ATTRA
Agricultura Sustentable
NCAT

NCAT.ORG/ES

Comprender los precios y los costos de producción de los productos orgánicos

Escrito por
Jeff Schahczenski, Economista de Agricultura y Recursos Naturales del NCAT y Emily Post, Especialista en agricultura del NCAT
Publicado 2012, Actualizado en 2026
©NCAT
SP441

Esta publicación ofrece recursos para comparar los precios de los productos agrícolas orgánicos y no orgánicos, analiza los costos de la producción orgánica y brinda consejos sobre cómo fijar los precios de los cultivos orgánicos. Los estudios de caso resumen las conclusiones obtenidas de agricultores y ganaderos orgánicos.

ÍNDICE

2 Introducción
2 Aumento de los precios de los productos orgánicos
10 Reducción de los costos de producción orgánica
12 Rentabilidad orgánica
13 Estrategia de precios orgánicos: cómo fijar los precios de los productos orgánicos
15 Casos prácticos
17 Resumen
18 Referencias

Esta publicación es producida por el Centro Nacional de Tecnología Apropiada a través del programa de Agricultura Sostenible ATTRA, bajo un acuerdo de cooperación con Desarrollo Rural del USDA.



Foto: NCAT

Introducción

En los últimos años, el crecimiento de las ventas de alimentos orgánicos en Estados Unidos superó el crecimiento de las ventas totales de alimentos, a pesar de la recesión económica.

En los últimos años, el crecimiento de las ventas de alimentos orgánicos en Estados Unidos superó al de las ventas totales de alimentos, a pesar de la crisis económica. La industria de los alimentos orgánicos alcanzó casi 52 mil millones de dólares en ventas en 2018 (OTA, 2019). Este aumento en la demanda sigue motivando a algunos agricultores a dar el salto a la producción orgánica. La transición a la agricultura orgánica ofrece beneficios económicos, para la salud humana y para el medio ambiente. Estos beneficios se deben a los precios más altos de los productos, así como a los crecientes mercados de valor agregado, intermediados e institucionales. (Los mercados intermediados incluyen las ventas directas a restaurantes, tiendas de abarrotes, escuelas, universidades, centros de distribución de alimentos y otras instituciones.) Además, el uso de prácticas de producción orgánica conduce a una reducción absoluta en el uso de productos químicos sintéticos y fertilizantes, lo que puede reducir la exposición a sustancias químicas tóxicas, disminuir los costos de insumos y reducir las fuentes de emisiones que deterioran el clima provenientes de la agricultura industrial. Un estudio de 2015 del Servicio de Investigación Económica (ERS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) sugiere que el potencial de ganancias de la agricultura orgánica es significativo (McBride et al., 2015). Este estudio examinó la rentabilidad de la producción de maíz, trigo y soya, y concluyó que “es posible obtener rendimientos económicos significativos a partir de la producción orgánica de estos cultivos”.

La clave para una agricultura orgánica rentable es fijar precios para los cultivos orgánicos que superen los costos de producción, incluyendo una remuneración razonable por el trabajo y la gestión, que a menudo se subestiman. Esta publicación analiza lo que se sabe y lo que no se sabe sobre la fijación de precios de los productos orgánicos y los costos de la producción orgánica. El objetivo es ayudar a los agricultores y ganaderos que están explorando la producción orgánica, en proceso de transición hacia ella o que ya son productores orgánicos, a comprender mejor el potencial económico y de mercado, así como los desafíos de la agricultura orgánica.

RECURSOS RELACIONADOS DE ATTRA

Mercadotecnia directa

Evaluación de una empresa agrícola

Planificación para obtener ganancias en la agricultura sostenible

Consejos para vender en los mercados institucionales

Estudios de caso sobre mercados con intermediarios

Aumento de los precios de los productos orgánicos

Existen varios factores que motivan a los agricultores a certificar sus cultivos como orgánicos: la gestión ambiental, el estilo de vida y la salud familiar y personal, así como los precios más altos de los cultivos y el ganado (Peterson et al., 2012). Aunque el cultivo orgánico beneficia el estilo de vida y promueve la gestión ambiental, los agricultores necesitan saber si los precios a largo plazo ofrecen un incentivo suficiente para justificar la certificación y un cambio significativo en sus prácticas agrícolas y ganaderas.Es igualmente importante comprender cómo se comparan los costos de producción entre el cultivo orgánico y el no orgánico, a fin de evaluar mejor el potencial económico de ambos sistemas a largo plazo.

Tabla 1. Informe semanal de AMS sobre ventas al por menor de productos lácteos convencionales y orgánicos

Informe de AMS sobre el mercado minorista de productos lácteos, vol. 79 – n.º 30 – jueves, 26 de julio de 2012				
		Promedio nacional		
Producto básico	**Tamaño del paquete**	**Promedio ponderado - Convencional***	**Promedio ponderado - Orgánico***	**Porcentaje de Sobreprecio**
Mantequilla	1 lb	$2.34	$4.32	85%
Queso (variedades naturales)	bloque de 8 oz	$2.20	$3.00	36%
Queso (variedades naturales)	8 oz rallado	$2.16	$2.50	16%
Leche	medio galón	$1.82	$3.64	100%
Leche	galón	$2.82	$5.99	112%
Crema agria	16 oz	$1.45	$4.49	210%
Yogur	32 oz	$2.15	$2.99	39%
			Average premium	85%

**según la publicidad de las tiendas minoristas en todo el país*

Precios de los productos orgánicos

Varias fuentes de información comparan los precios de los cultivos orgánicos y no orgánicos en regiones de producción y mercados similares, lo que permite a los proveedores y consumidores evaluar mejor los precios de los productos orgánicos. El Servicio de Comercialización Agrícola (AMS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), la Asociación de Agricultores y Jardineros Orgánicos de Maine (MOFGA), la Agencia de Agricultores Orgánicos para el Marketing de Relaciones (OFARM), Mercaris, la Red de Investigación e Información sobre Granos Orgánicos (OGRAIN) y la Asociación de Comercio Orgánico (OTA) proporcionan datos sobre los precios de los productos orgánicos, aunque con algunas limitaciones. A continuación se presenta una descripción de cada fuente de información sobre precios. Estas fuentes pueden utilizarse para comparar los precios de los productos orgánicos en su zona y para analizar los mercados en otras regiones del país o del mundo, en caso de que se dedique a la exportación.

INFORMES DE NOTICIAS DE MERCADO DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA (AMS)

La AMS del USDA ha publicado precios actuales e información de ventas sobre productos agrícolas no orgánicos durante los últimos 90 años, y sus publicaciones ahora incluyen algunos datos sobre precios de productos orgánicos. Los datos sobre precios al por menor provienen de los precios anunciados y se promedian a nivel nacional y, en ocasiones, por ciudad o región. Se puede consultar un resumen semanal en línea en el *Resumen semanal de precios de productos orgánicos de la AMS.* Un informe adicional, Precios de cultivos especializados orgánicos de la AMS, proporciona datos sobre precios de cultivos hortícolas y de especialidad. La Tabla 1 muestra un ejemplo de datos nacionales sobre la prima de precio de los productos lácteos orgánicos en julio de 2012.

Aunque es una buena fuente de datos para algunos productos, el AMS no cuenta con datos muy completos sobre los granos orgánicos y otros cultivos en hileras. Por ejemplo, el Informe Nacional sobre Granos y Piensos Orgánicos del AMS solo incluye datos de precios sobre el maíz amarillo

Esta publicación analiza lo que se sabe y lo que no se sabe sobre la fijación de precios de los productos orgánicos y los costos de la producción orgánica.

orgánico para consumo animal), la soya y el heno. Es posible que en el futuro se realicen esfuerzos para proporcionar más datos sobre otros cultivos, como los frijoles secos, pero, a la fecha de enero de 2019, el AMS no cuenta con estos datos.

INFORMES DE PRECIOS DE PRODUCTOS ORGÁNICOS DE LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES Y JARDINEROS ORGÁNICOS DE MAINE (MOFGA)

MOFGA es la organización estatal de certificación y educación en agricultura orgánica más antigua de los Estados Unidos. Cuenta con una larga trayectoria en el seguimiento de los precios de los productos orgánicos, principalmente hortícolas, en el estado de Maine. En 2018, MOFGA publicó precios basados tanto en la venta directa al consumidor como en la comercialización al por mayor. Estos datos son proporcionados por los miembros de MOFGA y otras fuentes. Además de sus programas principales, MOFGA brinda servicios agrícolas, capacitación educativa e participa en políticas públicas estatales y federales para impulsar la agricultura orgánica y sostenible.

AGENCIA DE AGRICULTORES ORGÁNICOS PARA EL MARKETING DE RELACIONES (OFARM)

OFARM es una organización de grupos de productores que trabajan juntos para aumentar su poder de negociación en materia de precios y los precios de venta por contrato, lo que denominan *"marketing relacional."* Como parte de esta iniciativa, OFARM realiza un seguimiento de los precios de los granos orgánicos e intenta identificar "precios meta sostenibles" para los productos de sus miembros. Hasta la fecha, este grupo ha centrado sus esfuerzos en los precios de los granos orgánicos, los productos lácteos y el ganado.

OFARM
Fomentando Relaciones Agrícolas a través del Marketing

¿POR QUÉ ESTOS PRECIOS OBJETIVO ALTOS?

Los objetivos de precios de OFARM incluyen:

1. La recuperación total de todos los insumos reales de producción, incluyendo lo único para la producción, el manejo y el marketing de granos orgánicos.

