

CONECTANDO CON COMPRADORES ORGÁNICOS - GRANOS

GUÍA DE RECURSOS: MAYO DE 2025

Esta Guía de Recursos describe las mejores prácticas, consideraciones, información para el comprador y otros recursos para explorar los mercados de granos orgánicos. 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. Ya sea que sea nuevo en la agricultura orgánica o esté buscando perfeccionar su enfoque, este recurso le servirá como compañero en su viaje hacia una navegación exitosa en el mercado.

El Programa Nacional de Asociación para la Transición a Orgánico (TOPP) apoya a agricultores en transición y orgánicos con recursos de mercado, incluidos eventos de conexión entre compradores y vendedores para facilitar vínculos significativos entre vendedores y compradores orgánicos, así como talleres de desarrollo de mercados. Las conclusiones clave y los recursos de esta guía surgieron de una serie de seminarios web sobre los mercados de granos orgánicos en mayo de 2025. Para obtener más información y encontrar eventos cerca de usted, visite:

www.organictransition.org/region/national/events







NATIONAL
TRANSITION TO ORGANIC
PARTNERSHIP PROGRAM



**ORGANIC
TRADE
ASSOCIATION**



RODALE
INSTITUTE

RESUMEN DE LA SERIE DE SEMINARIOS WEB:

Esta serie de seminarios web sobre mercados orgánicos constó de tres eventos en línea.

El primer seminario web se centró en las perspectivas de los agricultores sobre **el retorno de la inversión en la transición orgánica** desde la perspectiva de los mercados. Presentó una visión general del mercado de granos orgánicos y su potencial de crecimiento, a cargo de Alexander Shultz, de Argus Media. Matt Fitzgerald, de Fitzgerald Organics y Farm Flow en Minnesota, y Will Glazik, de Cow Creek Farm y Silver Tree Spirits en Illinois, compartieron sus perspectivas.

Puede ver la grabación del [seminario web “Retorno de Inversión de los mercados de la transición orgánica para productores de granos” aquí.](#)

El segundo seminario web de la serie presentó **las perspectivas de los compradores sobre el abastecimiento eficaz de granos orgánicos**, incluidos Connor Bollum de Baystate Milling, Paul Glowaski de Cairnspring Mill y Emily Griffith de Lil Bucks.

Puedes ver la grabación del Seminario web [“Perspectivas del comprador sobre el abastecimiento de granos orgánicos” aquí.](#)

El evento final de la serie fue una sesión **abierta de preguntas y respuestas sobre la comercialización de granos orgánicos** con agricultores y compradores que participaron en los seminarios web anteriores. Alison Grantham, de Growell Consulting, moderó la sesión. Alex Heilman, de MAD! Mercados, Derek Dykstra de Gracon LLC y Sunrise Organic Flour también participaron en la discusión. Esta sesión no se grabó para facilitar la conversación, pero las notas de la llamada se incluyen en la sección **“Conclusiones clave y mejores prácticas”**, que se encuentra a continuación.

Información de contacto		
NOMBRE	CORREO ELECTRÓNICO	SITIO WEB
Bridget Gilmore	bridget.gilmore@rodaleinstitute.org	https://rodaleinstitute.org/consulting/
William Glazik	will.glazik@rodaleinstitute.org	https://realorganicproject.org/directory/cow-creek-farm/ https://www.silvertreebeerspirits.com/home
Matthew Fitzgerald	matthew@fitzgeraldorganics.net	https://www.fitzgeraldorganics.net/ https://www.tryfarmflow.com/
Alexander Schultz	alexander.schultz@argusmedia.com	https://www.argusmedia.com/en
Connor Bollum	cbollum@bsm.com	https://baystatemilling.com/
Emily Griffith	emily@lovelilbucks.com	https://lovelilbucks.com/
Paul Glowaski	paulg@cairnspring.com	https://cairnspring.com/
Alex Heilman	alex.heilman@madmarkets.com	https://www.madmarkets.com/
Alison Grantham	alison@growwellconsulting.com	https://www.growwell.co/
Derek Dykstra	ddykstra@graconllc.com	https://sunriseflourmill.com/

