

Oportunidades y Estrategias de Manejo para Productores de Ganado de Carne en Nuevo México que Consideran una Transición Orgánica (1 de 3)

por Jason Banegas.
Traducido por Luis Ponce y Paola Lozano

pubs.nmsu.edu • Servicio de Extensión Cooperativa • Guía Z-126

La Facultad de Ciencias de la Agricultura, del Consumidor y del Medio Ambiente es un motor para el desarrollo económico y comunitario de Nuevo México que mejora la calidad de vida de los nuevos mexicanos a través de la enseñanza, investigación y los programas de Extensión Cooperativa.



CONCEPTOS BÁSICOS DEL MERCADEO DE CARNE ORGÁNICA INTRODUCCIÓN

El desarrollo de una estrategia de mercadeo y manejo adaptada a cada operación ganadera es crucial para mantener un negocio sostenible. Los productores en Nuevo México pueden emplear varios protocolos según el mercado, la época del año, los costos de producción y las prácticas utilizadas, los objetivos de la empresa y/o las características del ganado como calidad, condición, edad y linaje.

Identificar un mercado viable con base en la capacidad, habilidades y metas de cada operación es un primer paso clave para definir prácticas y estrategias. Los productores en Nuevo México deben analizar cuidadosamente diferentes factores para tomar decisiones informadas y rentables al criar y vender ganado en un mercado especializado como el orgánico. La variación regional en los sistemas de producción, los tipos de ganado y la cultura de la industria añaden diversidad a los mercados,² y la naturaleza misma de la ganadería en el estado presenta ciertos retos. Sin un plan adecuado, el arduo trabajo de un productor puede traducirse en pérdidas en el mercado. Los ganaderos que consideran una transición hacia la producción orgánica deben evaluar las características únicas de su negocio, los factores que pueden influir en la adopción de estrategias de mercadeo y precios, y posteriormente diseñar un plan con el apoyo de esta guía.

El USDA y NMSU han desarrollado de manera conjunta un recurso en línea llamado Tools for the Beef Industry (Herramientas para la Industria de la Carne, TOBI),⁷ el cual ofrece datos y orientación adicional sobre los temas tratados en este documento. A continuación se presentan algunas consideraciones para los mercados de res orgánica.



Universidad Estatal de
Nuevo México
aces.nmsu.edu

*Economista de Extensión, Departamento de Economía Agrícola y Negocios Agrícolas, Universidad Estatal de Nuevo México.