2. Un retorno para el trabajo y la gestión que proporciona ingresos familieres en niveles que permitan el pleno involucramiento y una compensación adecuada para todos los miembros de esta asociación en la operación de una unidad productiva orgánica. Esta compensación debe extenderse a la educación, el entrenamiento y la transición a un futuro generación de agricultores orgánicos.

3. Retorno de la inversión que proporciona la adquisición y propeidad de la tierra y la infraestructura relacionada requeride para la producción de alimentos orgánicos.

4. Mejoramiento de los ingresos para brindar apoyo para la viabilidad social y económica de la comunidad.

5. Precio orgánico para producción de alimentos saludablas y enteros en un medio ambientalmente apropiado.

PRECIOS OBJETIVO SOSTENIBLES DE OFARM

Estos precios objetivo representan los niveles de ingresos que los agricultores orgánicos en los Estados Unidos han determinado que son necesarios para sostener un retorno justo y rentable y brindar la oportunidad de transición y mantener una base sólida de producción de granos domésticos orgánicos disponible.

Anticipando incrementos en los costos reales de producción, esperemos revisar estos precios objetivo con ajustes modestos hacia arriba para futuros años de cultivos.

(Se aplican rangos de precios que reflejan variaciones regionales en los mercados y cargos de transporte.)

OFARM Actualizado en Febrero de 2018 — Cultivo-2018

Grano	Descripción	Pronóstico de 30 días*	Precio Objetivo
Maiz – Grado Alimenticio	#1 Amarillo		$13.00 - $15.00
Grado Alimenticio	#2 Amarillo		$12.00 - $15.00
Trigo milo – Libre de gluten blanco	56# Bolsa		$10.00 - $12.00
Soja – Grado Alimenticio	60 # bolsa		$28.00 - $32.00
Grado Alimenticio	#2 o Classficaciones		$23.00 - $26.00
Cebada – Grado para Malteado	48# Bolsa		$12.00 - $13.00
Grado Alimenticio			$10.00 - $12.00
Trigo de Primavera – HRW	#1 14% Proteína		$15.00 - $18.00
Invierno HRW	#1 12% proteína		$14.00 - $17.00
Invierno SR + HRW de Baja Proteína	#1		$12.00 - $15.00
Grado Alimenticio	11% y Por debajo de Proteína		$10.00 - $13.00
Trigo sarraceno	48# Bolsa		$0.40 - $0.16
Linaza – Dorada y Marrón	56# Bolsa		$11.00 - $13.00
Centeno	56# Bolsa		$0.23 - $0.24
Mijo	por libra		$0.20 - $0.30
Frijoles Secos	por libra		$0.25 - $0.30
Espelta – Grado Alimenticio	11% Proteína		$6.50 - $7.50
Avena – Grado Alimenticio	32# Bolsa		$19.00 - $22.50
Maiz Azul	56# Bolsa		$1.35 - $1.75
Heno	RFV por punto		$0.65 - $1.00
Girasoles	Tipo de aceite por #		$15.00 - $18.00
Arvejas de Campo (Secas)	60# Bolsa		

Para poner su producción a trabajar en conjunto con sus vecinos agricultores orgánicos para mantener y sostener una rentabilidad orgánica sólida **CONTACTE con una de las organizaciones miembros de OFARM que** figuran en **www.ofarm.coop**

Todos los precios son FOB Granja en Dólares de EE. UU. Sujetos a variación regional. Almacenamiento y manejo extra.

Tabla 2. Fuente: OFARM

La lista de precios meta de OFARM para el año en curso puede consultarse en su sitio web siguiendo los enlaces correspondientes a ganadería, granos y productos lácteos. La Tabla 2 es una copia de los precios meta anuales de 2018. OFARM espera ampliar en el futuro el concepto de mercadotecnia relacional más allá de las granjas de granos, ganadería y productos lácteos.

MERCARIS, INC.

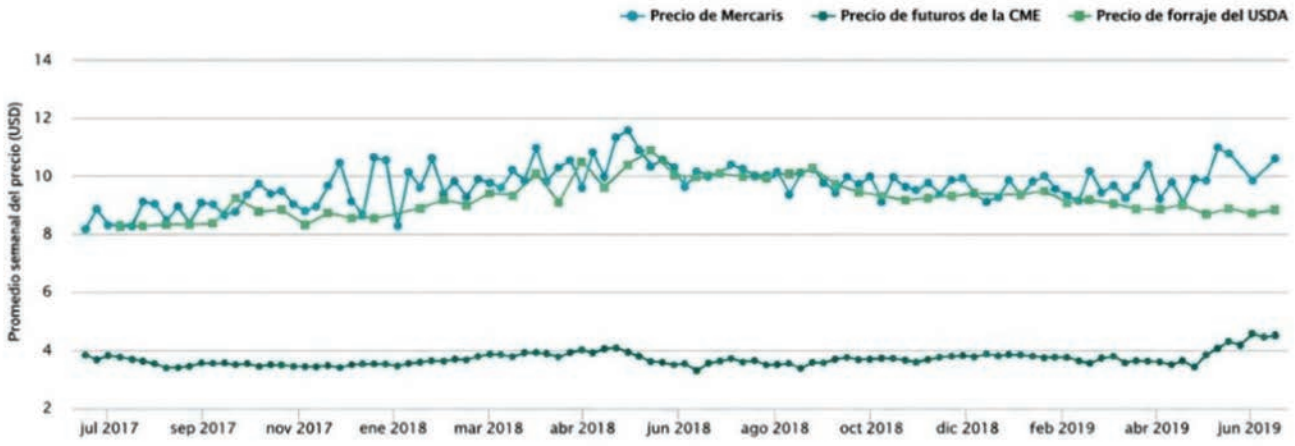
Mercaris es una plataforma de comercio en línea y proveedora de inteligencia de mercado especializada en productos agrícolas orgánicos, en transición hacia lo orgánico y libres de OGM. Mercaris ofrece información sobre precios nacionales y regionales de cultivos extensivos orgánicos y libres de OGM. Los datos de precios de Mercaris provienen de la Encuesta de Mercado de Mercaris, en la que más de 50 procesadores primarios de Estados Unidos y Canadá informan los precios de transacción contratados y entregados para productos para alimentación animal con certificación orgánica del USDA. Este servicio de información de mercado cuenta con una versión gratuita limitada y varias versiones de pago que ofrecen diferentes tipos de paquetes de información. Por ejemplo, se pueden adquirir, como parte de un paquete, informes semanales de precios comparativos entre productos convencionales y orgánicos de cultivos importantes como el maíz, la soya y el trigo. Mercaris también ofrece datos sobre las importaciones de cultivos orgánicos, que pueden ser valiosos para comprender la competencia en los precios de importación y la demanda interna general. En la Tabla 3 a continuación se muestra un ejemplo de datos sobre los precios de importación de maíz orgánico proporcionados por Mercaris.

RED DE INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN SOBRE GRANOS ORGÁNICOS (OGRAIN)

OGRAIN es una lista de correo para el intercambio de información patrocinada por un proyecto de la Universidad de Wisconsin-Madison. Está diseñada para apoyar a los productores de granos orgánicos con

PRECIO DE MERCADO

Maíz orgánico (grado para forraje)



El precio de Mercaris es el promedio ponderado, el precio de transacción entregado, de productos básicos orgánicos de grado para forraje del USDA, según se informa a Mercaris a través de la "Encuesta de mercado de Mercaris" en los Estados Unidos y Canadá. Los precios están sujetos a cambios conforme se agregan transacciones a la encuesta.

El precio de forraje del USDA es el precio al contado promedio ponderado de los productos básicos orgánicos de grado para forraje del USDA, según se informa en el Informe quincenal de precios agrícolas del USDA.

El precio de futuros de la CME es el promedio del precio de liquidación casi diario de los productos agrícolas negociados en grupo de la CME. Cada producto se negocia según las especificaciones de la CME. (Para los precios semanales, este informe promedia los precios de liquidación de la CME de lunes a viernes de la semana anterior. Para los precios mensuales, este informe promedia todos los precios de liquidación diarios de la CME del mes anterior).

Tabla 3. Precios promedio mensuales del maíz de campo orgánico. Fuente: Mercaris, 2019

Los mercados de productos orgánicos y los precios no están necesariamente vinculados y, de hecho, los mercados de productos orgánicos tienen "características únicas en comparación con sus contrapartes convencionales" (Nemati y Saghaian, 2016; Skorbiansky y Ferreira, 2017).

información técnica y de investigación actualizada. OGRAIN también patrocina una conferencia anual y jornadas de campo. La información es específica para las fincas de granos del mediooeste de EE.UU, pero resulta valiosa para las fincas de granos orgánicos actuales y potenciales de todo el país. OGRAIN y otros patrocinadores publicaron recientemente "Turning Grain into Dough" (2019), una guía que brinda apoyo en la gestión financiera de las granjas de granos orgánicos. La publicación es un complemento de una herramienta en línea de planificación financiera, el "Organic Grain Compass" (véase la sección "Recursos adicionales"). Esta herramienta ayuda con la elaboración de presupuestos empresariales, la predicción del flujo de caja y el cálculo de la tasa interna de rendimiento de la inversión en la producción de granos orgánicos en el mediooeste de EE.UU. La herramienta es muy útil, especialmente para la planificación financiera durante los años de transición hacia la agricultura orgánica.