Conclusiones clave y mejores prácticas

RENTABILIDAD Y TENDENCIAS DEL MERCADO

- **Los granos orgánicos siguen siendo más rentables que los convencionales.**
Los datos a largo plazo muestran que la avena, el trigo y el maíz orgánicos generan, en promedio, \$74 más en ingresos netos por acre que sus equivalentes convencionales, debido tanto a las primas de mercado como a la reducción de los costos de los insumos a lo largo del tiempo (consulte el recurso “Rentabilidad y comercialización de cultivos orgánicos (Servicios de capacitación en agronomía orgánica)” a continuación).
- **La cuota de mercado orgánica se está recuperando.**
Después de una caída entre 2021 y 2023, las ventas de alimentos orgánicos superaron a las convencionales en 2024. Esta tendencia refleja la creciente demanda de los consumidores, especialmente en los segmentos premium y los mercados urbanos.
- **El maíz y la soja orgánicos son sectores clave para el crecimiento.**
Las importaciones de granos orgánicos siguen ejerciendo presión sobre los mercados nacionales, aunque se están realizando importantes esfuerzos para reducir las importaciones fraudulentas, y sus precios se han mantenido en mínimos históricos. Ambos cultivos están experimentando una mayor demanda, influenciada por el aumento de la producción nacional y los cambios en los patrones de importación. Estas tendencias respaldan la solidez de los precios y la inversión en la cadena de suministro.

TOMA DE DECISIONES CON LA DINÁMICA RECIENTE DEL COMERCIO Y LA IMPORTACIÓN

Los últimos seis meses han puesto de relieve la volatilidad tanto del clima como de los mercados:

- **Incertidumbre climática:** La inestabilidad climática es una preocupación universal que afecta la siembra, la previsibilidad del rendimiento y la planificación a largo plazo. Los productores adoptan cada vez más prácticas adaptativas para aumentar la resiliencia climática, como la selección varietal y las estrategias de salud del suelo.
- **Preferencia nacional:** Las normas actualizadas de Fortalecimiento de la Aplicación de la Normativa Orgánica (SOE por sus siglas en inglés) están redefiniendo las estrategias de abastecimiento. Debido al mayor escrutinio y al desigual cumplimiento internacional, algunos compradores están limitando o suspendiendo las compras en el extranjero y centrándose en las cadenas de suministro nacionales.
- **Los cambios en el comercio mundial están transformando los mercados de soja orgánica de Estados Unidos.** Históricamente dependiente de las importaciones, el mercado estadounidense de soja orgánica está experimentando una escasez de suministro debido a problemas de etiquetado incorrecto en el extranjero y a las medidas regulatorias restrictivas. Los aranceles y las normas más estrictas han elevado los precios internos y generado diferentes oportunidades para los productores estadounidenses.



- **La producción nacional de maíz orgánico cubre el 80% de la demanda.** Ante la disminución de las importaciones, la oferta interna se está reduciendo. Se espera que la expansión de los sectores de la ganadería y la producción lechera orgánica impulse aún más la demanda de maíz y soja orgánicos.
- **Disrupción económica:** Los cambios en el comercio global, la incertidumbre política y los cambios en el comportamiento del consumidor han dificultado la planificación empresarial. Muchos operadores describen el mercado actual como caótico, lo que requiere flexibilidad y frecuentes cambios de estrategia.
- **Los mercados orgánicos no son a prueba de recesiones, pero pueden ser resilientes.** Los sistemas con menores costos de insumos son menos vulnerables a las fluctuaciones de precios y ofrecen mayor estabilidad financiera, incluso cuando los rendimientos son moderados.
- **Los agricultores son cautelosos sobre la volatilidad.** La consistencia en la producción y el mantenimiento de relaciones de confianza con los compradores son estrategias clave para la gestión de riesgos. Algunos compradores están optando por contratos más transaccionales, lo que refuerza aún más la importancia de construir relaciones a largo plazo.