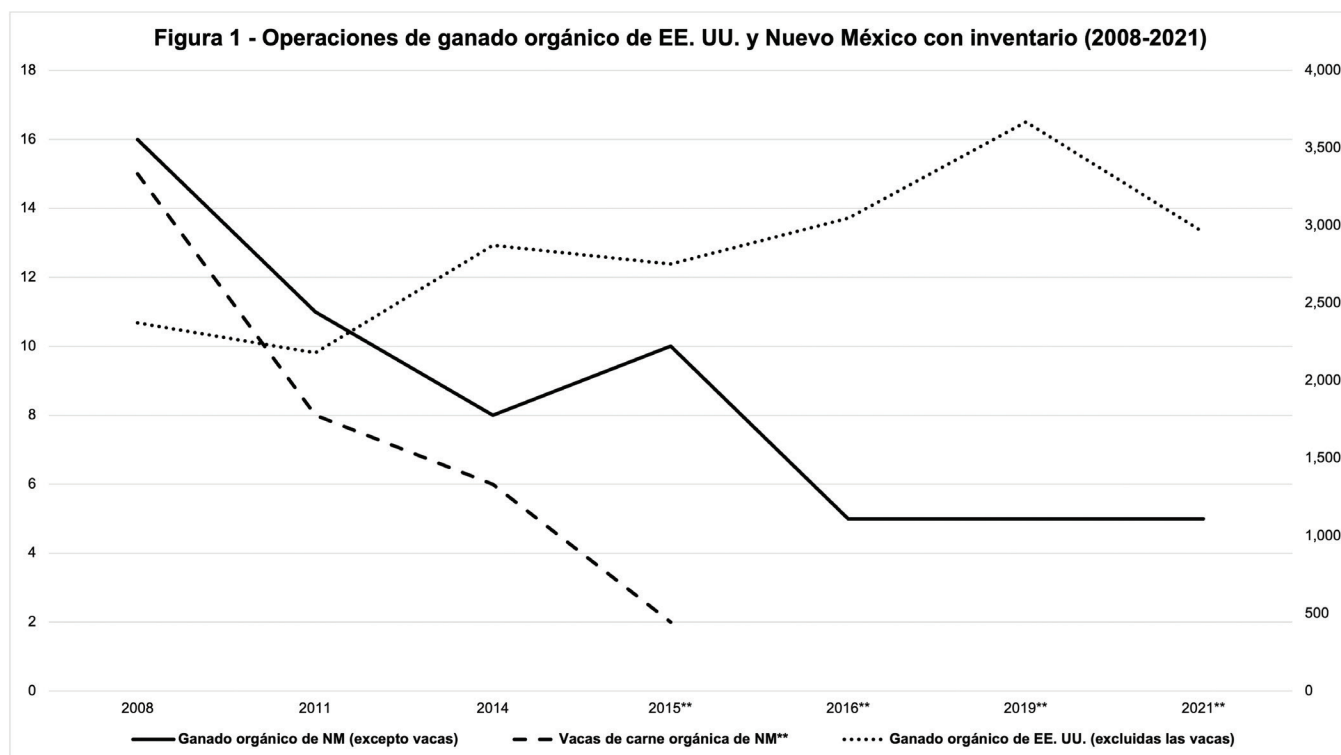


Figura 1. Operaciones de Ganado Orgánico con Inventario. 2008-2011¹⁹

**Sin datos en estos años.

MERCADOS DE CARNE ORGÁNICA

Los productos cárnicos especializados tienen características particulares que los diferencian de la carne convencional, como las prácticas de manejo y las restricciones en el uso de insumos. La carne orgánica está dirigida a un segmento de mercado que valora estos atributos y que es más exclusivo que el mercado de carne convencional. Cabe destacar que la producción convencional de carnes se considera saludable y segura, aun cuando existen afirmaciones sobre la superioridad de los productos orgánicos. Los precios más altos de la carne orgánica responden a los costos adicionales en su producción, los cuales pueden ser muy variables.

Los productores de carne convencional cuentan con algunas opciones para maximizar las primas por su ganado, pero en general son “tomadores de precios”, es decir, tienen poco o nulo control sobre el mercado al que abastecen. Por el contrario, los productores que participan en mercados orgánicos pueden diferenciar su ganado de acuerdo con las preferencias de los consumidores y tener mayor control. Estos mercados han venido creciendo desde la creación del sello “USDA Organic” y el fortalecimiento de las entidades de certificación y verificación de terceros. Casi el 90% de los consumidores reconocen este sello, más que cualquier otra certificación en los mercados alimentarios. Esa familiaridad se refleja también en la confianza pública hacia los

productos con dicha etiqueta. La Asociación de Comercio Orgánico sostiene que el sello USDA Organic es el más confiable entre todas las etiquetas agrícolas, y el segundo más confiable en alimentos, solo detrás de la marca de verificación de la American Heart Association.⁹

Para determinar si vale la pena emprender una operación de carne orgánica, los productores deben comprender los costos adicionales potenciales y la elasticidad-precio de la demanda de sus productos.¹⁴ Los sistemas de producción con altos insumos pueden reducir significativamente la rentabilidad, por lo que una operación ganadera que logre colocar animales de alta calidad en la cadena de suministro, mientras controla costos, puede generar retornos financieros positivos con un manejo adecuado. El costo del pastoreo, del forraje cosechado y del suplemento alimenticio comprado suele ser la mayor parte del presupuesto de una operación ganadera. Los productores pueden minimizar estos gastos mediante un manejo eficiente del pastoreo y reduciendo al mínimo el uso de heno y suplementos. Este es un elemento clave dentro del mercadeo de productos en la categoría orgánica.¹¹

Algunos productores en Nuevo México ya aplican prácticas cercanas a los criterios de la certificación orgánica USDA; sin embargo, para la mayoría, serán necesarios cambios tanto en la producción como en el registro de información para cumplir con reglamentos.⁶

