

A person wearing a brown sweater with a repeating pattern of the word 'ficcantong' and blue jeans is holding two yellow squash in their hands. They are standing in a field of green plants. The background is a blurred field of green plants under a cloudy sky.

# FORO DEL MERCADO INNOVADOR

Del LAND STEWARDSHIP PROJECT  
(Por sus siglas LSP)

Presentado por el Comité Directivo de  
Viabilidad de las Granjas de LSP

## GRANJAS TC

Jack McCann

### ¿Que productos alimenticios o servicios proporciona su negocio?

Nuestro negocio principal son los productos de carne de animales que pastean y de engorde orgánico. Estas carnes incluyen: res, cerdo/puerco, pollo, codero, pavo y una amplia variedad de carnes procesadas (deli meats) chorizos, salchichas alemanas (brats), tocino y platillos de comida para "calentar y servir." También colaboramos con otros productores para proporcionar otros productos agrícolas como manzana, ajo, pan, hongos, etcétera.

### ¿De qué tamaño es su negocio?

En 2019 esperamos hacer entregas de aproximadamente \$1Millón de ventas al por menor y aproximadamente \$250,000.00 de ventas de productos al por mayor.

### ¿Cuáles son sus canales de mercado?

Aproximadamente un 95% de nuestras ganancias de operación provienen de la venta directa al consumidor, sin embargo, queremos tener más opciones para colocar nuestros productos a disponibilidad de los clientes y de quienes compran en los supermercados.

### ¿Quiénes son sus clientes?

La gran mayoría de nuestros márgenes brutos provienen de las ventas directas a los consumidores. Tenemos como 700 miembros de un margen demográfico amplio. La mayoría son familias de clase media alta, pero también muchos hogares con una sola persona o familias cuyos hijos ya se han independizado (empty nesters). Algunos de nuestros clientes están buscando alimentos con el mejor sabor, algunos otros buscan las opciones más saludables y otros están

enfocados en el bienestar de los animales y el entorno ambiental.

### ¿Que meta tiene para su negocio?

Meta externa: Ampliar la disponibilidad en la transparencia y honestidad sobre la crianza de animales para que los consumidores que están interesados sepan de dónde viene la carne que se produce. Esperamos poder movilizar la entrega directa a los hogares por medio de órdenes adaptadas a la clientela para que nuestros productos tengan acceso más cómodo y conveniente para poder ofrecer en términos más prácticos una alternativa a la producción y entrega masiva de productos de Amazon.

Meta interna: Crear una empresa sostenible para nuestro personal y granjeros tanto a nivel económico como a nivel de la perspectiva del estilo de vida.

Creemos que todos deberían recibir un salario justo para asegurar que tienen un estilo de vida que pueden disfrutar y que es sostenible. Muchos granjeros paran ganando menos y se ven obligados a tomar riegos muy grandes en el mercado en sus operaciones.

Al trabajar con la logística de la distribución y con la integración vertical (desde el campo hasta el cuidado de los animales y el procesamiento, distribución y entrega a los consumidores), esperamos poder reducir los riesgos y la ansiedad causada por la agricultura.



## SOBRE LAS GRANJAS TC

TC Farm funciona como una cooperativa de granjeros y consumidores -en la que todos quieren los mejores productos alimenticios posibles. Los granjeros producen los comestibles de la estación y TC Farms los almacena hasta que los clientes están listos para ordenar.

Los clientes pueden hacerle su pedido a TC Farms diciendo qué carnes prefieren y ponen el presupuesto de gasto para su hogar, recibiendo entregas mensuales con los productos que solicitan, así como con sus recomendaciones de lo que quieren basados en su presupuesto y preferencias.

No lo certificamos todo como orgánico y permitimos alguna transición a productos por alimentación orgánica cuando están disponibles. Los granjeros en el grupo deciden el precio y los horarios de producción. TC Farm trabaja con los granjeros para mejorar la calidad, las ganancias y los precios de los productos cada año y TC Farm agrega los datos de los consumidores para proyectar el crecimiento y los compromisos para la compra de los comestibles en lo calendarios acordados.