ESTRATEGIAS PARA GRANJAS RESILIENTES

- **Las granjas exitosas están orientadas a procesos y basadas en sistemas.**
El éxito a largo plazo depende de una gestión rigurosa, rotaciones estratégicas de cultivos e inversión constante en la salud del suelo y el control de malezas. Se ha demostrado que el monitoreo frecuente del campo (cada 3 a 5 días) mejora el rendimiento.
- **Priorizar la agronomía:** Los mercados fluctúan, pero mantener una rotación fuerte y cultivar cultivos de alta calidad siguen siendo las estrategias más confiables.
- **La diversificación libera rentabilidad oculta**
Las granjas que reutilizan subproductos de granos (por ejemplo, soya triturada, avena cribada) para producir fertilizantes, piensos o semillas de cultivos de cobertura suelen obtener un valor añadido a la vez que reducen el desperdicio. Esto requiere un esfuerzo adicional de comercialización y consumo. Algunas empresas están explorando mercados secundarios para subproductos como la harina de trigo sarraceno orgánico, que puede venderse a otras marcas o a través de distribuidores.
- **La flexibilidad en la explotación agrícola es clave.**
Los agricultores están reutilizando equipos antiguos, compartiendo recursos con sus vecinos y adaptando las operaciones de campo a los cambios en los patrones climáticos y la disponibilidad de mano de obra. Los sistemas de gestión visual, como mapas de campo o tableros con códigos de colores, facilitan la planificación y la rendición de cuentas.
- **Los procedimientos operativos estándar (SOP) y las herramientas de código abierto respaldan la transición orgánica.**
El período de transición es clave para documentar las tareas, capacitar al personal y mejorar los registros de campo. Los procedimientos operativos estándar (POE) ayudan a

mantener la coherencia, facilitan la certificación y apoyan a la próxima generación de trabajadores. Los agricultores adoptan cada vez más aplicaciones, plataformas de registro de código abierto y rastreadores meteorológicos integrados para respaldar la documentación de campo y la gestión de tareas urgentes. Valorar el tiempo es esencial para evaluar y optimizar el retorno de la inversión en la transición orgánica.

CONSTRUYENDO RELACIONES SÓLIDAS ENTRE AGRICULTORES Y COMPRADORES

- **Relaciones de prueba:** Los compradores suelen iniciar nuevas relaciones con pruebas de cantidades de bushels más pequeñas en comparación con un objetivo de volumen de mercado final, evaluando tanto la calidad del grano como la alineación con prácticas de producción como la gestión regenerativa u orgánica. Si bien algunos compradores se abastecen principalmente de redes de proveedores consolidadas, otros se están expandiendo activamente y están dispuestos a probar la compra de nuevos productores. Una buena pregunta para un nuevo comprador es: "¿Desea trabajar con nuevos productores?".
- **Planifique con anticipación:** Una alineación eficaz con el mercado comienza en las primeras etapas del ciclo de cultivo. Para los agricultores interesados en la contratación orgánica o regenerativa, el periodo ideal para conectar con los compradores es entre octubre y febrero, antes de que se tomen las decisiones definitivas sobre la siembra.
- **Mantengase proactivo:** En la mayoría de los casos, entrar en los mercados orgánicos sin un comprador comprometido es arriesgado. Forjar relaciones e intercambiar información es fundamental. Los productores deben buscar la transparencia, hacer preguntas y buscar la coherencia con los objetivos a largo plazo de los compradores. Los agricultores que buscan nuevos mercados deben ser proactivos y perseverantes. También es recomendable tener un plan y programar el seguimiento de los compradores, mantener una lista de los compradores con los que se está contactando y, si es posible, encontrar de 2 a 3 compradores para cada cultivo.
- **Las relaciones exitosas con los compradores requieren una comunicación frecuente.** Establecer reuniones periódicas, generar confianza y visitar a los compradores en la finca ayudan a fortalecer las relaciones a largo plazo. Las conversaciones directas, incluso las informales, suelen sentar las bases para relaciones duraderas.
- **Distribuidores y agregadores:** Si bien muchos compradores prefieren las relaciones directas con los agricultores, los distribuidores pueden desempeñar un papel a la hora de asegurar el volumen de los contratos, especialmente en los mercados orgánicos subdesarrollados.
- **Confianza y transparencia:** Las relaciones exitosas se basan en valores compartidos, comunicación abierta y respeto mutuo. Incluso con una regulación más estricta, la



mayoría de las decisiones de abastecimiento aún dependen en gran medida de las relaciones con los compradores, la reputación y el rendimiento a largo plazo.