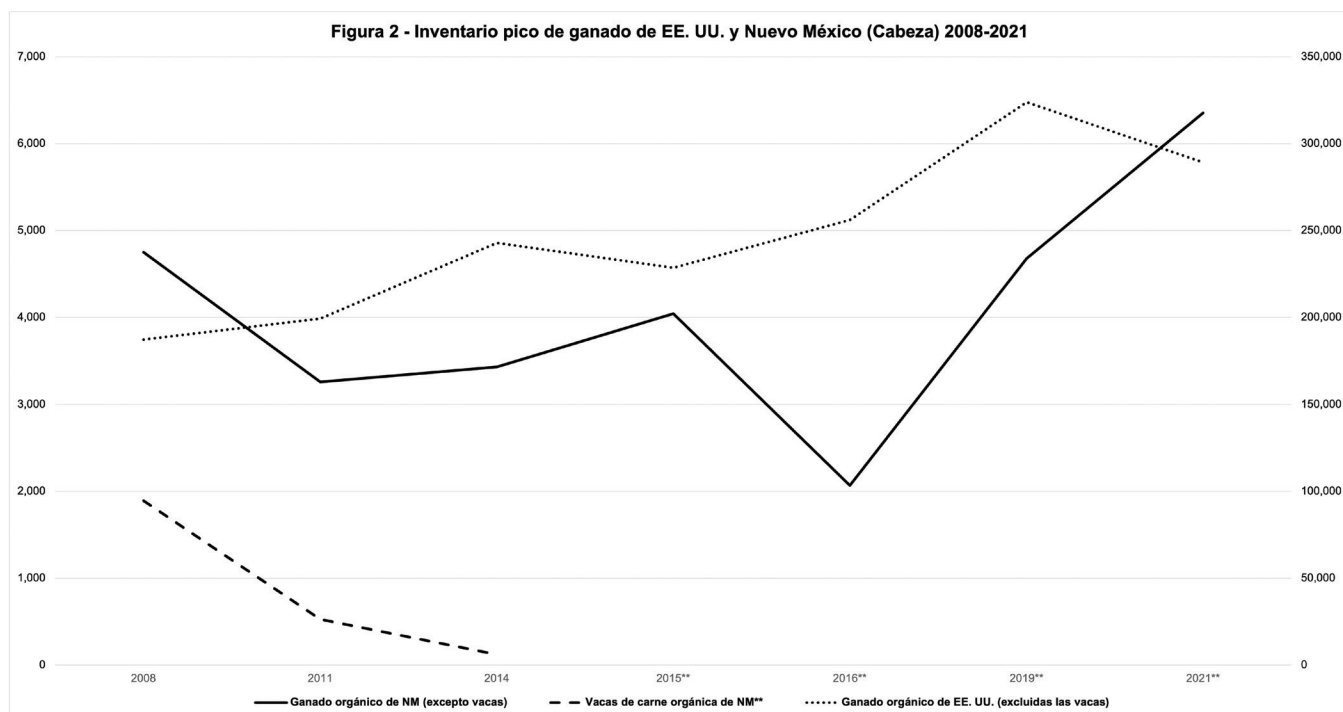


Figura 2. Inventario Máximo de Ganado Orgánico en EE. UU Y Nuevo México (cabezas). 2008-2021¹⁹

****Sin datos en estos años.**

CERTIFICACIÓN ORGÁNICA Y OPORTUNIDADES

El Programa Nacional Orgánico (NOP) del USDA certifica productos orgánicos. Existen retos de cumplimiento que los productores deben conocer, por lo que es fundamental entender los estándares de certificación y familiarizarse con los requisitos específicos del programa. La revisión periódica de las prácticas de producción asegura el cumplimiento de posibles cambios en los estándares.

El sello “USDA Organic” se otorga a los productores que siguen procesos estandarizados y rigurosos, verificados por certificadores acreditados por el USDA para garantizar el cumplimiento total con las prácticas orgánicas. El ganado criado en granjas certificadas como orgánicas debe cumplir con estrictos estándares de salud y bienestar animal, incluyendo la prohibición del uso de antibióticos y hormonas de crecimiento. Además, estos animales deben recibir una dieta compuesta únicamente de alimentos certificados orgánicos, libres de aditivos sintéticos o ingredientes genéticamente modificados. Otro requisito central es que los animales tengan acceso a áreas al aire libre que fomenten su comportamiento natural y bienestar. Este sello garantiza a los consumidores que la producción de ganado orgánico cumple altos estándares ambientales y éticos.

La transición de la producción convencional a la orgánica es un proceso que varía según el productor. Los criterios del NOP se pueden consultar en la publicación del USDA

titulada Guía para Productores de Ganado Orgánico, un recurso excelente para quienes buscan información sobre los procesos de certificación y producción orgánica.

Es importante señalar que existen diferentes mercados y sistemas de producción incluso dentro de la carne orgánica. La carne orgánica alimentada con grano utiliza prácticas de producción similares a las de la carne convencional, comenzando con vacas y terneros pastando en praderas orgánicas hasta el destete. Luego, los terneros pueden ser alimentados con granos orgánicos para maximizar el crecimiento y alcanzar un grado de terminación deseado, o se mantienen en operaciones de engorda hasta llegar al peso final. Por otro lado, la carne orgánica alimentada solo con pasto alcanza el peso y rendimiento deseados con una dieta de forraje, sin granos.¹ Los comercializadores de carne orgánica suelen usar el etiquetado para diferenciar estos métodos y satisfacer la demanda del consumidor.

El USDA estandarizó el etiquetado de alimentos orgánicos en 2001 para facilitar que los consumidores reconozcan los componentes orgánicos en un producto. Las cuatro categorías incluyen: 100% orgánico, orgánico (al menos 95% de ingredientes orgánicos), hecho con ingredientes orgánicos (70% o más de ingredientes orgánicos), menos del 70% orgánico (los ingredientes orgánicos se indican solo en la lista de ingredientes). Estas etiquetas definen el tipo de producto orgánico que el consumidor está comprando y son clave para el mercadeo de la carne y la educación del