## KEITH HARTMANN

Gibbon, MN

### ¿Que produce su granja?

Crío anualmente 350 puercos orgánicos no se les alimenta con soja, sino que pastean y se les alimenta en transición a alimentación orgánica. También crío anualmente 2,000 pollos orgánicos de patio. Cultivo 320 acres en Gibbon, MN. Y siembro y cultivo en transición a campos orgánicos: arveja, cebada y maíz para alimentar mi ganado. Mi granja también tiene producción de maíz

convencional y frijol de soja.

También me dedico a la crianza de puerco convencional con camas de paja y sin antibióticos.

### ¿Cuales son sus mercados principales?

Mi pollo orgánico y puerco lo vendo por medio de Jack McCann de TC Farms CSA. He trabajado con Jack desde 2011. He podido crecer con la operación de mi granja en conjunto con el crecimiento de TC Farms.

Además de vender por medio de TC Farms, mis puercos son criados sin antibióticos y ellos contratan y venden por medio del Rancho Niman.

### ¿Como comenzó usted como granjero?

Crecí en una granja lechera orgánica y la agricultura y la crianza han sido parte de mi vida. Después de terminar la high school, asistí a Ridgewater College y estudié Administración de Granjas e Industria Agropecuaria. Después de college comencé a trabajar como agricultor con mi papá. También trabajé como perito agrónomo en una cooperativa local. Así pude comprar mi propia granja en 2013 y de allí me dediqué a la agricultura y crianza a tiempo completo.

## COOPERATIVA SHARED GROUND

Gibbon, MN

Aaron ha estado dedicado por 12 años al trabajo agrícola sostenible y al cultivo de comestibles. Es originario de Minnesota. De estudió y trabajó en el Centro para Agroecología y Sistemas de Alimentación Sostenibles de la Universidad de California, en Santa Cruz.

Él pasó seis años como administrador de granjas de la Asociación de Alimentos de Minnesota (Minnesota Food Association) con 200 miembros (CSA) y también ayudando a un grupo diverso de granjeros inmigrantes en la producción de vegetales orgánicos.

Actualmente Aaron es Director de Finanzas y Abastecimientos de la Cooperativa Shared Ground Farmers (por sus siglas en inglés SGFC).

Shared Ground, es una cooperativa de mercadeo y promoción compuesta por tres granjas de propietarios latinos y dos granjas de propietarios anglosajones. Promovemos la venta de los productos sostenible de nuestras granjas: a restaurantes, tiendas de comestibles, a los programas de venta directa de las granjas a las escuelas, también otras cuentas de ventas al por mayor en las Ciudades Gemelas, así como a consumidores directos por medio de la venta de cuotas pre-

pagadas de mercado agregado (CSA).

Además de nuestras granjas propietarias, SGFC tiene una red de más de veinte granjas con las que tenemos contratación para el abastecimiento de nuestros mercados con los mejores productos agrícolas disponibles. Nuestros mercados han crecido cada año y siempre estamos en búsqueda de nuevos agricultores que nos ayuden a satisfacer la demanda de nuestro mercado. Asimismo, SGFC también busca ayudar a nuevos agricultores que quieran vender sus productos al por mayor y que no desean hacer ellos mismos el mercadeo y promoción de sus productos.

## GRANJA CALA

Rodrigo Cala

La Granja Cala, es una granja que tiene 11 acres, está certificada como granja orgánica con cuatro cultivos principales: brócoli, coliflor, tomates heirloom (variedades tradicionales) y ajo. Los mercados de venta principales de la granja están en las Ciudades Gemelas e incluyen la venta al por mayor y compradores directos específicamente a Coop Partners: Wedge, Kowalskis y Shared Ground Cooperative.

### ¿Que es lo que usted valora de su relación con sus compradores?

Coop Partners ha proporcionado un precio justo con un volumen lo suficientemente grande que vale la pena venderles y ahora le vendo mis cuatro cosechas a ellos.