ASOCIACIÓN DE COMERCIO ORGÁNICO (OTA)

La misión de la OTA es "promover y proteger los productos ORGÁNICOS con una voz unificadora que sirva e involucre a sus diversos miembros, desde la granja hasta el mercado" (OTA, 2019). Entre sus miembros se incluyen prácticamente todas las personas involucradas en los sectores de alimentos y productos no alimenticios orgánicos, entre ellos agricultores, ganaderos, procesadores, organizaciones de certificación orgánica, asociaciones agrícolas, distribuidores, importadores, exportadores, consultores y minoristas. Todos los miembros participan en la elaboración de políticas nacionales, así como en la sensibilización del Congreso y otros para promover la agricultura orgánica. Los recursos disponibles en el sitio web de la OTA sobre precios y desarrollo del mercado incluyen una encuesta anual de la industria orgánica e informes especiales. Por ejemplo, un informe sobre datos comerciales orgánicos de 2011 a 2016 ofrece una visión general completa de los volúmenes y precios de importación y exportación.

Recargos de precio

Los precios más altos suelen denominarse "recargos de precio", pero se trata simplemente de precios más elevados debidos, ya sea a una mayor demanda en relación con la oferta, o simplemente al deseo y la capacidad de cierto segmento del público consumidor de pagar precios más altos por las características que ofrecen los productos orgánicos certificados. Véase Aschemann-Witzel y Zielke (2017) para un excelente análisis de las preferencias de los consumidores en cuanto a los precios de los alimentos orgánicos.

Precios más altos y mercados reducidos y diferenciados

Los mercados de productos orgánicos y los precios no están necesariamente vinculados y, de hecho, los mercados de productos orgánicos tienen "características únicas en comparación con sus contrapartes convencionales" (Nemati y Saghaian, 2016; Skorbiansky y Ferreira, 2017). En general, los productos orgánicos se venden a precios más altos que sus equivalentes no orgánicos en la mayoría de los puntos de venta y mercados. Es importante saber a qué mercados dirigirse y cuándo vender, para así obtener el precio más alto posible.

MERCADOS DE PRODUCTOS HORTÍCOLAS ORGÁNICOS

En enero de 2011, la Asociación de Agricultura Orgánica del Noreste de Vermont (NOFA-Vermont) publicó un estudio comparativo de precios entre los productos agrícolas convencionales y orgánicos en los mercados de agricultores y las tiendas de abarrotes (Claro, 2011). A excepción del melón cantalupo, la calabaza y la lechuga de cabeza, los productos orgánicos eran más caros que los

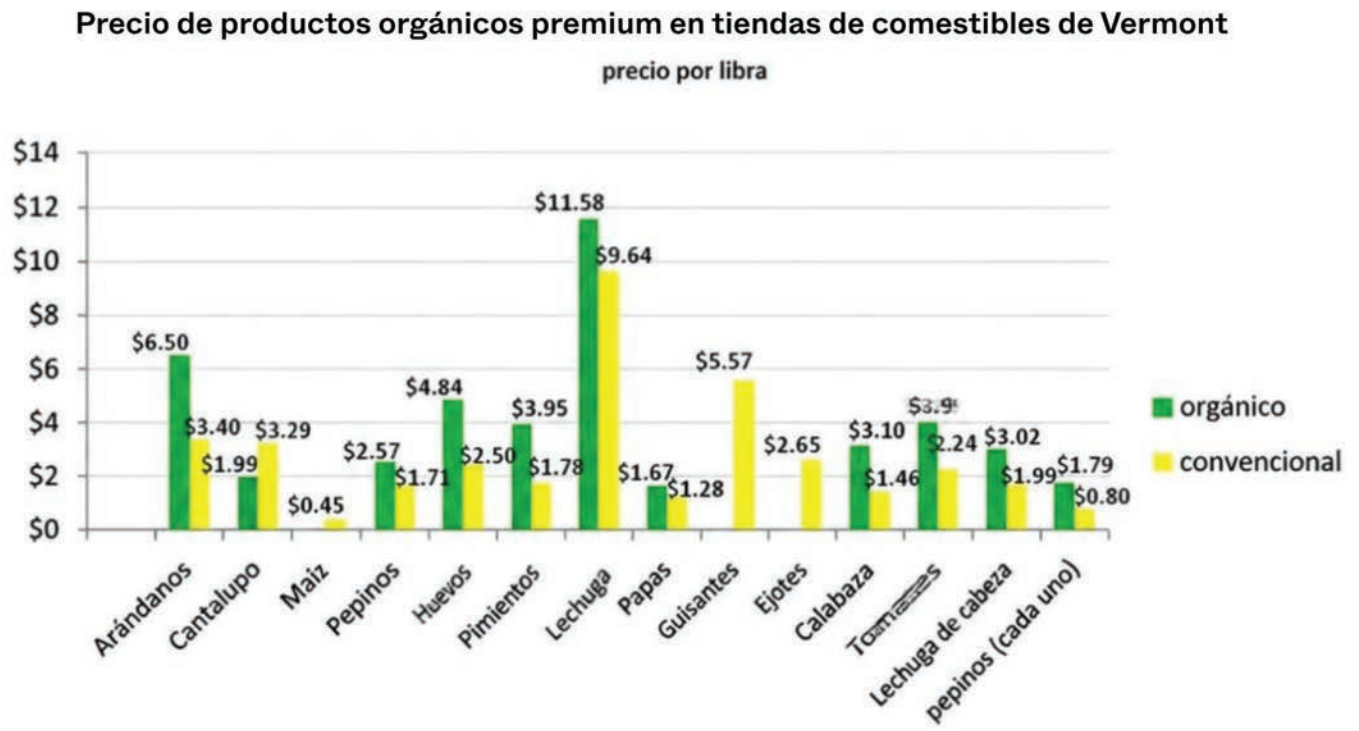


Figura 1. Precios más altos de los productos orgánicos que reciben los agricultores en los mercados de agricultores de Vermont, datos de 2010. Fuente: Elaborado a partir de "Mercados de agricultores y tiendas de abarrotes de Vermont: una comparación de precios". NOFA-VT.

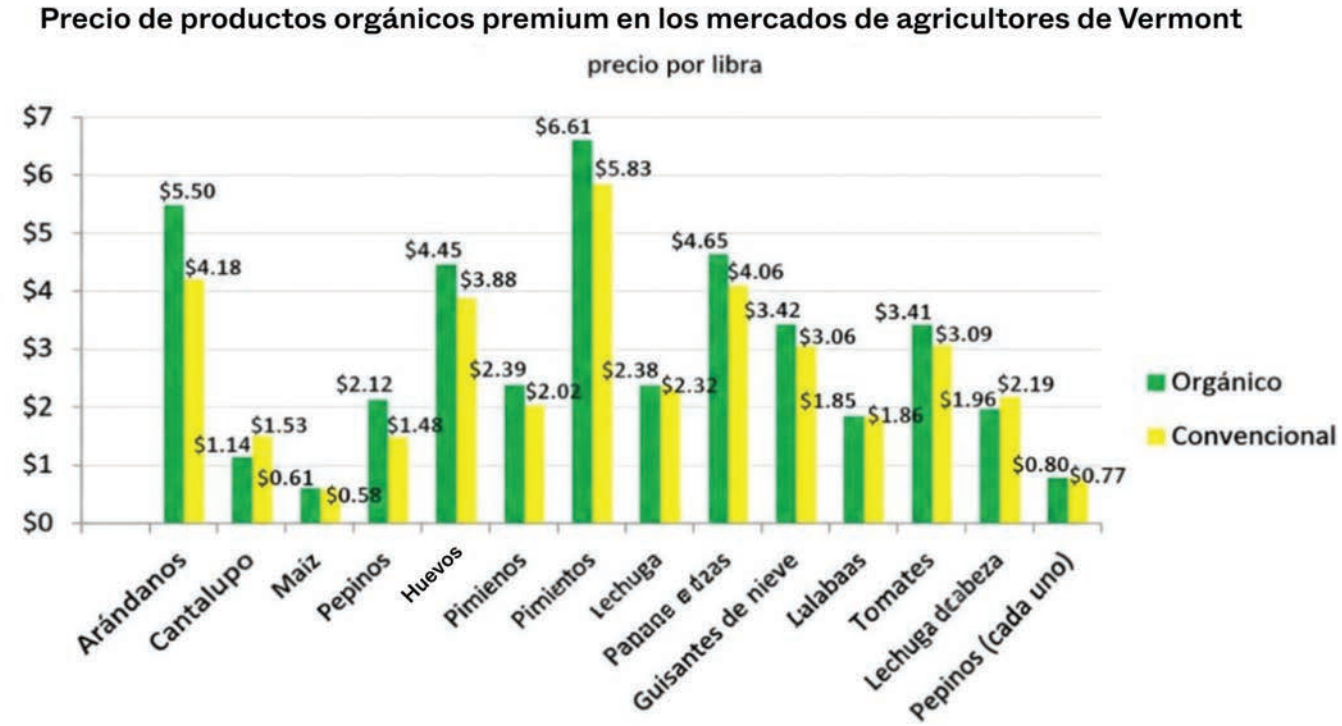


Figura 2. Mayores diferencias de precios de los productos orgánicos en las tiendas de abarrotes de Vermont, datos de 2010. Fuente: Elaborado a partir de datos de Vermont Mercados de agricultores y tiendas de abarrotes de Vermont: una comparación de precios. NOFA-VT.