- **Enfoque de resolución de problemas:** Los errores ocurren, sobre todo cuando los agricultores prueban nuevos cultivos. La disposición a reconocer los problemas y a trabajar juntos para resolverlos fortalece la confianza.
- **Co-creación y aprendizaje:** Los compradores suelen colaborar con los agricultores para probar nuevos cultivares y comprender el rendimiento regional. Compartir conocimientos y estar abiertos a la experimentación es fundamental. Ambas partes se benefician al tratarse como colaboradores.
- **Alineación de valores:** El compromiso compartido con los principios orgánicos, la salud del suelo y la resiliencia regional fortalece las relaciones a largo plazo. Recuerde al comprador que usted es un agricultor estadounidense y hable sobre la influencia que ha tenido en la tierra y la comunidad.
- **Difusión poscosecha:** Para los nuevos proveedores, el mejor momento para iniciar el contacto es después de la cosecha, con muestras disponibles e información clara sobre la calidad y la variedad. La proactividad y la transparencia en los trámites son importantes.

TENDENCIAS DE LA DEMANDA DEL CONSUMIDOR Y MERCADOS NIVELADOS

- Los productos orgánicos y regenerativos existen dentro de una **estructura de demanda escalonada**.
- **Mercados Premium:** Algunos consumidores y compradores mayoristas siguen valorando y pagando primas por la sostenibilidad, la nutrición y la trazabilidad. Los mercados para reclamaciones regenerativas son jóvenes y limitados.
- **Compradores conscientes de los costos:** Al mismo tiempo, muchos compradores, especialmente en el sector de piensos, servicios de alimentación y marcas emergentes, se enfrentan a presupuestos ajustados y a presiones en los márgenes. Como resultado, la demanda premium se está reduciendo a nichos específicos, mientras que los mercados más amplios buscan precios asequibles.
- **Presión directa al consumidor (DTC por sus siglas en inglés):** Las marcas DTC están observando cambios en el comportamiento del consumidor, incluyendo pedidos promedio más pequeños y una reducción del gasto discrecional. La estacionalidad también influye mucho, con un pico de ventas durante las fiestas.

MÉTRICAS DE SOSTENIBILIDAD Y EXPECTATIVAS DEL COMPRADOR

Los compradores solicitan cada vez más datos que vayan más allá de la certificación orgánica, en particular métricas relacionadas con el clima.

- **Informe de emisiones:** Algunas cadenas de suministro están incorporando datos sobre gases de efecto invernadero (GEI) y métricas de intensidad de carbono en sus contratos.



Herramientas como Cool Farm Tool y las calculadoras de la Iniciativa de Salud del Suelo se utilizan para fomentar la transparencia y la verificación.

- **Desconexión Premium:** Si bien las métricas de sostenibilidad están cobrando importancia, las primas reales vinculadas a estas prácticas aún son escasas. Es posible que se les soliciten datos a los agricultores sin un aumento correspondiente en la compensación.
- **Resiliencia de los agricultores:** La viabilidad económica a nivel de explotación agrícola sigue siendo una prioridad. Las herramientas de seguro de cosechas que reflejan primas orgánicas y estrategias flexibles de gestión de riesgos son cruciales para afrontar esta transición.