Hay una buena relación que se ha ido construyendo con el tiempo para ir haciendo los cambios que se necesitan. Al trabajar con Coop Partners, confío en que puedo ser honesto sobre los problemas con la cosecha, tales como daños, pérdida o sequía y aún en años en los que hay escasez de broccoli, poder negociar un precio más alto.

### ¿Cómo es que decidió vender al por mayor?

Comencé con chiles chipotle, pero dentro de los tres años siguientes ellos recortaron el pedido a la mitad. El precio bajó y apenas cubría los gastos del cultivo de chiles. Después de los chiles, cambié a brócoli porque había mucha más demanda de brócoli en el Mercado.

Comencé a trabajar con Linda Halley y Chris Blanchard en un Proyecto para mejorar e incrementar la producción local de brócoli. Ellos me conectaron con compradores incluyendo a Coop Partners. Así supe que tenía las habilidades, conocimientos y suelos con buenas condiciones para producir brócoli increíble.

Cuando hice la entrega de este brócoli a Coop Partners, me pagaron un buen precio además de comprar un volumen suficientemente lucrativo. Los mercados de venta directa no han proporcionado rentabilidad en la inversión, para la cantidad de tiempo que se necesita para mantener esas relaciones.

### SOBRE RODRIGO CALA

Rodrigo creció trabajando en la agricultura con su mamá en México para sostenerse a sí mismo y a sus familiares. Él tuvo la oportunidad de venir a este país con su hermano.

Cuando él y su hermano preparaban la comida, les desilusionaba la variedad y calidad de los vegetales, por lo que decidieron cultivar sus propios vegetales y pronto necesitaron más tierra de la que tenían disponible.

Ellos encontraron el acceso a la tierra por medio de la Minnesota Food Association (MFA) y participaron en su entrenamiento de 2005 hasta 2008. Rodrigo aprendió sobre las prácticas orgánicas por medio del programa de entrenamiento del MFA.

En 2008, Rodrigo compró su granja actual en Turtle Lake. En 2011 Rodrigo comenzó como organizador agrícola con el Centro para el Desarrollo Económico Latino (LEDC).



## GRANJA GOOD TURN

Annelie Livingston-Anderson

### ¿Qué produce su granja?

Mi esposo Kevin y yo tenemos la finca en Stockholm, Wisconsin; queda como a una hora y media al sudeste de las Ciudades Gemelas. Tenemos dos acres de producción incluyendo dos túneles altos. Primordialmente producimos vegetales certificados orgánicos y flores.

### ¿Cuales son sus mercados principales?

Ofrecemos semanalmente órdenes especiales que pueden ser recogidas en la granja y le vendemos a varios restaurantes locales, a un supermercado pequeño, a una compañía de kimchi local, también en el Mercado mensual de Agricultores y por medio de la cuota pre pagada de mercado agregado CSA (Agregated Market Share CSA) con el Mercado de Agricultores Wabasha

También somos parte de un grupo de agricultores y consumidores locales que se llama Lake Pepin Local Food Group. Este grupo comenzó el año pasado la promoción en cooperativa por medio de las ventas a instituciones y personas individuales en la plataforma de la red electrónica.

Esto fue financiado por medio de el Fondo de Educación y Estudio de la Agricultura Sostenible (SARE) del Ministerio de Agricultura de Estados Unidos (por sus siglas en inglés USDA).

De 2016 a 2018 vendimos alrededor de la mitad de nuestros vegetales por medio de la Cooperativa de Granjeros Hungry Turtule en Amery, Wisconsin, la cual ahora está cerrada.

### ¿Como comenzó a dedicarse a la agricultura?

Como por 10 años mi pasatiempo favorito era cultivar vegetales, esto fue antes de tomar la decisión de mudarnos a la granja de la familia de Kevin en Wisconsin y comenzar nuestra propia granja en el año 2015. Tengo conocimientos en ciencias naturales y siempre he sentido el deseo de conservar nuestros recursos naturales para trabajar en agricultura sostenible combinándola con la pasión y amor por el cultivo de las plantas. Durante mis estudios de college también trabajé como florista lo que ha influenciado mi decisión de ampliar nuestra empresa de venta de flores.