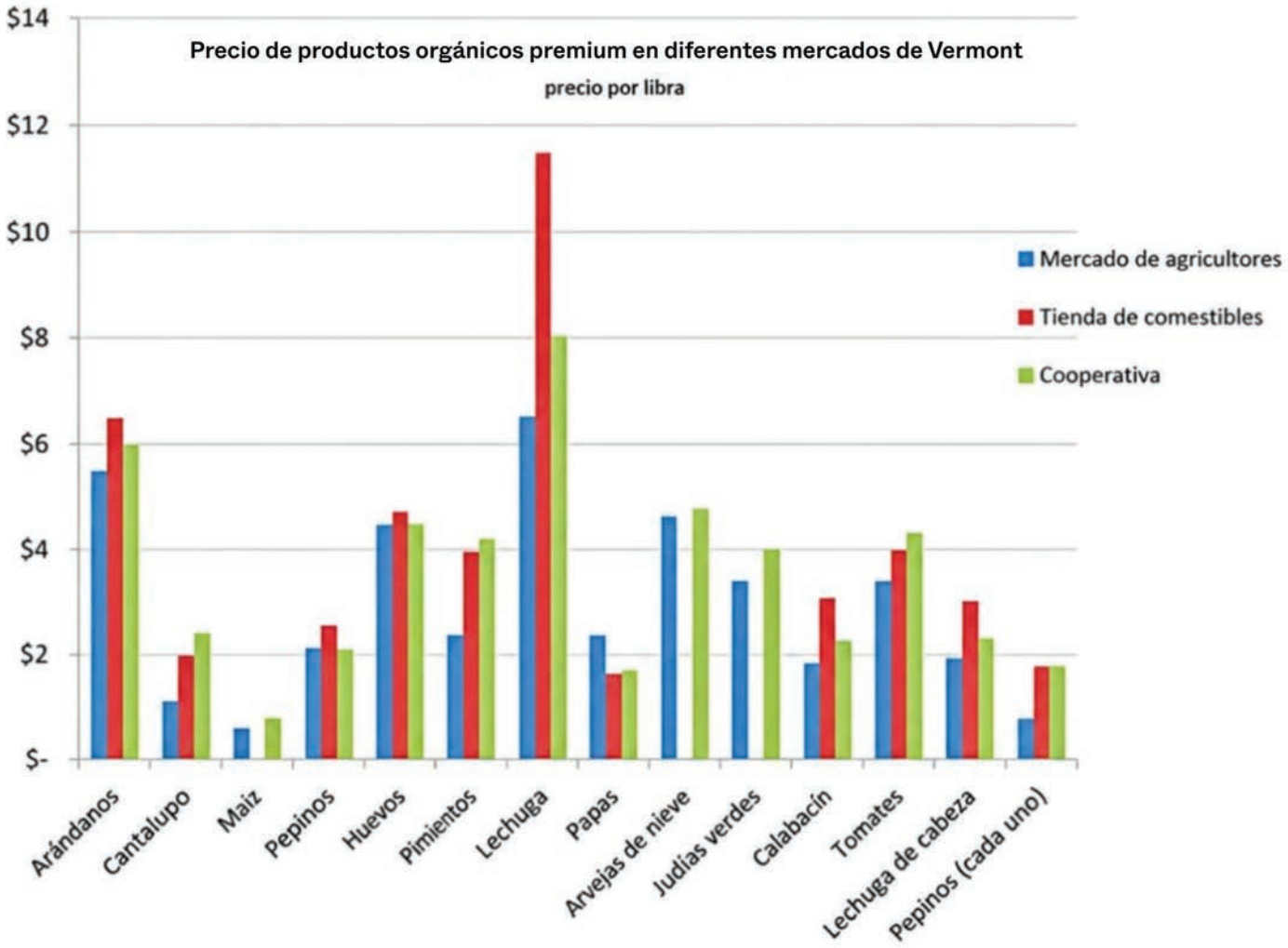


Figura 3. Precios más altos de los productos orgánicos en diferentes mercados de Vermont, datos de 2010. Fuente: Elaborado a partir de Vermont Farmers' y tiendas de abarrotes: una comparación de precios. NOFA-VT

convencionales en los mercados de agricultores de Vermont. En las tiendas de abarrotes, el melón orgánico fue el único producto más barato que su equivalente cultivado de manera convencional. Las figuras 1 y 2 muestran los precios más altos de los productos orgánicos en los mercados de agricultores y las tiendas de abarrotes.

Los precios más altos no solo se dan entre los cultivos orgánicos y los no orgánicos, sino que también dependen del lugar donde se vende el producto: mercados de agricultores, tiendas de abarrotes o venta al por mayor a restaurantes. Para muchos productores, la venta directa es la mejor opción porque el agricultor se queda con todo el margen de ganancia. Sin embargo, es importante tomar en cuenta el tiempo y el trabajo que implica participar en la comercialización directa, a fin de evaluar de manera justa los beneficios y los desafíos que conlleva.

El estudio de NOFA-Vermont mencionado anteriormente también reveló que, al comparar los precios de los productos orgánicos en los mercados de agricultores, las tiendas de abarrotes y las cooperativas, de las 14 frutas y verduras analizadas, todas —excepto las papas— resultaban más baratas en los mercados de agricultores.

En promedio, los productos agrícolas eran un 38 % más baratos en los mercados de agricultores que en las tiendas de abarrotes y un 28.7 % más baratos en los mercados de agricultores que en las cooperativas (Claro, 2011). Existe la percepción de que los productos agrícolas son caros en los

mercados de agricultores, pero este estudio demuestra lo contrario. Las implicaciones son importantes tanto para los consumidores como para los productores. La Figura 3 muestra las diferencias de precios que se desprenden del estudio.

Los productores que se sorprenden por los precios más altos que se pagan en los mercados de agricultores por los productos orgánicos deben recordar que los gastos de transporte y mano de obra relacionados con el montaje y la venta sí se suman a los costos de la comercialización directa. Además, aunque los productos orgánicos suelen ser más caros, aún se debate si ese sobreprecio es suficiente para cubrir los costos de la certificación y la producción.

Datos recientes adicionales (2016) han demostrado que, a nivel minorista, los sobreprecios de los alimentos orgánicos superaban en más de un 20 % a los de sus equivalentes no orgánicos, según un estudio realizado sobre 17 productos alimenticios entre 2004 y 2010 (Carlson y Jaenicke, 2016). Solo tres de los 17 productos alimenticios orgánicos incluidos en este estudio mostraron una disminución durante ese período, pero los precios de los productos orgánicos siguieron siendo más altos que los de los productos no orgánicos equivalentes. Sin embargo, no es posible saber si estos precios minoristas de los alimentos orgánicos se reflejan en los mercados mayoristas o si benefician necesariamente a los agricultores orgánicos.

MERCADOS DE CULTIVOS EXTENSIVOS ORGÁNICOS

Los precios de mercado de los cultivos extensivos orgánicos suelen ser considerablemente más altos que los de sus contrapartes no orgánicas. Una investigación realizada por Skorbiansky y Ferreira en 2017 ofrece datos sobre las diferencias de precio del maíz, la soya, el trigo y la avena. La Figura 4 muestra estos datos.

Sin embargo, a pesar de que hay evidencia

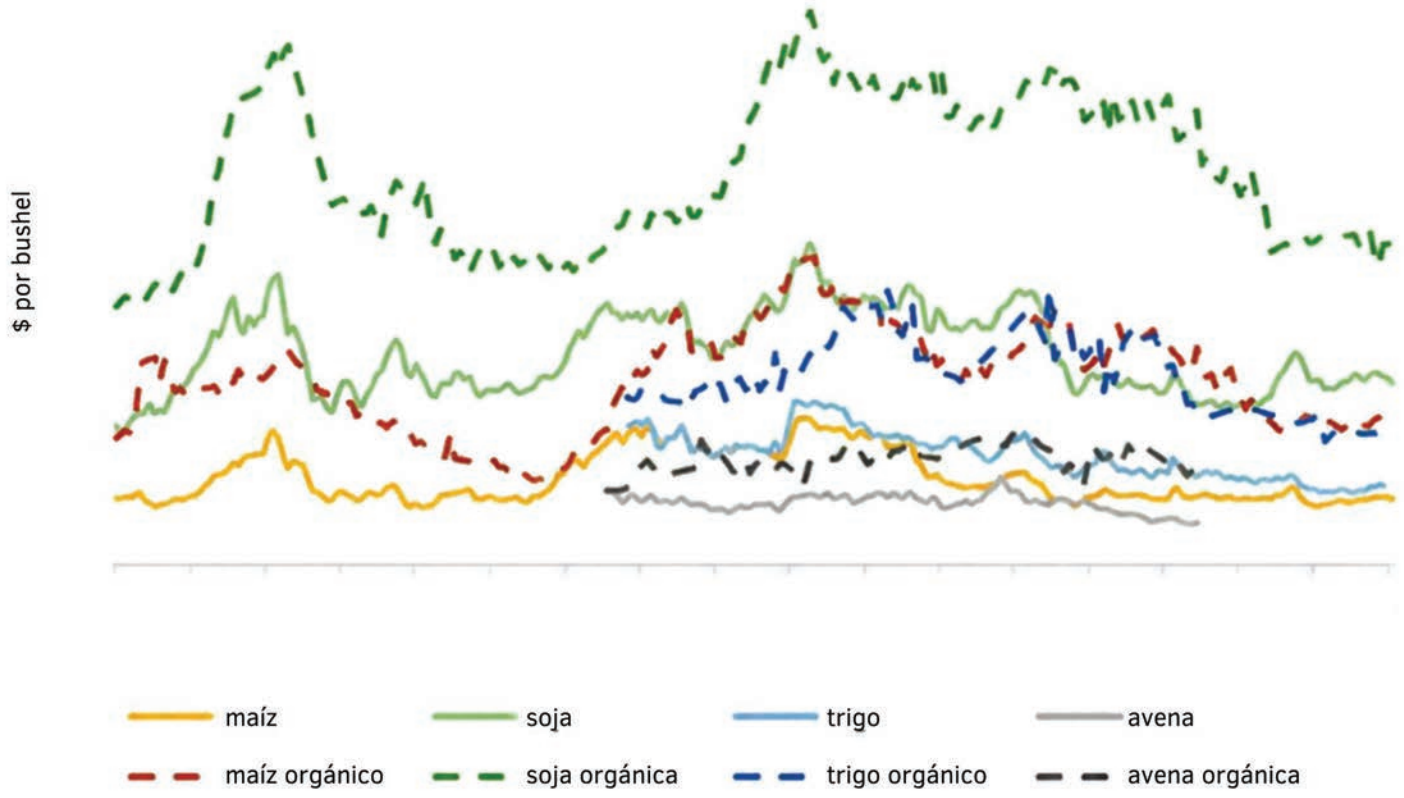


Figura 4. Precios de los granos no orgánicos (convencionales) y orgánicos en $/bu., 2007-2017. Fuente: Skorbiansky y Ferreira, 2017, p. 22