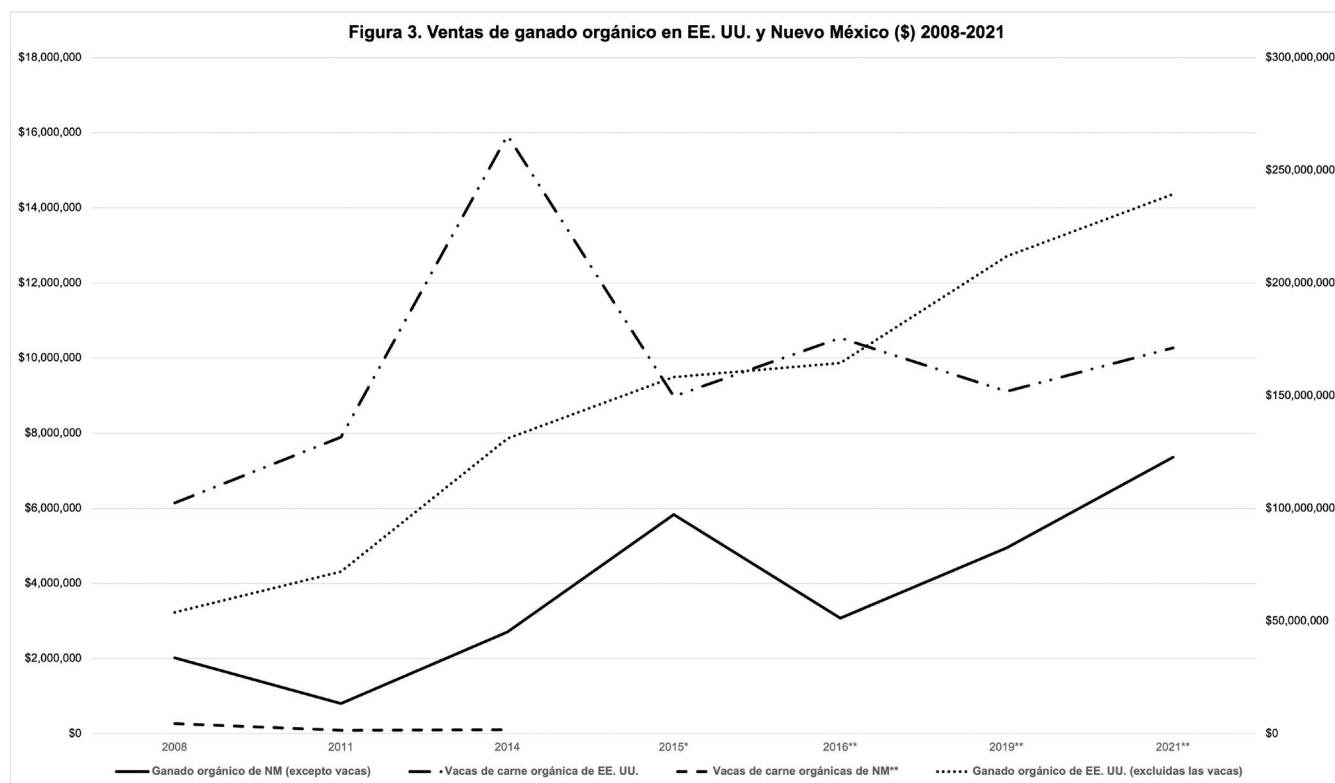


Figura 3. Ventas de Ganado Orgánico en EE. UU y Nuevo México (\$) 2008-2021¹⁹

***Datos retenidos para evitar la divulgación de operaciones individuales. **Sin datos.**

consumidor.¹³ La certificación orgánica es una herramienta valiosa para los productores, ya que proporciona directrices claras para participar en mercados orgánicos, permite la diferenciación del producto y genera confianza en los consumidores. Además, las operaciones ganaderas que siguen los estándares del NOP y que generan menos de \$5,000 en ventas anuales pueden estar exentas de certificación y usar el término “orgánico”, pero no el sello “USDA Organic”.¹⁴

Antes de que el USDA implementara estándares nacionales, muchos estados y distribuidores orgánicos requerían certificación de terceros para garantizar el cumplimiento de las prácticas de producción.¹⁷ En 1997, solo había 4,429 vacas de carne certificadas como orgánicas en el país. Se esperaba que el mercado de carne orgánica creciera después de que el USDA permitiera el etiquetado orgánico nacional en 1999, y efectivamente lo hizo.³ Entre 1997 y 2001, las praderas certificadas como orgánicas se duplicaron, lo que permitió que el mercado de ganado orgánico creciera y se consolidara.

Para 2008, Estados Unidos contaba con 713 operaciones de vacas de carne orgánica certificadas por el NOP del USDA, con 44,779 animales; 382 operaciones exentas del NOP con 4,167 cabezas; y las ventas de Vacas de Carne Orgánicas sumaron un poco más de 6.1 millones de dólares.

Además de las Vacas de Carne Orgánicas, el USDA reconoce y reporta una segunda categoría de ganado orgánico: Ganado Orgánico (excepto vacas). Esta categoría

incluye vaquillas lecheras de reemplazo, becerros de carne y toros. En 2008, el inventario de Ganado Orgánico (excepto vacas) superó las 187,000 cabezas, mientras que las ventas alcanzaron casi 54 millones de dólares.

La segunda categoría es más grande que la de Vacas de Carne Orgánica y resulta importante como punto de comparación. Puede reflejar tendencias más amplias en los mercados orgánicos, ya que incluye toros para reproducción y becerros que eventualmente se sumarán al inventario de la primera categoría.

En 2021, el número de operaciones de Vacas de Carne Orgánica certificadas por el NOP del USDA bajó a 442 y el inventario también disminuyó a 36,123 cabezas. En contraste, el inventario de Ganado Orgánico (excepto vacas) creció a 289,226 cabezas y las ventas se cuadruplicaron, alcanzando 239 millones de dólares. (Figuras 1, 2 y 3).¹⁹

El Departamento de Agricultura de Nuevo México (NMDA) recibió en 2002 la acreditación del NOP para cultivos, cultivos silvestres, ganado y manejo, como la Comisión de Productos Orgánicos de Nuevo México (NMOCC). Desde entonces, los productores estatales han podido obtener la certificación y utilizar el sello USDA Organic. La NMOCC era una agencia estatal independiente que fue desmantelada en 2011 e incorporada al NMDA.²⁰ El NMDA dejó de proporcionar servicios de inspección o certificación orgánica en 2021, pero sigue apoyando a la industria con servicios de educación, mercadotecnia y asesoría en desar-