### ¿Como conoció a su distribuidor actual? ¿Y porqué escogió trabajar con ellos?

Conocí a Sara George cuando el Lake Pepin Local Food Group comenzó a trabajar con el fondo SARE para crear una

cooperativa con un canal de mercado para nuestros agricultores locales. Nuestra granja Good Turn Farms le vendió a Wabasha Market Share CSA y a los vendedores de Wabasha Farmers Market se les dio prioridad número uno.

Sara está bien conectada con la comunidad local y es muy buena para la promoción y venta de los productos. Todavía somos granjeros principiantes y estamos en este momento tratando en muchos de los diferentes mercados. Nos importa mantener nuestros productos lo más posible en nuestra comunidad local y Sara nos está ayudando a lograr esta meta por medio de la cuota pre pagada de mercado agregado (CSA) y con las ventas a instituciones locales por medio de la red electrónica.



## SARA GEORGE

D&S Gardens

Wabasha Farmers Market

### ¿Que productos produce y/o qué servicios presta su negocio?

Proporcionamos el servicio de ventas agregadas para productos y las cuotas pre pagadas de mercado agregado (CSA) a instituciones, en nombre de nuestros granjeros. Proporcionamos un servicio que crea relaciones con los compradores, mercados y los productos agrícolas agregados, así como las entregas de los productos al consumidor.

### ¿Quiénes son sus clientes?

Nuestros clientes principales son las instituciones (tales como las escuelas, hospitales, supermercados y restaurantes) así como el mercado de clientes CSA, que incluye ambos a personas individuales y empresas con iniciativas de alimentación sana.

### ¿Donde se encuentra localizado su negocio? ¿Y cuáles con los canales de su mercado de ventas?

Nuestro negocio se encuentra ubicado en el Mercado Agrícola Wabasha, en Wabasha, MN. Los granjeros entregan el producto Agrícola pre-vendido en mi granja el cual se refrigera o los granjeros llevan el producto Agrícola al Mercado Agrícola yo

lo separo y lo pongo en cajas para las órdenes por la red electrónica y para llenar las cajas selección para las cuotas pre pagadas de mercado agregado (CSA), las cuales son recogidas en mi granja, en el Mercado de Agricultores o se les entregan a los compradores.

### ¿Cual es la meta de su negocio?

Nuestra meta es incrementar la venta de los productos agrícolas para hacer que el trabajo de las granjas sea más sostenible y aumentar el acceso de las instituciones y las personas individuales a los productos agrícolas para

### ¿Qué valora usted de sus granjeros?

La demanda del producto Agrícola local ha crecido y las órdenes de compra de las instituciones han excedido a la disponibilidad que tienen los vendedores tradicionales. Nos hemos comunicado con granjeros locales no solo para suplir producto, pero también para crear una economía de productos agrícolas locales en las áreas de Pepin y Stockholm.

El precio lo fijan los granjeros individualmente en la plataforma de ventas en la red electrónica. El precio se negocia entre los puntos de venta del precio al por menor y del precio al por mayor de la cuota de productos que los granjeros están vendiendo a granel (bulk).

## SOBRE SARA GEORGE

Soy agricultora de (D&S Gardens) y administro el Mercado Agrícola Wabasha. Wabasha que fue uno de los primeros Mercados Agrícolas en MN que recibió licencia para el manejo de ventas al por mayor, lo cual nos permite agregar producto agrícola de una multiplicidad de granjas y distribuirles esos productos a las instituciones

Este modelo de Mercado Agrícola agregado ha sido replicado en toda MN como parte del Proyecto de Agregación del Mercado Agrícola de MN, el cual fue fundado por el Fondo Specialty Crop del Ministerio de Agricultura de Minnesota y le fue otorgado para el proyecto Renovar el Campo (RTC), del Instituto de Agricultura Sostenible de MN (MISA) y de la Asociación de Mercados Agrícolas (MFMA).

Conocí a Annelie por medio del Lake Pepin Local Food Group y hemos implementado las ventas agregadas por medio de la plataforma en la red electrónica como una actividad separada de los Mercados Agrícolas (Farmers Market).

