

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS ORGÁNICOS EN EL MEDIO OESTE

GUÍA DE RECURSOS: ENERO DE 2025

Esta Guía de recursos describe las mejores prácticas, consideraciones, información para compradores y otros recursos para navegar en los mercados de granos orgánicos, especialmente para agricultores ubicados en Iowa, Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Ohio y Wisconsin.

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 busque perfeccionar su enfoque, este recurso le servirá de acompañamiento 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 de la Actualización del Mercado de Granos Orgánicos y las Sesiones de Mercados de la Conferencia de Invierno de OGRAIN, celebrada en enero de 2025. Para obtener más información y encontrar eventos cerca de usted, visite:

www.organictransition.org/region/national/events



RESUMEN DEL EVENTO:

Esta sesión se centró en el panorama de los mercados de granos orgánicos y ofreció la oportunidad de explorar alianzas en el sector. El economista Alexander Schultz (Argus Media) presentó las tendencias actuales y emergentes que están moldeando los mercados de granos orgánicos y tradujo los datos en información práctica para ayudar a agricultores y compradores a comprender el futuro de los precios de los granos orgánicos. John Wepking (Meadowlark Organics) y Elia Romano (Albert Lea Seed) compartieron sus perspectivas como compradores de productos orgánicos antes de que otros compradores presentes se presentaran y presentaran los cultivos que compran.

Conclusiones clave/Mejores prácticas

¿NUEVO EN EL MERCADO ORGÁNICO?

- Contacte a los agricultores orgánicos de su zona para conocer sus mercados.
- Colabore con los agricultores orgánicos para satisfacer una mayor demanda de los compradores cuando sea posible.
- Por lo general, mantenga su rotación incluso cuando la dinámica del mercado cambie, en lugar de reaccionar a precios en constante variación.
- 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.
- Establezca su plan de mercados con anticipación para comprender qué variedades y especificaciones de productos requieren los compradores y los pasos de limpieza y procesamiento necesarios.
- Organizar mercados de respaldo en caso de que no se cumplan las especificaciones, como por ejemplo mercados de grado alimenticio si el grano no cumple con los estándares de calidad alimentaria.
- ¡Siga así! Los sistemas y mercados orgánicos requieren tiempo y aprendizaje.

CONSEJOS PARA CREAR REDES DE CONTACTO

- Conéctese con organizaciones como [Artisan Grain Collaborative](#), que construyen conexiones a lo largo de la cadena de suministro.
- Vender cultivos directamente a un comprador en lugar de venderlos a intermediarios al por mayor requiere construir y mantener relaciones constantes.
- Después de establecer una relación con un comprador, los compradores tienden a recordar que cierto agricultor cultivó algo para ellos y les proporcionó un producto de calidad.

- Los compradores generalmente se comunicarán con usted para ofrecerle futuras oportunidades de mercado o ventas después de una experiencia positiva de abastecimiento con un agricultor.

CONSEJOS ADICIONALES:

- Estados Unidos depende en gran medida de fuentes importadas de harina de soja para obtener suplementos proteicos. 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.
- Debido a los menores rendimientos de maíz de la Costa Este en 2024/2025, más compradores de la Costa Este expresaron interés y buscaron oportunidades para comprar maíz orgánico de agricultores ubicados en el Cinturón del Maíz.

INFORMACIÓN DEL COMPRADOR, PROCESADOR Y MANEJADOR:

Ordenados alfabéticamente por empresa.

Nombre	Empresa	Estado	Correo Electronico	Numero de telefono
Christopher J. Peterson	Cashton Farm Supply LTD	WI	chris@cfspecial.com	651-808-8563
Noreen Thomas	Doubting Thomas Farms	MN	noreen.jo.thomas@gmail.com	218-790-0290
Mark Doudlah	Doudlah Farms, LLC	WI	mark.r.doudlah@gmail.com	N/A
David M. Ross	Great Harvest Organics	IN	dave.ross@beckshybrids.com	317-691-4201
Cyrus Robinson	Kreamer Feed Inc.	PA	cwrobinson@kreamerfeed.com	N/A
Halee & John Wepking	Meadowlark Organics	WI	meadowlarkorganics@gmail.com	608-636-6794 608-636-6795
Nicole Tautges	Michael Fields Agricultural Institute	WI	ntautges@michaelfields.org	509-432-6489
Mike Schulist	NF Organics	WI	mschulist@nfo.org	715-496-3956

Gilbert H. Williams	NF Organics	WI	gwilliams@nfo.org	608-553-5385
Chris Cavadini	Oakhouse Bakery	WI	ccavadini@oakhousebakery.com	608-223-9808
Jamie Schnick	Oakhouse Bakery	WI	jschnick@oakhousebakery.com	608-223-9808
James Copher	Quality Roasting	WI	jcopher@delongcompany.com	920-775-9279
Sara Rabe	Quality Roasting	WI	sara@qualityroasting.com	920-775-9279
Noah Radde	Pence Ag	IN	Nradde@penceag.com	463-287-0787
Corinne McRae	Re-Genesis Food Distributers	OH	Phillnco10@gmail.com	713-516-0357
Minie Miskimen	Rustic Crumb (bespoken rye sourdough and crackers)	WI	RusticCrumbMSN@gmail.com	N/A
Randy Kropf	Sunrise Foods International, Inc.	MO	rkropf@ozarkorganicslp.com	417-345-4300
Nick J. Nelson	Sunrise Foods International, Inc.	NE	nnelson@sunrisefoods.com	402-385-2776
Claire M. Smith	Tenera Grains Products	MI	claire@teneragrains.com	517-425-1876
Dustin Paulson	Welter Seed and Honey Company	IA	info@welterseed.com	563-852-3325
Jim Welter	Welter Seed and Honey Company	IA	info@welterseed.com	563-852-3325
Ralph Kropf	Yorktown Organics LLC	IL	ralph@yorktownorganic.com	815-438-2543



NATIONAL
TRANSITION TO ORGANIC
PARTNERSHIP PROGRAM



**ORGANIC
TRADE
ASSOCIATION**



**RODALE
INSTITUTE**

LISTAS DE RECURSOS PARA COMPRADORES DE GRANOS ORGÁNICOS:

- Encuentre grabaciones de la Conferencia en el [Canal de YouTube de OGRAIN](#)
- [Mapa de recursos de OGRAIN](#)
- [Mapa de la red colaborativa de Artisan Grain](#)
- [“Comprender las necesidades de granos de los procesadores y los usuarios finales”
Artisan Grain Collaborative](#)
- [El libro de consulta sobre productos orgánicos y no transgénicos](#)
- [Base de datos de integridad orgánica](#)
- [Find.Organic \(Encuentre Orgánico\)](#)
- [Beneficiarios de subvenciones para el desarrollo del mercado orgánico](#)
- [Centro de granos orgánicos](#)
- Perspectivas del mercado orgánico: tendencias y riesgos del mercado (Argus Media)

*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 **Telefono:** [\(610\) 683-1416](tel:(610)683-1416)



OGRAIN