

# COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS ORGÁNICOS EN NEBRASKA Y IOWA

## GUÍA DE RECURSOS: DICIEMBRE DE 2024

Esta guía de recursos describe las mejores prácticas, consideraciones, información para el comprador y otros recursos para navegar por los mercados de granos orgánicos, especialmente para los agricultores ubicados en el este de Nebraska y el oeste de Iowa.

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 acompañará en su camino hacia una navegación exitosa en el mercado.

El Programa Nacional de Asociación para la Transición a la Producción Orgánica (National Transition to Organic Partnership Program, TOPP) apoya a los agricultores orgánicos y en transición con recursos de mercado, incluyendo eventos de descubrimiento entre 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 Mercados Orgánicos de la Conferencia de Transición a la Agricultura Orgánica de la Universidad de Nebraska, Lincoln, que se llevó a cabo en diciembre de 2024. 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 sobre mercados orgánicos presentó las perspectivas de compradores que profundizaron en temas cruciales que definen el futuro de los mercados de granos y ganado orgánico, especialmente en el este de Nebraska y el oeste de Iowa. Este panel interactivo presentó las perspectivas de compradores de productos orgánicos de grado alimenticio, grado forrajero, semillas y cooperativas, representando a New Country Organics, Green Cover, PURIS y la Cooperativa Central Plains Organic Farmers.

### Conclusiones clave/Mejores prácticas

#### LA CALIDAD ES CLAVE

- Se recomienda hablar con el comprador sobre detalles como los requisitos de especificación y la garantía de calidad antes de plantar y continuar la comunicación durante toda la temporada.
- Los compradores a menudo prefieren los contratos a futuro (también conocidos como contratos de bushels previos a la siembra o acuerdos de productor) para asegurar las ventas con anticipación.
- Centrarse en la calidad para lograr una experiencia de ventas positiva y una relación continua con nuevos compradores.
- Los compradores destacaron la importancia de la atención a los detalles y las necesidades específicas, como las pruebas de tasa de germinación, para acceder con éxito a las oportunidades del mercado de semillas.

#### CONSIDERE ESTRATEGIAS DE MARKETING ESTILO COOPERATIVA:

- Las cooperativas pueden servir como un modelo eficaz para que los compradores tengan acceso a una red más amplia de socios proveedores y productos de calidad.
- Investigue su organización de Desarrollo de Cooperativas local o estatal y conéctese para obtener más información.

#### CONSEJOS ADICIONALES:

- Las discusiones en grupos de trabajo identificaron un interés generalizado por las oportunidades de mercado de la alfalfa orgánica.
- Los compradores consideraron los crecientes desafíos para la importación de granos orgánicos extranjeros. Si bien las fluctuaciones son constantes, los agricultores deben prestar atención al impacto de los posibles aranceles y restricciones a las importaciones que podrían generar oportunidades y desafíos a nivel nacional.

## INFORMACIÓN DEL COMPRADOR QUE ASISTIO:

<b>Nombre</b>	<b>Empresa</b>	<b>Puesto</b>	<b>Correo Electronico</b>	<b>Notas</b>
Ed Reznicek	<a href="#"><u>Central Plains Organic Farmers</u></a>	Ex gerente	<a href="mailto:edwardreznicek@gmail.com"><u>edwardreznicek@gmail.com</u></a>	
Scott Ravenkamp	<a href="#"><u>Green Cover Seeds</u></a>	Gerente de producción por contrato	<a href="mailto:scott@greencover.com"><u>scott@greencover.com</u></a>	Green Cover Seeds compra y comercializa una amplia gama de semillas de cultivos de cobertura.
Brent Shaffner	<a href="#"><u>Healthy Food Ingredients (HFI)</u></a>	Líder de abastecimiento agrícola	<a href="mailto:brent.shaffner@hfifamily.com"><u>brent.shaffner@hfifamily.com</u></a>	Para más información sobre las especificaciones, contacte a Brent.
John Meuret	<a href="#"><u>JE Meuret Grain Company</u></a>	Gerente de Comercialización	<a href="mailto:john.meuret@jemeuretgrain.com"><u>john.meuret@jemeuretgrain.com</u></a>	
Jim Campbell	<a href="#"><u>New Country Organics</u></a>	Director ejecutivo	<a href="mailto:jim@newcountryorganics.com"><u>jim@newcountryorganics.com</u></a>	
Greg Lickteig	<a href="#"><u>Omaha Grain Exchange</u></a>	Dueño	<a href="mailto:greg@omahagrain.com"><u>greg@omahagrain.com</u></a>	Omaha Grain Exchange tiene un interés principal en la soja orgánica certificada y en variedades particulares

				como IA 3054 e IA 3051 (soja para tofu).
Steve Reed	<a href="#">Scratch &amp; Peck Feeds</a>	VP of Operations	<a href="mailto:steve@scratchandpeck.com">steve@scratchandpeck.com</a>	Las necesidades de granos de Scratch & Peck para 2025 están cubiertas, pero el negocio está creciendo y busca agricultores que quieran crecer con ellos.
Brent Reck	<a href="#">PURIS</a>	Jefe de la cadena de suministro para la producción de guisantes amarillos en América del Norte	<a href="mailto:breck@purisfoods.com">breck@purisfoods.com</a>	

## LISTAS DE RECURSOS PARA COMPRADORES DE GRANOS ORGÁNICOS:

- [El libro de consulta sobre productos orgánicos y no transgénicos](#)
- [Base de datos de integridad orgánica](#)
- [“Comprender las necesidades de granos de los procesadores y los usuarios finales” Artisan Grain Collaborative](#)
- [Find.Organic \(Encuentre Orgánico\)](#)
- [Beneficiarios de subvenciones para el desarrollo del mercado orgánico](#)
- [Centro de granos orgánicos](#)

\*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.



## 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](mailto:Markets@RodaleInstitute.org) Telefono: (610) 683-1416

## APÉNDICE:

[Central Plains Organic Farmers Association – Hoja informativa sobre la comercialización cooperativa de granos orgánicos](#)

[New Country Organics - Especificaciones de la materia prima](#)

[New Country Organics - “¿Por qué orgánico?”](#)

[Scratch and Peck Feeds - Pronóstico de compras de granos para 2025.pdf](#)