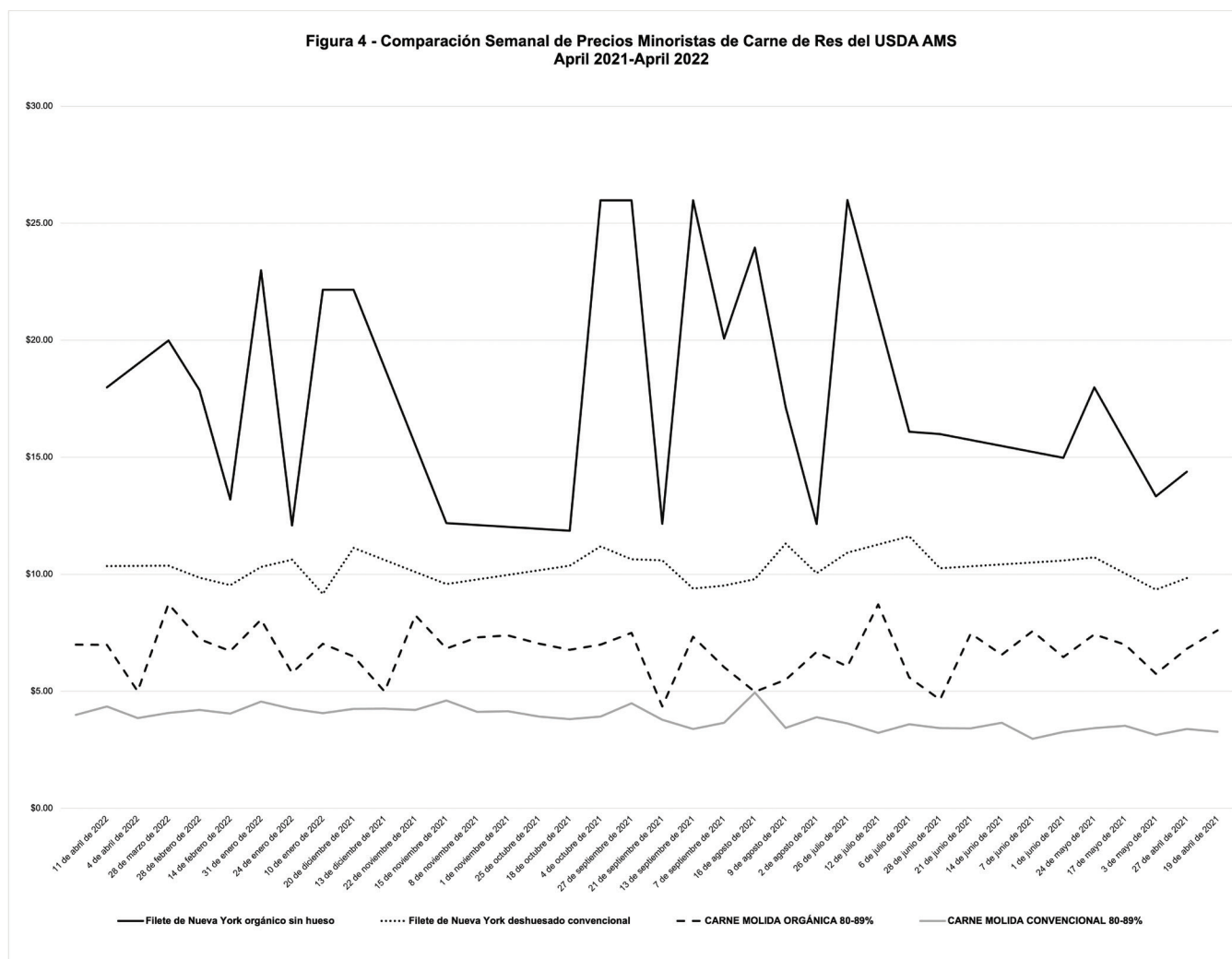


Figura 4. Comparación Semanal de Precios Minoristas de Carne de Res USDA AMS. Abril 2021-Abril 2022²¹

rollo. Los productores interesados en la transición deben contactar al NMDA para resolver dudas y, cuando estén listos, localizar un certificado orgánico. Una lista de certificadores del NOP para Nuevo México está disponible en la herramienta Localizador de Certificadores de la Base de Datos de Integridad Orgánica del USDA.¹⁰

Un informe del Range Improvement Task Force (RITF) de la NMSU, elaborado a inicios de la década de 2000, describió algunas características de la industria de carne orgánica en Estados Unidos. El informe señaló que los productores eran, en general, personas conscientes de la salud que antes habían sido convencionales y que complementaban un programa orgánico más amplio con la producción de carne orgánica. No se encontraron diferencias significativas entre los sistemas de operación de estos ranchos y las transiciones tardaban en promedio 1.8 años en completarse. Sus hatos eran, en su mayoría, menores a 100 cabezas y el 90% producía también otros productos orgánicos, sobre todo alfalfa, maíz y granos. Cerca de la mitad de los encuestados eran productores de tiempo completo que recibían la mayor

parte de su ingreso de la actividad agrícola; 95% eran productores vaca-becerro y 70% engordaba ganado hasta la terminación.¹³

Analizar la industria de ganado orgánico en Nuevo México es complicado porque algunos datos se reservan para evitar divulgar información y operaciones individuales, y en tres censos (2016, 2019, 2021) no hay datos de vacas de carne debido a que no ha habido operaciones de vaca orgánica en el estado desde 2015. Sin embargo, sí hay información sobre ganado orgánico (excluyendo vacas) en encuestas y censos recientes. Actualmente solo existen dos operaciones lecheras con animales aptos para sacrificio que abastecen carne orgánica.¹⁶

El número de operaciones de ganado orgánico (excluyendo vacas) ha crecido a nivel nacional desde 2008, pero en Nuevo México el número cayó a una tercera parte en ese periodo. Desde 2016 se ha mantenido constante en cinco operaciones (Figura 1). Una lista de todas las operaciones orgánicas certificadas por el USDA NOP está disponible

en la página Agricultural Marketing System (AMS) bajo la Organic Integrity Database, la cual se actualiza cada enero.