Los precios de mercado de los cultivos extensivos orgánicos suelen ser considerablemente más altos que los de sus contrapartes no orgánicas.

de que los precios de estos cultivos extensivos orgánicos y no orgánicos puedan estar parcialmente relacionados y evolucionen de manera paralela hasta cierto punto, estos autores sostienen que el hecho de que los precios de los granos orgánicos sigan siendo relativamente más altos sugiere que, en general, los precios cubren los costos económicos. Sin embargo, se debe considerar los retos relacionados con la variabilidad de los precios de los cultivos orgánicos y los ingresos de los agricultores orgánicos. Aveces esta variabilidad es causada por una característica estructural que la teoría económica denomina mercados de baja liquidez o mercados "delgados".

Los mercados de cultivos orgánicos suelen denominarse mercados "delgados", lo que significa que hay pocos compradores de cultivos de campo orgánicos y que el volumen de estos cultivos que se comercializa en el mercado es bajo. Aunque se suele considerar que la agricultura orgánica tiene mercados delgados, hay evidencia de una "delgadez" generalizada en los mercados agrícolas y alimentarios (Adjemain et al., 2016). En términos generales, los mercados agrícolas con poca liquidez suelen ser también mercados concentrados, en los que los precios de los productos no son transparentes porque la información sobre los precios y las tendencias del mercado está controlada por unos pocos compradores.

La concentración del mercado se mide por el grado en que los agricultores, los procesadores, los mayoristas y los minoristas controlan la oferta del mercado. En la agricultura de productos básicos no orgánicos, la concentración del mercado es alta entre los proveedores de semillas, las empresas de agroquímicos, la genética ganadera, los mercados de compra de ganado, diversas empresas de procesamiento de productos básicos (por ejemplo, el procesamiento de soya) y la fabricación de cereales para el desayuno (Hendrickson et al., 2017). La escasez de oferta en la agricultura orgánica significa que la transparencia de los precios de mercado es muy limitada y que la oferta y la demanda de productos orgánicos no se ajustan de manera eficiente. Por lo tanto, es más probable que se produzcan excedentes y sobreabundancia de productos, lo que genera una mayor volatilidad de los precios. A su vez, la volatilidad de los precios podría dificultar que los agricultores y ganaderos orgánicos actuales y aquellos en proceso de transición mantengan su rentabilidad.

Reducción de los costos de producción orgánica

Se han realizado varios estudios que analizan los costos de producción de los cultivos orgánicos en comparación con los no orgánicos, y algunos resultados sí muestran costos de producción más elevados para ciertos cultivos orgánicos y productos ganaderos. Sin embargo, otros estudios han encontrado costos de producción muy similares al comparar los sistemas de producción orgánicos con los no orgánicos. Investigadores de la Universidad de Purdue descubrieron que los costos de la soya y el maíz orgánicos son más bajos que los de los cultivos no orgánicos equivalentes, aunque no se tomaron en cuenta todos los costos de mano de obra. Encontraron que los rendimientos de la soya y el maíz orgánicos eran más bajos que los de los no orgánicos, pero que los precios más altos de los productos orgánicos compensan el menor rendimiento (Clark y Alexander, 2010).

La Universidad de California en Davis publica estudios sobre "costos y rendimientos" de diversos cultivos, tanto orgánicos como no orgánicos, producidos en California. Un agricultor puede consultar informes de costos de muestra para las peras y comparar los costos de producción tanto de la fruta orgánica como de la convencional.

Un estudio reciente (2019) sobre la producción orgánica de arándanos en Chile es quizás uno de los mejores análisis integrales de los costos de producción tanto orgánicos como no orgánicos (Montalba et al., 2019). En este meticuloso estudio, los autores no solo compararon los arándanos

orgánicos con los no orgánicos, sino que además dividieron a los productores de arándanos orgánicos en dos grupos, según sus prácticas de manejo. Los dos tipos de productores orgánicos se denominaron "granjas orgánicas de sustitución de insumos" y "granjas orgánicas agroecológicas". Ambos tipos eran granjas con certificación orgánica, pero las granjas orgánicas de sustitución de insumos seguían estrictamente las normas de certificación, sin énfasis en los principios más amplios del movimiento orgánico. Las granjas orgánicas agroecológicas, por otro lado, adoptaban enfoques sistémicos más orientados a la ecología, incluyendo otros objetivos sociales como la mejora de la salud humana y el trato justo a los trabajadores agrícolas. Esta división entre los agricultores orgánicos también es analizada por la Dra. Julie Guthman en su libro *"Agrarian Dreams: The Paradox of Organic Farming in California".* Guthman denomina a esta división la "bifurcación" de la agricultura orgánica, en la que algunos agricultores orgánicos utilizan las mismas prácticas que los agricultores no orgánicos (sustitución de insumos) y otros "se mantuvieron dedicados a las técnicas agroecológicas y a modelos de granjas más pequeñas" (Guthman, 2014).

Los resultados de la investigación en Chile demostraron que los rendimientos de arándanos fueron prácticamente iguales en los tres tipos de fincas, pero el sistema agroecológico orgánico producio el mayor rendimiento, seguido por el sistema orgánico de sustitución de insumos y, por último, el sistema no orgánico. El sistema agroecológico orgánico tuvo los costos variables de producción más bajos, con 2,266 dólares por hectárea al año, seguido por el sistema no orgánico con 2,753 dólares por hectárea al año. Curiosamente, el sistema orgánico de sustitución de insumos tuvo los costos de producción más altos, con 3.364 dólares por hectárea por acre. Aunque no se analizó en este estudio, es probable que el precio generalmente más alto de los arándanos orgánicos haya compensado estos costos más elevados y, muy probablemente, indique una rentabilidad aún mayor del sistema agroecológico orgánico.

El estudio tiene sus limitaciones, ya que se centra únicamente en un tipo de cultivo y se lleva a cabo en un ambiente ecológico específico de Chile; sin embargo, indica que el manejo agroecológico orgánico podría ser una mejor opción para los agricultores. No obstante, los investigadores señalan que aprender a ser un buen agricultor agroecológico orgánico no es sencillo y probablemente requiera la adquisición de nuevos tipos de habilidades y conocimientos.

La Estación Experimental Agrícola de Rutgers en Nueva Jersey preparó varios presupuestos de cultivos orgánicos para que sirvan de referencia a la hora de planear presupuestos de cultivos personales. Los costos utilizados en cada comparación se estimaron a partir de los costos promedio de mano de obra, los costos promedio de insumos, los costos promedio de la tierra y los promedios de otros costos. Los presupuestos no revelan datos de fincas individuales. Se publican presupuestos para cultivos de campo, frutas, verduras y ganado. Estos presupuestos brindan información sobre los costos por acre de producción e incluyen costos variables y fijos, tales como los siguientes:

- Enmiendas del suelo
- Control de plagas
- Trabajo
- Riego
- Reparación de maquinaria y combustible
- Mercadotecnia
- Maquinaria y equipo
- Tierra

El Departamento de Agricultura de Minnesota (MDA, 2011) presenta otro estudio que cuenta con algunos de los mejores datos de granjas orgánicas y no orgánicas reales, recopilados a lo largo de cinco años. Entre 2006 y 2010, el gasto promedio en efectivo de las 44 a 54 granjas orgánicas incluidas en la muestra fue de 523 dólares por acre, mientras que la muestra mucho más amplia, de entre 2,317 y 2,503 granjas no orgánicas, registró gastos de 634

Los productores de hortalizas de California señalan que el acceso insuficiente a mercados estables para los productos orgánicos es uno de los mayores obstáculos para su viabilidad económica.

dólares por acre. Los márgenes de utilidad operativa de las granjas orgánicas oscilaron entre el -2.9 % y el 20 % durante este período, mientras que los de las granjas no orgánicas oscilaron entre el 7.9 % y el 27.5 %, lo que sugiere una mayor rentabilidad para las granjas no orgánicas. Sin embargo, los datos también muestran que algunas granjas orgánicas son claramente tan rentables como, o más rentables que, algunas granjas convencionales. Por último, el estudio también sugirió que los agricultores no orgánicos deben obtener márgenes de al menos el 20 % para seguir siendo rentables y que los agricultores orgánicos necesitan obtener márgenes de ganancia ligeramente más altos, del 25 % al 30 %, para compensar los menores volúmenes de ventas (MDA, 2011). Lo importante es que la rentabilidad no se garantiza fácilmente ni en los sistemas de producción orgánicos ni en los no orgánicos.