## GRANJA THRESHING TABLE

Mike Lenz

Nuestra granja está en Star Prairie, Wisconsin. Nosotros somos sus granjeros – Mike y Jody Lenz junto con nuestros tres hijos (y unos pocos, pero maravillosos empleados). ¡Nuestra granja es pequeña, pero trabajamos duro para alimentar a nuestra comunidad!

Yo he sido agricultor por 12 años. Mi esposa y yo por medio de Land Stewardship Project (LSP) trabajamos la Granja Beginnings y el año siguiente comenzamos con nuestra propia granja. Cultivamos como ocho acres de

vegetales y vendemos nuestros productos por medio del modelo de cuotas pre pagadas de mercado agregado (CSA) Vendemos aproximadamente 100 cuotas a las familias locales del Este de Wisconsin. Y la mitad de esas cuotas las vendemos a personas que están dentro de un radio de 10 millas de distancia de nosotros. Taher Food Service compró otras 130 cuotas y también le vendemos productos al por mayor a un hospital y a un restaurante.

CSA es de la comunidad y es por eso que nos encanta este modelo de granjas. Gozamos sabiendo que los productos que cultivamos van directamente a la mesa de nuestros miembros. Si usted es miembro, usted y su familia comerán lo mismos

productos agrícolas que nosotros. También gozamos nuestros propios regalos, ya sea dando paseos (tours) para visitar la granja, entregando alimentos para los estantes de comida gratuita o haciendo voluntariado en nuestra comunidad; pues queremos fortalecer las vidas de quienes están a nuestro alrededor.

Nuestros productos agrícolas crecen aquí en nuestra granja. Usamos solamente métodos de agricultura sostenible y seguimos las prácticas de agricultura orgánica y nos esforzamos mucho más allá.

Nuestros hijos trabajan en el campo, juegan y comen como nosotros lo hacemos. Queremos que nuestra familia crezca sana y que la suya también.

## TAHER FOOD SERVICE

Trent Taher

Trent Taher es el vicepresidente de compras de Taher, Inc. Taher es una compañía de servicio de comida que su papá inició hace más de 30 años.

Trent creció en el negocio de la familia y ha trabajado a tiempo completo para Taher desde 2011. Taher tiene su sede en MN, pero sus chefs trabajan en los servicios de comida en las escuelas del kinder al 12vo. grado, así como en College, en compañías y en los servicios de

comida para personas mayores en 19 estados.

Trent ayuda en la adquisición de productos de las granjas locales para apoyar la misión de Taher que es proporcionar los mejores alimentos a sus clientes. Él también trabaja para inspirar con su ejemplo a sus chefs a incorporar productos locales

Taher sirve más de 34 millones de comidas al año y emplea y/o supervisa a más de 2,600 empleados. Cocinamos desde cero (from scratch) con ingredientes frescos y de calidad. Colaboramos con agricultores que están comprometidos a

cumplir con las prácticas de estándares sostenibles y humanos.

Mientras que nuestros clientes oscilan desde estudiantes de párvulos hasta personas jubiladas, continuamos en la búsqueda de una variedad de metas personales y profesionales; enfocándonos exclusivamente en los alimentos. Los conocemos, nos gusta lo que hacemos y estamos dedicados a asegurar que nuestros clientes tengan una cosa importante en común: comer platillos excepcionales cada día.

## FORO DEL MERCADO INNOVADOR

Del Land Stewardship Project

(Por sus siglas LSP)

Presentado por el Comité Directivo de  
Viabilidad de las Granjas de LSP

**4:00 - 4:10 - Bienvenido**

**4:10 - 4:50 - Introducción del panelista**

**4:50 - 5:00 - Pausa para el café**

**5:00 - 6:00 - Panel de mercado**

**6:00 - 6:45 - Cena**

**6:45 - 7:50 - Preguntas de la audiencia**

**7:50 - 8:00 - Clausura**

---

Scott Demuth

821 E. 35th Street #200, Minneapolis, MN 55407

Scott DeMuth, Farm Beginnings Organizer, [sdemuth@landstewardshipproject.org](mailto:sdemuth@landstewardshipproject.org)