No hay causa clara que explique la reducción de operaciones en Nuevo México. Sin embargo, el aumento en inventario (Figura 2) y ventas (Figura 3) tanto en el estado como a nivel nacional sugiere que los mercados especializados son sólidos y están creciendo. El crecimiento de ventas e inventario en Nuevo México indica que las operaciones existentes han establecido una base de consumidores y alianzas en la cadena de suministro que les han permitido expandirse. Este grupo de productores ha demostrado que es posible desarrollar una industria de ganado orgánico más grande y sólida aplicando estrategias que les han permitido continuar sus negocios. Una mayor demanda, innovación y manejo adecuado pueden permitir que otros se sumen y fortalezcan este clúster productivo de la industria.

La fuerte demanda de los consumidores y su disposición a pagar precios premium en el sector minorista estadounidense han impulsado la expansión del mercado orgánico, cuyas ventas han crecido más rápido que el mercado alimentario en general.² Los productos orgánicos suelen obtener precios más altos y casi el 60% de los consumidores considera que el sello USDA Organic justifica precios superiores.⁹ Durante muchos años, el AMS del USDA publicó comparaciones de precios minoristas entre carne orgánica y convencional, además de otros productos agrícolas, pero este servicio se suspendió en abril de 2022. Cabe destacar que tampoco existen datos de carne o ganado orgánico en los reportes de la Organic Trade Association de 2011-2016 y 2016-2020.⁸ Algunas de las comparaciones más recientes disponibles de dos productos de carne muestran que los precios de la carne orgánica suelen ser más altos que los convencionales, y mucho más variables en los cortes de mayor precio (Figura 4). De los datos se observa que los precios de la carne orgánica suelen ser regularmente más altos que los de su contraparte convencional, y que presentan una mayor variabilidad, especialmente en los cortes de mayor precio.

En abril de 2022, la carne molida orgánica se vendía en promedio a \$6.99/lb, frente a \$3.99/lb para la carne molida convencional (un 75% más cara). El NY Strip steak orgánico sin hueso costaba \$32.98/lb, mientras que el convencional estaba en \$15.08/lb (un 119% más). Estas diferencias de precios minoristas son fáciles de comparar cuando hay datos, pero resulta más difícil determinar la diferencia en los precios que reciben los productores.

La creciente demanda de carne diferenciada por atributos de producción ha motivado a muchas empresas ganaderas de menor escala a considerar la venta directa de sus productos como una estrategia para sostener sus operaciones.¹⁵ Desde que comenzó el etiquetado orgánico del USDA, también han crecido las oportunidades de venta en grandes cadenas de supermercados, no solo en mercados especializados. Las operaciones de ganado orgánico pueden aprovechar las oportunidades de valor agregado que

ofrece la certificación USDA NOP para aumentar ingresos, aunque no siempre son claros los premios de precio recibidos. Los reportes de precios de venta y datos agregados no son fáciles de encontrar, en parte porque la producción de carne orgánica funciona bajo programas de suministro y no como un mercado de contado, careciendo de muchas de las estructuras de intercambio que usan los productores convencionales. Los productores orgánicos suelen “desarrollar relaciones de suministro a largo plazo, principalmente mediante contratos a futuro, para garantizar un abasto constante de 12 meses que cubra la demanda de 12 meses”.¹⁴ Estos productores pueden aumentar ingresos y reducir riesgos al integrarse en cadenas de suministro bien estructuradas. Sin embargo, el proceso de conversión, los protocolos de producción, las estructuras de costos y las prácticas de fijación de precios varían de forma significativa entre regiones, lo que refleja un vacío de conocimiento sobre las características específicas y la dinámica económica de los ranchos orgánicos en el país. Abordar este vacío puede ayudar a los productores a tomar decisiones más informadas y optimizar sus estrategias.¹³

Los retos de la transición hacia la producción orgánica pueden parecer difíciles. Una de las áreas que requiere más investigación es la falta de datos de costos y productividad de productores convencionales en transición. Las granjas en este proceso enfrentan una curva de aprendizaje pronunciada: aún no reciben precios premium por productos orgánicos, pero ya cargan con estructuras de costo similares a las de operaciones certificadas.⁵ Existen opciones intermedias, como combinar producción convencional y orgánica, lo que puede ayudar a los productores a adoptar prácticas sin comprometerse de inmediato con una conversión total. Los pequeños productores pueden tener mayor probabilidad de éxito en este proceso por la agilidad de sus operaciones al adaptarse al manejo y la producción.