Karen Klonsky, agente de Extensión Cooperativa del Departamento de Agricultura y Economía de los Recursos de la Universidad de California, Davis, realizó una comparación entre los sistemas de producción orgánica y no orgánica en California (2012). Elaboró un modelo del costo de producción y el uso de recursos para fincas individuales y aplicó esos costos a fincas comerciales hipotéticas, tanto orgánicas como no orgánicas. Analizó los cultivos de campo (alfalfa, tomates para procesamiento y maíz), hortalizas (brócoli y lechuga), frutas (uvas para pasas y fresas) y frutos secos (almendras y nueces), y comparó las diferencias en los costos de fertilidad y de control de plagas y malezas, que incluyen materiales, mano de obra, combustible, lubricantes y reparaciones del equipo utilizado.

El estudio reveló que los costos de los fertilizantes son más elevados en la producción orgánica para todos los cultivos, excepto la alfalfa. El brócoli y la lechuga orgánicos presentaron la mayor diferencia de costos, con 632 y 910 dólares, respectivamente, en comparación con sus versiones no orgánicas, que costaron 260 y 382 dólares. Dado que la producción orgánica no permite el uso de herbicidas, los costos de control de malezas fueron más altos para todos los cultivos orgánicos que dependen del deshierbe manual, y más bajos para el maíz y la alfalfa, que no requieren deshierbe manual.

En general, los costos de producción relacionados con la fertilidad, el control de malezas y el control de plagas y enfermedades en los sistemas de producción orgánica son más elevados que en los sistemas no orgánicos, con la excepción de las fresas y la lechuga, debido a los costos de fumigación de las fresas y al uso de pesticidas sintéticos en la lechuga.

La similitud entre estos estudios fue que el costo del control de plagas orgánico es más elevado que el de los métodos no orgánicos, ya que las sustancias permitidas en la producción orgánica suelen ser más costosas. Sin embargo, muchos agricultores orgánicos se esfuerzan mucho por dejar de usar insumos costosos que no son más que sustitutos de métodos de control de plagas no orgánicos, no aprobados y, por lo general, más tóxicos. El uso de prácticas culturales, como la rotación de cultivos y la mejora del hábitat de los insectos beneficiosos y depredadores puede, reducir los costos de los insumos en la producción orgánica.

Otra cuestión es si el costo de la mano de obra es mayor en los sistemas de producción orgánica. La mayoría de los estudios analizados no señalaron un mayor uso de mano de obra, a pesar de que los registros adicionales que se requieren para la certificación orgánica pueden ser una fuente de diferencia en los costos.

Otra diferencia de costos que se observó en los estudios comparativos se debió a los gastos de mercadotecnia y distribución o a las comisiones de intermediación. Dado que existe una infraestructura más desarrollada para la venta de productos no orgánicos, los agricultores pueden llevar sus productos a los mercados existentes con mayor facilidad. Por el contrario, los productores orgánicos suelen dedicar más tiempo a la comercialización y distribución de sus productos.

Rentabilidad orgánica

Dado que los precios de los productos orgánicos son más altos y los costos de producción orgánica son más bajos, parecería obvio que la agricultura orgánica es más rentable que la no orgánica.

Un metaanálisis global de 2014 ha sugerido que los sistemas de cultivo de campos certificados como orgánicos son financieramente competitivos con los sistemas no orgánicos, incluso si disminuyen las ventajas de precio de los productos orgánicos (Crowder y Reganold, 2015). En particular, el Servicio de Investigación Económica (ERS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) ha presentado evidencia de que los sistemas agrícolas extensivos de campo orgánicos podrían obtener mayores ganancias que las sistemas no orgánicas en situaciones similares (McBride et al., 2015). A diferencia de metaanálisis globales anteriores, el estudio del ERS encontró que el potencial de ganancias de la producción de cultivos extensivos orgánicos estaba estrechamente relacionado con los precios más altos de los productos orgánicos. Sin embargo, este estudio solo analizó datos nacionales de 2011 a 2014 y se limitó a tres cultivos de campo: maíz, soya y trigo.

A pesar de la creciente evidencia, el potencial de ganancias de la producción orgánica aún no se comprende bien y, por lo tanto, constituye un área importante para futuras investigaciones. Otra línea de investigación clave para evaluar la rentabilidad de la producción orgánica es el análisis de la estabilidad a largo plazo de los precios y la demanda en estos mercados. Aunque existen algunos estudios anteriores sobre este tema relacionados con los productos de especialidad, no hay ninguno sobre los mercados de cultivos extensivos.

Los productores de hortalizas de California señalan que el acceso insuficiente a mercados estables para los productos orgánicos es uno de los mayores obstáculos para su viabilidad económica. Este estudio anterior también reveló que la información y la asistencia técnica son importantes, ya que los agricultores no orgánicos que adoptan la agricultura orgánica simplemente sustituyendo los insumos convencionales por orgánicos tienden a no tener éxito (Strochlic y Sierra, 2007).

Otro estudio más reciente, realizado por Delbridge y King (2016), utilizó un modelo de programación dinámica basado en datos de cultivos de campo orgánicos del mediooeste de EE.UU., el cual demostró que la producción de cultivos de campo orgánicos resulta conceptualmente más atractiva para las granjas más pequeñas en comparación con las granjas más grandes. Además, la rentabilidad de los productores de cultivos extensivos orgánicos en Minnesota es muy sensible a los precios más altos de los productos orgánicos. Por lo tanto, si los productores de cultivos de campo orgánicos anticipan una caída en los precios de los productos orgánicos a mediano y largo plazo, podrían mostrarse menos dispuestos a continuar con la gestión orgánica. Sin embargo, investigaciones muy recientes sugieren que la tasa de “renuncia” a los certificados orgánicos es bastante baja (Skorbiansky y Ferreira, 2018). No obstante, si los actuales productores orgánicos tienen estas perspectivas negativas sobre los precios futuros, es posible que se estén preparando para abandonar la producción orgánica o que no tengan la confianza suficiente para ampliar la producción.

Estrategia de precios orgánicos: cómo fijar los precios de los productos orgánicos

Una de las preguntas más comunes es cómo establecer los precios de los cultivos y ganado orgánicos. ¿El precio depende de los costos de producción, de los precios de mercado o de aplicar un recargo sobre los precios de los cultivos y el ganado no orgánicos? ¿Depende del capital de deuda, del producto que se vende, del volumen o de una combinación de estos factores? Después de entrevistar a expertos en el campo y a agricultores exitosos, parece que el factor más importante para fijar precios de manera efectiva es cuantificar tus costos

Muchas personas desean que los agricultores tengan una buena calidad de vida y están dispuestas a pagar un precio justo por productos de calidad, así que fija los precios de acuerdo con tus gastos y agrega un margen de ganancia razonable.

y vender por encima de ellos. Puede ser difícil cuantificar con precisión los costos de producción y estimar las ganancias de las ventas, pero conocer los costos de producción es clave para mantenerte en el negocio. Debes asegurarte de que estás ganando más de lo que gastas y también saber si tu inversión en tiempo y dinero está generando un rendimiento adecuado.

Las estrategias de fijación de precios de los productos orgánicos varían según cada agricultor. Algunos cuantifican los costos de producción y añaden un margen de precio para asegurarse una ganancia razonable. Otros fijan los precios según los precios del mercado local. Es probable que la mayoría de los agricultores utilice una combinación de ambos enfoques. La fijación de precios también depende del canal de distribución que utilices: si vendes directamente en un mercado de agricultores o a un minorista, como una tienda de abarrotes o un restaurante.

Para comprender mejor cómo las granjas diversificadas y podrían mejorar sus estrategias de fijación de precios, Becot y otros descubrieron que es esencial mantener registros detallados; que el registro en tiempo real de la producción, los costos de producción y los precios es fundamental; y, por último, que a menudo falta precisión en el seguimiento de los costos de mano de obra y los cambios en los precios del mercado. Sin embargo, con nuevas herramientas como los teléfonos inteligentes, estas tareas se están volviendo más fáciles.

Hay otros factores que influyen en los precios:

- Costos de cosecha
- Calidad y variedad de productos
- Ubicación y mercado
- Ingresos y datos demográficos de los clientes
- Volumen de ventas ofrecido
- La oferta y la demanda en tu mercado
- Precio de mercado en tu zona

Tu estrategia de precios dice mucho de tu negocio. Si cuentas con una buena estrategia de precios, rápidamente te ganarás una reputación de empresa justa y ética. La alternativa es que los consumidores y la competencia te vean como una empresa barata, deshonesta y

Contabilidad de costos de producción

Llevar una buena contabilidad es la mejor manera de establecer precios adecuados. Si sabes cuánto cuesta producir cada artículo y cuál es su precio de venta correspondiente, podrás determinar qué productos debes seguir produciendo y cuáles no tiene sentido vender porque generas pérdidas con ellos. Es importante calcular los gastos con frecuencia para poder dar seguimiento a cómo cambian los costos con el tiempo. No tengas miedo de ajustar tus precios a mitad de temporada si los costos suben significativamente. Si no lo haces, estarás perjudicando a tus clientes, ya que no podrás mantener tu negocio a largo plazo

Al evaluar un negocio agrícola, se toman en cuenta los costos operativos (mano de obra, semillas, riego, fertilizantes, cultivos de cobertura, etc.), los costos fijos (terreno, equipo) y el rendimiento de la inversión. Para obtener más información, consulta la publicación de ATTRA titulada "Evaluación de una empresa agrícola".

