](#).
- Conozca sus costos de producción. No puede controlar el mercado, pero sí algunos de sus costos. Los agricultores deberían contactar a compradores y a otros agricultores para evaluar los precios.
- Considere reducir su precio cuando necesite mover más volumen de un determinado cultivo y compensarlo con otro producto.

## LISTAS DE RECURSOS ORGÁNICOS:

- [Guía para el éxito en ventas al por mayor](#)
- [Base de datos de integridad orgánica](#)
- [Find.Organic \(Encuentre Orgánico\)](#)
- [Presentación de PowerPoint sobre tierra feliz – Growing for Organic Wholesalers](#)
- [Argus Media – Panorama general de los mercados de granos orgánicos](#)
- [Meat Suite](#)
- [Marketing de NCDA](#)
- [Centro de granos orgánicos](#)
- [Beneficiarios de subvenciones para el desarrollo del mercado orgánico](#)
- [El libro de consulta sobre productos orgánicos y no transgénicos](#)
- [“Comprender las necesidades de granos de los procesadores y los usuarios finales”  
Artisan Grain Collaborative](#)

\*Tenga en cuenta que parte de la información del comprador incluida en estos listados podría estar desactualizada. El Instituto Rodale no administra estas listas y puede brindar asistencia para navegar por estos centros de intercambio, verificar las listas y conectar a los productores directamente con los contactos de los compradores en nuestra red.

## CONNECT WITH US

Si usted es un productor que busca orientación para acceder a mercados más profundos, apoyo en la rotación de cultivos orgánicos o conectarse con compradores, comuníquese con [Equipo de Consultoría de Mercados del Instituto Rodale](#).



**Correo:** [Markets@RodaleInstitute.org](mailto:Markets@RodaleInstitute.org) **Teléfono:** (610) 683-1416