Gillespie y Nehring⁵ utilizaron un método de muestras emparejadas para comparar costos y rendimientos de operaciones orgánicas, en transición y convencionales. Su estudio describe los costos y beneficios de ranchos de tamaño y estructura similares que emplean distintos métodos de producción, y ofrece ejemplos de los premios de precio necesarios para cubrir los costos de la transición. Las diferencias más importantes encontradas fueron en servicios veterinarios y medicinas, recuperación de capital, impuestos, seguros y gastos generales. Estas comparaciones resultan útiles para los productores y pueden servir de modelo al considerar sus propias operaciones. No obstante, la industria de carne orgánica se ha expandido y madurado desde que se publicó ese estudio en 2012, por lo que las diferencias en costos y retornos tendrían que recalcularse bajo las condiciones actuales de mercado y de cada productor.

Los productores de Nuevo México pueden aplicar un método similar para comparar las diferencias económicas entre escenarios de transición y de producción certificada. Los datos de producción ganadera en Nuevo México de

2019, el último año en que NMSU publicó presupuestos de empresas ganaderas, pueden servir como referencia para estimar diferencias de costos e ingresos en una operación orgánica. El hato promedio de vacas de carne a nivel nacional es de aproximadamente 44 cabezas,¹⁸ y las operaciones orgánicas suelen ser más pequeñas que las convencionales. Un presupuesto para una pequeña operación vaca-becerro sería el más útil para estimar costos e ingresos, ajustando algunas partidas a insumos orgánicos. Los costos de alimentación en estas estimaciones incluyen heno, suplementos proteicos, sal y minerales, y pastoreo en tierras públicas y privadas. Estos insumos se pueden ajustar con base en el precio de sustitutos orgánicos para reflejar con mayor precisión el costo de producción orgánica.

El consumo de carne orgánica en EE.UU. y en el extranjero seguirá creciendo. Los productores en Nuevo México que puedan cumplir con los criterios de certificación del USDA NOP y manejar eficientemente sus operaciones ganaderas pueden beneficiarse de este mercado rentable y diversificar sus ingresos. Esta visión general de costos e ingresos de productores no es un referente completamente confiable y se necesita recolectar más datos para obtener un panorama preciso de los flujos de efectivo en este mercado en desarrollo. Los productores que consideren esta transición deben elaborar un plan con los requisitos de certificación, identificar las opciones disponibles en su región y estimar los costos y beneficios específicos de su operación. No existe una única forma de llevar a cabo la conversión a producción orgánica, pero hay múltiples recursos disponibles para quienes estén interesados en esta oportunidad.

CONCLUSIÓN

El mercado de la carne de res se vuelve más complejo debido a los “amplios esfuerzos de mercadotecnia y al desarrollo de mercados de nicho, mientras la demanda de carne alimentada de pasto, sin hormonas, sin antibióticos y orgánica crece de manera constante.”²⁴ Los ganaderos de Nuevo México que buscan atender la creciente demanda de los consumidores por carne de res orgánica tienen oportunidades prometedoras de fortalecer su presencia evaluando cuidadosamente sus opciones de comercialización y ventas. Ingresar con éxito al sector orgánico requiere una estrategia bien definida que apunte a los mercados premium, incluyendo ventas directas al consumidor, alianzas con tiendas de comestibles orgánicos y participación en mercados de nicho que destaquen la sustentabilidad y la salud. Los ganaderos deben analizar de cerca las tendencias del mercado, las posibles primas de precio por certificación orgánica y las preferencias cambiantes de los consumidores para crear un enfoque de ventas competitivo. Un plan claro y específico, que alinee los métodos de producción con las expectativas del consumidor y maximice los canales de comercialización, será esencial para aprovechar la constante demanda de productos orgánicos. Al equilibrar los costos

de producción con precios impulsados por el mercado, los productores de Nuevo México pueden posicionarse para alcanzar rentabilidad y éxito a largo plazo en este sector en expansión.

Para obtener más información sobre oportunidades de mercado o estrategias de precios para ganado de carne en Nuevo México, contacte a un especialista de extensión de NMSU, o comuníquese con el Departamento de Agricultura de Nuevo México, la Junta de Ganado de Nuevo México, La Asociación de Ganaderos de Nuevo México o el Consejo de carne de Res de Nuevo México.

REFERENCIAS

1. Bauman, P. y Williams, A. (2021). *Carne de res alimentada con pasto: Comprensión de la terminología en la carne de res criada convencionalmente y la carne de res alimentada con pasto*. Extensión de la Universidad Estatal de Dakota del Sur. <https://extension.sdstate.edu/grass-fed-beef-understanding-terminology-conventionally-raised-beef-and-grass-fed-beef>
2. Carlson, A., Greene, C., Raszap Skorbiensky, S., Hitaj, C., Ha, K., Cavigelli, M., Ferrier, P. y McBride, W. (2023). *Producción orgánica, mercados, consumidores y políticas en EE. UU., 2000-2021* [ER-315]. Informe de investigación económica del USDA. https://ers.usda.gov/sites/default/files/_laserfiche/publications/106016/ERR-315.pdf?v=58637
3. Dimitri, C. y Greene, C. (2002). *Patrones de crecimiento recientes en el mercado estadounidense de alimentos orgánicos* [AIB-777]. Informe de investigación económica del USDA. <https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details?pubid=42456>
4. Drouillard, J.S. (2018). Situación actual y tendencias futuras de la producción de carne de res en los Estados Unidos de América: una revisión. *Revista asiática-australasia de ciencias animales*, 31(7), 1007–16. <https://doi.org/10.5713/ajas.18.0428>
5. Gillespie, J. y Nehring, R. (2013). Comparación del rendimiento económico de granjas de carne de res orgánicas y convencionales de EE. UU. mediante muestras coincidentes. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 57(2), 178–92. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8489.2012.00610.x>
6. Hale, M. (2015). *Hoja informativa: Ganado, ovejas y cabras orgánicos para la producción de carne. Transferencia de tecnología apropiada para áreas rurales (ATTRA) del USDA*. Español: https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/Organic%20Cattle%20%20Sheep%20%20and%20Goats%20for%20Meat%20Production_FINAL.pdf