Recursos para el mantenimiento de registros

Programas como AgSquared pueden ayudar con el mantenimiento de registros financieros, la planificación de la rotación de cultivos y la administración de la granja.

desesperada. Tu estrategia de precios debe ser coherente, precisa y confiable. Muchas personas desean que los agricultores tengan una buena calidad de vida y están dispuestas a pagar un precio justo por productos de calidad, así que fija los precios de acuerdo con tus gastos y agrega un margen de ganancia razonable.

Hay algunas estrategias de precios que pueden ayudarte si estás cobrando un precio justo pero no obtienes suficientes ganancias:

- Producir más
- Concéntrate en los productos que generan más ganancias
- Reducir los gastos

Redefine tu nicho de mercado, tu clientela o tu estrategia de mercadotecnia (ofrece los productos en diferentes tamaños o en paquetes para diferenciarte del volumen que ofrecen tus competidores).

Casos prácticos

Chinook Farms

SNOHOMISH, WASHINGTON

Chinook Farms produce verduras y granos orgánicos, así como carne de res y aves de corral alimentadas con pasto.

Eric Fritch, dueño de Chinook Farms, lleva un registro de todos los costos para saber cómo debe fijar los precios. Cuenta con dos empleados de tiempo completo a quienes debe pagar un salario, pero algunos costos de mano de obra no se pueden planificar fácilmente; por ejemplo, las 38 horas de trabajo dedicadas a reparar los daños causados por una manada de alces. Fritch no fija los precios basándose en los precios del mercado de agricultores en sí, pero dice que es una cuestión de buena práctica estar al tanto de ellos. “No está bien visto que alguien llegue y ofrezca precios más bajos que los demás. Tampoco es bueno para ese agricultor, porque los compradores se vuelven sospechosos de los productos y se preguntan, ¿qué están haciendo para vender tan barato”? dice Fritch. Afirma que no es necesario ser el que ofrece los precios más bajos del mercado si tu producto tiene algún tipo de valor agregado, pero también que el valor de una granja local y sostenible tiene sus límites, por lo que hay que tener cuidado de fijar los precios teniendo en cuenta el valor y la calidad.

En cuanto a la venta de carne y granos, Fritch primero busca clientes interesados y luego el precio se determina en función de lo que el cliente está dispuesto a pagar y de lo que él está dispuesto a aceptar. Fritch vende directamente a los consumidores finales para maximizar las ganancias. “No hay suficiente margen para venderle a un mayorista que luego le venda a un minorista”.

Granja Kalon

Consejos para que los agricultores sean rentables y se mantengan en el negocio a mediano y largo plazo

El objetivo es fijar los precios de manera que la empresa pueda seguir operando. A continuación, te ofrecemos algunos consejos que debes tener en cuenta:

- Esté atento a los cambios en los precios y los costos; sea flexible y ajuste los precios según corresponda.
- Lanza productos nuevos al mercado para no parecer igual que todos los demás.
- Presta mucha atención a los costos, pero no sacrifiques la calidad; si tienes un producto excepcional, la gente estará dispuesta a pagarlo.
- Realiza estudios de mercado, averigua quiénes son los clientes y qué es lo que quieren, y explícales cuáles son los costos de producción.

Mantener una agricultura rentable no es fácil, ya sea que se produzca de manera orgánica o no orgánica.

ASHBURNHAM, MASSACHUSETTS

Kalon Farm es una pequeña granja ubicada a unas millas al sur de la frontera con el estado de New Hampshire, donde se crían ganado vacuno, corderos y cerdos alimentados exclusivamente con pasto. También venden huevos de gallinas criadas sin jaulas, así como verduras y bayas de temporada. La granja no cuenta con certificación orgánica, pero utiliza forraje libre de antibióticos para las gallinas y los cerdos, y no emplea hormonas de crecimiento. El ganado vacuno y ovino se alimenta principalmente de pastoreo y solo se les da heno y pasto, sin granos. Kalon Farm evita el uso de cualquier tipo de insecticida, herbicida o fungicida en los huertos y pastizales, y se basa en la rotación de cultivos, el compostaje, los cultivos de cobertura y el pastoreo rotativo para mejorar la salud del suelo.

Keith Kopley cría, cuida y sacrifica la mayoría de los animales, por lo que presta mucha atención a los precios y al valor de mercado, a los costos de alimentación y a los precios del cordero durante la Semana Santa, ya que estos factores influyen en la demanda de carne de buena calidad. Kalon Farm busca obtener una ganancia del 35 % en las tiendas de abarrotes, pero el porcentaje de ganancia puede ser menor en pedidos al por mayor como cuando venden mieda vaca; por lo tanto, en ventas como estas es muy útil entender los costos de produccion. Kopley señaló que los precios de las verduras dependen más del mercado que los de la carne. La granja está cerca de Boston, por lo que tienen que fijar precios un poco más bajos, ya que los mercados de Boston son muy competitivos.

Live Springs Farms

CARROLLTON, ILLINOIS

Live Springs Farm era una granja biodinámica de 610 acres que producía carne de cerdo criado en pasturas, pollo y huevos de gallinas criadas en libertad o en pasturas, y carne de res alimentada y engordada con pasto. También producía granos, heno y leguminosas con certificación orgánica, todos cultivados de manera biodinámica. La agricultura biodinámica es un sistema que combina la mayoría o la totalidad de los elementos de la producción orgánica certificada con insumos y prácticas adicionales diseñadas para mantener el equilibrio biológico del suelo.

Para fijar los precios de sus productos, Bobbi Sandwisch y Alex Weber cuantificaron todos los costos mediante un presupuesto empresarial y también analizaron los precios de la competencia en el mercado local, incluyendo Whole Foods y Trader Joe's. Tras evaluar el valor de mercado competitivo, agregaron un porcentaje de ganancia justo a los precios de sus productos. Sandwisch consideraba que sus cultivos eran de mayor calidad que los que se venden en Whole Foods, pero mantuvo sus precios más bajos porque comprar con ella no resultaba tan conveniente para los consumidores.

En cuanto a la venta de huevos, Sandwisch se planteó subir el precio, pero pensó que los huevos atraían a clientes que por lo general compraban otros productos. Sandwisch y Weber redujeron el margen de ganancia para construir una base de clientes, anticipando que las ganancias terminarían aumentando porque sus costos bajarían. Por ejemplo, no siempre estarían mejorando la infraestructura ni ampliando los rebaños.

Algunos de los costos en los que incurrieron, y que sus competidores tal vez no hayan incluido, fueron la construcción de una nueva infraestructura de mercadotecnia, distribución, manejo y contabilidad comparable a la que ya existe para la agricultura convencional. Sandwisch señaló que el alimento orgánico tenía un costo más elevado porque los silos locales no lo ofrecen, por lo que había que transportarlo desde lugares lejanos. Además, a una empresa no convencional le resulta más difícil obtener préstamos bancarios. Los banqueros están acostumbrados a las operaciones convencionales y perciben que estas entrañan menos riesgo. Debido a los costos más elevados, Sandwisch afirma que el mejor consejo en materia de precios es cuantificar los costos para saber en qué

rubros se está generando ganancia y en cuáles no, y así poder actuar en consecuencia.

Por último, es importante señalar que esta granja no sobrevivió. En un artículo se señalaba: "...sin embargo, no pudimos lograr que la granja fuera financieramente sostenible, y ya no podía seguir asumiendo las grandes pérdidas anuales. Habíamos esperado cerrar la granja gradualmente a lo largo del año, pero las dificultades internas me obligaron a tomar la decisión de cerrarla rápidamente". Incluso los planes y esfuerzos mejor diseñados no siempre conducen al éxito a largo plazo (Riske, 2016).

Resumen

Mantener una agricultura rentable no es fácil, ya sea que se produzca de manera orgánica o no orgánica. Aunque los costos de producción de la agricultura orgánica a veces pueden ser más altos que los de granjas no orgánicas similares, las diferencias en el rendimiento y la falta de mercados plenamente desarrollados para los productos orgánicos podrían hacer que la rentabilidad sea un mayor desafío para el productor orgánico. Existen precios más altos para muchos productos agrícolas y ganaderos orgánicos, pero es importante tener en cuenta que los precios de los productos orgánicos pueden ser volátiles. Además, aunque no suele ser el caso, es posible que algunos productos orgánicos alcancen precios más bajos que los productos no orgánicos. Por ejemplo, entre abril de 2010 y marzo de 2011, los precios de mercado del trigo blando rojo de invierno orgánico fueron iguales o incluso inferiores a los de su equivalente no orgánico (Hayes, 2011). Esto se debió principalmente al precio excepcional del trigo no orgánico, impulsado por diversos factores del mercado.

Por último, es importante recordar que los factores que impulsan la oferta y la demanda en los mercados orgánicos probablemente no sean los mismos que en los mercados no orgánicos. La fijación de precios en los mercados orgánicos no es tan sencilla como aumentar los precios en un porcentaje fijo con respecto a los productos no orgánicos equivalentes. Como se mencionó anteriormente, muchos mercados orgánicos inmaduros y poco desarrollados son mercados "delgados", en los que hay pocos compradores y vendedores y el número de transacciones es relativamente bajo, lo que suele generar una mayor volatilidad en los precios de mercado. Si los precios de los productos orgánicos son muy volátiles, a menudo resulta difícil tener un alto nivel de certeza con respecto a los precios finales de mercado de sus productos. Sin embargo, parece que, en los lugares donde hay más agricultores orgánicos y un mejor acceso a mercados más grandes, los mercados orgánicos se están volviendo menos "delgados" y los precios son más estables. Por último, a medida que aumenta la disponibilidad de fuentes nacionales de información sobre precios y costos de la produccion orgánica, los riesgos económicos y de comercialización de la producción orgánica podrían reducirse.