EXPECTATIVAS DE CALIDAD DE LOS CULTIVOS Y MITIGACIÓN DE RIESGOS CONTRACTUALES

- Se aconseja a los productores que firmen **acuerdos de compraventa**.
- **Las expectativas de limpieza varían** por cultivo y comprador: algunos molinos aceptan granos de campo, mientras que otros requieren una limpieza parcial o total, especialmente para cultivos como el trigo sarraceno y el sorgo.
- Los compradores enfatizaron la importancia de cumplir con **las especificaciones de molienda**, en particular para el trigo y los granos de grado alimenticio. Los compradores suelen colaborar con un productor que tiene dificultades para cumplir con estas especificaciones, ya sea para trabajar con su producto o para ayudarlo a encontrar un mercado si no las cumple.
- En los casos en que un cultivo no cumple con las especificaciones, los agricultores y los compradores pueden trabajar juntos para intentar encontrar **mercados alternativos** (por ejemplo, alimento para el ganado), lo que ayuda a los agricultores a conservar el valor.
- Se recomienda realizar una **clasificación** previa al envío (por ejemplo, para humedad, proteínas, etc.) y puede organizarse a través de laboratorios estatales o de los propios compradores.
- **Pruebas de seguridad** alimentaria: Los compradores generalmente realizan pruebas para detectar marcadores básicos de seguridad alimentaria, como la aflatoxina y la vomitoxina, para garantizar el cumplimiento de las normas de la FDA.
- **Escala piloto primero:** Se alienta a los agricultores a probar nuevos cultivos en superficies más pequeñas (por ejemplo, 40 a 60 acres) antes de firmar contratos a futuro.
- **Contratos a futuro:** Las mejores prácticas incluyen términos claros relacionados con las especificaciones de calidad, la entrega, el cronograma de pagos, el empaque y la superficie cultivada.
- **Documentación:** Los acuerdos escritos son esenciales, especialmente para los agricultores que se inician en los mercados orgánicos. La claridad en los términos contractuales reduce el riesgo para ambas partes. Los contratos escritos con cláusulas de fuerza mayor ofrecen seguridad a ambas partes.



ESTRATEGIAS DE PRECIOS

- **Mire el mercado:** Las condiciones son volátiles, pero mantenerse informado sobre los precios, las políticas y las tendencias de la demanda puede mejorar la toma de decisiones y el posicionamiento. Si se tiene la capacidad de almacenar grano durante el invierno y la primavera, esto generalmente se traducirá en mejores precios y cierta influencia en las conversaciones con los compradores. Incluso con controles de importación más estrictos, la oferta internacional afecta la dinámica del mercado interno.
- Los precios de los granos orgánicos **carecen de puntos de referencia estandarizados**; no existe un equivalente a una junta de productos básicos para granos orgánicos.
- Los compradores y vendedores a menudo **establecen los precios de forma colaborativa**, basándose en el costo de producción, los costos de los insumos y la dinámica del mercado regional.
- Se alienta a los agricultores a **seguir de cerca los mercados convencionales** (por ejemplo, los futuros de maíz y trigo) para comprender las presiones de los precios.
- Algunos compradores utilizan herramientas como los **informes de mercado orgánico del USDA, Argus Media Pricing** y evaluaciones comparativas informales a través de agregadores y redes de asociados.



NATIONAL
TRANSITION TO ORGANIC
PARTNERSHIP PROGRAM



**ORGANIC
TRADE
ASSOCIATION**



RODALE
INSTITUTE

RECURSOS:

- [Base de datos de integridad orgánica](#)
- [Find.Organic \(Encuentre Orgánico\)](#)
- [AVENA - Perspectivas y estrategias del mercado de granos orgánicos para 2025](#)
- [Rentabilidad y comercialización de cultivos orgánicos \(Servicios de capacitación en agronomía orgánica\)](#)
- [Comparación de la rotación de cultivos convencional con una rotación de cultivos basada en forrajes orgánicos \(herramienta de hoja de cálculo de la Universidad de Perdue\)](#)
- [Podcast "La verdad sobre la agricultura orgánica", temporada 1, episodio 5](#)
- [Transición Orgánica: Un Planificador de Negocios para Agricultores, Ganaderos y Emprendedores del Sector Alimentario](#)

RECURSOS REFERENCIADOS:

- [Farm Flow](#)
- [Informe del mercado orgánico 2025](#)
- [Comisión de Trigo de California](#)
- [Programa de Infraestructura para Sistemas Alimentarios Resilientes](#)
- [Naturally MN](#)
- [Estándares de granos del USDA](#)

CONÉCTESE CON NOSOTROS

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 **Teléfono:** (610) 683-1416