7. El Campo Experimental Jornada. Herramientas para la Industria de la Carne de Res (TOBI). *Una Biblioteca de Herramientas de Apoyo a la Toma de Decisiones para la Producción y el Manejo de Ganado Vacuno*. Recuperado el 28 de febrero de 2024 de <https://webapps.jornada.nmsu.edu/livestock/>
8. Koory, R., Jame, K., Klieger, M. y Deelo, J. (2022). *Datos y Tendencias del Comercio Orgánico de EE. UU. 2016-2020*. Informes de Datos de Comercio Internacional de la Asociación de Comercio Orgánico. <https://www.ota.com/tradedata>
9. McNeil, M. (2024). *La encuesta indica: Más familiarizado + Alta confianza = Orgánico*. Asociación de Comercio Orgánico. Español: <https://www.ota.com/news/press-releases/23100>
10. Programa Orgánico del Departamento de Agricultura de Nuevo México. (2021). *Programa Orgánico del NMDA*. Recuperado el 29 de febrero de 2024 de <https://nmdeptag.nmsu.edu/marketing/organics.html>
11. Peel, D. (2024). Planifique ahora para administrar los costos de forraje en 2024. *Cow-Calf Corner: The Newsletter*. Extensión de la Universidad Estatal de Oklahoma. <https://extension.okstate.edu/programs/beef-extension/cow-calf-corner-the-newsletter-archives/2024/january-29-2024.html>
12. Peel, D., McGill, E., Curry Raper, K. y DeVuyst, E.A. (2023). *Indicadores de valor en ganado de engorde: Un análisis de datos de subastas multiestatales*. Servicio de Mercadeo Agrícola, USDA. <https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/ValueIndicatorsin-FeederCattleAuctionData.pdf>
13. Roberts, C., Spurgeon, C. y Fowler, J. (2007). Características de la industria de la carne de res orgánica de Estados Unidos. Informe 67 del Grupo de Trabajo para la Mejora de los Pastizales de la NMSU. https://pubs.nmsu.edu/_ritf/RITF67.pdf
14. Schulz, L. (2024). La carne de res orgánica genera sobreprecios. *Ag Decision Maker*, 25(2). <https://www.extension.iastate.edu/agdm/articles/schulz/SchDec20.html>
15. Thilmany, D.D., Umberger, W.J. y Ziehl, A.R. (2006). Planificación estratégica de mercado para productos de carne de res natural con valor añadido: un análisis de conglomerados de los consumidores de Colorado. *Agricultura Renovable y Sistemas Alimentarios*, 21(3), 192–203. <https://doi.org/10.1079/RAF2005143>
16. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. (s.f.). *Base de Datos de Integridad Orgánica del AMS*. Recuperado el 1 de abril de 2024 de <https://organic.ams.usda.gov/Integrity/Default>
17. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (s.f.). *USDA ERS: La Agricultura Orgánica Gana Terreno*. Recuperado el 29 de febrero de 2024 de <https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2003/february/organic-agriculture-gain-ing-ground/>
18. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. *Panorama del Sector USDA ERS*. Recuperado el 3 de mayo de 2024 de <https://www.ers.usda.gov/topics/animal-products/cattle-beef/sector-at-a-glance/>
19. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (s.f.). *USDA NASS - Herramienta de consulta ad hoc QuickStats*. Recuperado el 1 de marzo de 2024 de <https://quickstats.nass.usda.gov/>
20. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (2017). *Programa Orgánico Nacional del USDA - Informe NMDA, 2017*. <https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/NOP%20NMDA.pdf>
21. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (2022). *Informe Nacional de Venta Minorista - Convencional vs. Orgánico*. <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/000000043?locale=en#release-items>



Jason Banegas es economista de Extensión de la NMSU y se especializa en pronósticos estatales. Obtuvo una maestría en economía por la Universidad de Oklahoma y cursa el Doctorado en Desarrollo Económico y el Doctorado en Ciencias y Gestión del Agua de la NMSU. Su trabajo en Extensión proporciona información actualizada basada en investigaciones a los productores ganaderos y agrícolas de Nuevo México para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad de las explotaciones agrícolas y ganaderas. Con la colaboración de productores, representantes de la industria, investigadores, agentes de extensión y otras partes interesadas, transforma los datos en guías y herramientas útiles.

El contenido de las publicaciones puede reproducirse libremente con fines educativos. Todos los demás derechos reservados. Para obtener permiso para usar las publicaciones con otros fines, se puede comunicar con pubs@nmsu.edu o con los autores nombrados en la publicación.

La Universidad Estatal de Nuevo México es una institución educativa que promueve la igualdad de oportunidades. NMSU y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos colaboran.