REFERENCIAS

Adjemain, M.K., T.L. Saitone y R.J. Sexton. 2016. Un marco para analizar el desempeño de los productos agrícolas con escaso volumen de negociación. American Journal of Agricultural Economics. Vol. 98, n.º 2. págs. 581-596.

Aschenmann-Witzel, J., y S. Zielke. 2017. ¿No se puede comprar lo ecológico? Una revisión de las percepciones y el comportamiento de los consumidores respecto al precio de los alimentos orgánicos. The Journal of Consumer Affairs. Primavera. págs. 211-251.

Becot, F.A., D.S. Conner, J.M. Koloninsky y V.E. Méndez. 2014. Medición de los costos de producción y la fijación de precios en fincas diversificadas: tomar decisiones en medio de la incertidumbre.

Brumfield, Robin G. y M.F. Brennan. 1996. Balances de rotación de cultivos para tres sistemas de cultivo en el noreste de Estados Unidos. Estación Experimental Agrícola de Rutgers, Nueva Jersey.

Carlson, A. y E. Jaenicke. 2016. Cambios en los sobreprecios de los productos orgánicos al por menor entre 2004 y 2010. Servicio de Investigación Económica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (ERS). Informe de Investigación Económica n.º ERR-209.

Clark, Samuel y Corinne Alexander. 2010. La rentabilidad de la transición a los cultivos de granos orgánicos en Indiana. Informe de Economía Agrícola de Purdue. Febrero.

Claro, Jake. 2011. Mercados de agricultores y tiendas de abarrotes de Vermont: una comparación de precios. NOFA-VT, Richmond, VT.

Crowder, D.W. y Reganold, J.P. 2015. Competitividad financiera de la agricultura orgánica a escala mundial. Actas de la Academia Nacional de Ciencias. Vol. 112, n.º 24. págs. 7611-7616.

Dalton, T.J., R. Parsons, R. Kersbergen, G. Rogers, D. Kauppila, L. McCrory, L.A. Bragg y Q. Wang. 2008. Un análisis comparativo de las granjas lecheras orgánicas en Maine y Vermont: información financiera de las granjas de 2004 a 2006. Universidad de Maine, Estación Experimental Agrícola y Forestal de Maine. Orono, ME. Boletín 851.

Delbridge, T.A., y R.P. King. 2016. La transición a la producción agrícola orgánica: un enfoque de programación dinámica. Revista de Economía Agrícola y de Recursos. Vol. 41, n.º 3. págs. 481-498.

Guthman, Julie. 2014. Sueños agrarios: la paradoja de la agricultura orgánica en California, 2.ª edición. University of California Press, Berkeley, CA.

Hayes, George. 2011. Cada vez más agricultores de Montana se aventuran en el mercado orgánico. Montana Business Quarterly. Verano. págs. 11-14.

Hendrickson, M., P.H. Howard y D. Constance. 2017. Poder, alimentación y agricultura: implicaciones para los agricultores, los consumidores y las comunidades. Documento de trabajo de Ciencias Sociales Aplicadas, Universidad de Missouri, Facultad de Agricultura, Alimentación y Recursos Naturales, Columbia, MO.

Klonsky, Karen. 2012. "Comparación de los costos de producción y el uso de recursos en los sistemas de producción orgánica y convencional". American Journal of Agricultural Economics. Vol. 94, n.º 2. págs. 314-321.

McBride, W.D., C. Greene, L. Foreman y M. Ali. 2015. El potencial de ganancias de la producción de cultivos de campo con certificación orgánica. Servicio de Investigación Económica (ERS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), Informe 188.

Departamento de Agricultura de Minnesota (MDA). 2011. Rendimiento de las granjas orgánicas en Minnesota.

Montalba, R., L. Vieli, F. Spirito y E. Muñoz. 2019. Desempeño ambiental y productivo de diferentes regímenes de producción de arándano (Vaccinium corymbosum L.): convencional, orgánico y agroecológico.

Nemati, M., y S. Saghain. 2018. Dinámica de los ajustes de precios en mercados estadounidenses con diferenciación cualitativa: el caso de las manzanas orgánicas y no orgánicas. Journal of Agribusiness. Vol. 36, n.º 1.

Investigación e Información sobre Granos Orgánicos (OGRAIN). 2019. De grano a ganancias: gestión financiera de las granjas dedicadas a los granos orgánicos y la rotación de cultivos. Elaborado por Paul Dietman, oficial superior de préstamos de Compeer Financial.

Asociación de Comercio Orgánico (OTA). 2019. Encuesta sobre la industria orgánica.

Peterson, Hikaru Hanawa, Andrew Barkley, Adriana Chacón-Cascante y Terry L. Kastens. 2012. "La motivación para el cultivo orgánico de granos en Estados Unidos: ¿ganancias, estilo de vida o el medio ambiente?". Journal of Agricultural and Applied Economics. Mayo. págs. 137-155.

Richards, Timothy J. 2011. "La economía del sistema de alimentos orgánicos: debate". American Journal of Agricultural Economics. Vol. 94, n.º 2. págs. 322-323.

Riske, Heather. 2016. La granja Live Springs de Carrollton cerrará sus puertas. Revista Feast.

Skorbiansky, S.R., y G. Ferreira. 2018. Análisis de los casos de fraude en el mercado orgánico de EE. UU. Ponencia seleccionada preparada para su presentación en la Reunión Anual de 2018 de la Asociación de Economía Agrícola y Aplicada, Washington, D.C., del 5 al 7 de agosto.

Strochlic, R., y Sierra, L. 2007. Agricultores convencionales, mixtos y orgánicos que han dejado de estar registrados: barreras de ingreso y razones para abandonar la producción orgánica en California. Instituto de Estudios Rurales de California.

Takele, Etaferahu, B. Faber, M. Gaskell, G. Nigatu, I. Sharabeen. 2007. Costos estimados para el establecimiento y la producción de arándanos orgánicos en la región costera del sur de California, en los condados de San Luis Obispo, Santa Bárbara y Ventura, 2007. Extensión Cooperativa de la Universidad de California.

Recursos adicionales

Agricultores Orgánicos Certificados de California (CCOF)

La página de inicio de California Certified Organic Farmers (CCOF) ofrece una gran cantidad de información útil. También se puede descargar el manual de CCOF.

Programa Orgánico de California

El texto de la Ley de Alimentos Orgánicos de California de 2003 se puede descargar de este sitio, así como los informes de ventas de productos orgánicos.

Productores Orgánicos Canadienses

*Canadian Organic Growers Inc. es la organización nacional canadiense de educación y creación de redes, basada en la afiliación de miembros, que representa a agricultores, jardineros y consumidores de todas las provincias. Los artículos de números anteriores de la revista *The Canadian Organic Grower* y de sus publicaciones predecesoras están disponibles en línea.*

Centro de Sistemas Agrícolas Ambientales – Unidad de Investigación Orgánica

El Centro de Sistemas Agrícolas Ambientales lleva a cabo investigaciones sobre agricultura orgánica y sistemas agrícolas, y cuenta con un proyecto específico dedicado a la producción y comercialización de granos orgánicos.

"Farm Made": Una guía sobre el procesamiento en la granja para productores orgánicos

Una publicación del Centro Kerr que contiene información sobre cómo el manejo orgánico puede aportar muchos beneficios a la granja. Uno de ellos es un mayor ingreso neto. Un factor clave que contribuye a mejorar los resultados financieros es la prima que los productos orgánicos alcanzan en la mayoría de los mercados. Sin embargo, a medida que aumenta la producción y los productos orgánicos se generalizan, es probable que las primas disminuyan y que los agricultores orgánicos se enfrenten a las mismas presiones económicas que sus vecinos que practican la agricultura convencional. Una forma de evitar esto es agregar valor a los cultivos orgánicos mediante el procesamiento orgánico en la propia granja.

Brújula OGRAIN

Herramienta de gestión financiera descargable para productores de granos orgánicos.

Escrito por
Jeff Schahczenski, Economista de Agricultura y Recursos Naturales del NCAT y Emily Post, Especialista en agricultura del NCAT

Publicado 2012, Actualizado en 2026
Traducido al español por Luz Ballesteros
Marisa Larson, Producción

©NCAT

SP441
Versión 093026

Esta traducción cuenta con el apoyo del Programa de Asociación para la Transición a la Producción Orgánica (TOPP, por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). TOPP es un programa de la Iniciativa de Transición a la Producción Orgánica del USDA y es administrado por el Programa Nacional Orgánico (NOP) del Servicio de Comercialización Agrícola (AMS) del USDA. El sitio web de TOPP es organictransition.org.

CENTER *for* RURAL AFFAIRS

United States Department of Agriculture
Agricultural Marketing Service
National Organic Program
Transition to Organic Partnership Program

USDA ORGANIC

Esta publicación fue posible, en parte, gracias a fondos del Center for Rural Affairs (cfra.org).
También ha sido elaborada por el Centro Nacional de Tecnología Apropiada a través del programa de Agricultura Sostenible de ATTRA, en el marco de un acuerdo de cooperación con el Departamento de Desarrollo Rural del USDA.