



Kitchen Table
ADVISORS

2013 CELEBRATING 10 YEARS 2023

Kitchen Table
ADVISORS

INFORME ANUAL 2022-2023

Estimada comunidad KTA,

Hace diez años, Kitchen Table Advisors nació de la observación de que los pequeños agricultores y ganaderos sostenibles dirigen empresas con necesidades únicas tales como sus contribuciones a nuestras comunidades. Consciente de lo esenciales que son para nuestra subsistencia colectiva, nuestro Director ejecutivo fundador, Anthony Chang, identificó la importancia de alinear el apoyo con las distintas oportunidades y retos que viven. Esto inspiró a Anthony a crear una organización que reuniera a personas y recursos para ayudar a las granjas y ranchos de la región a alcanzar y mantener la viabilidad económica.

Lo que era tan cierto entonces, como lo es ahora, es que los agricultores y ganaderos no sólo son líderes de sus negocios, sino, más ampliamente, de nuestras comunidades alimentarias regionales. La forma en que conectan y cuidan de las personas y del mundo natural constituye la base de nuestra humanidad compartida. A lo largo de los 10 años de existencia de KTA, la dirección de nuestra organización se ha basado siempre en las opiniones y visiones de nuestros clientes agricultores y ganaderos.

Lo que también sigue resonando para nosotros es que el trabajo de reconstrucción de nuestro sistema alimentario se basa en los espacios colaborativos y generativos de la comunidad. KTA forma parte de un ecosistema más amplio de agricultores y ganaderos, chefs y productores de alimentos, socios programáticos y colaboradores. Llegar a este logro organizativo de 10 años no es en absoluto algo que deberíamos conmemorar solos. A cada uno de ustedes, les estamos profundamente agradecidos por estar co-creando un sistema alimentario centrado en las identidades, perspectivas y necesidades de los agricultores.

Con esta ética como guía, hemos recurrido a nuestros aprendizajes y relaciones compartidas a lo largo de los años para dar forma a cada giro en el camino de nuestra organización. Este informe ofrece una ventana a nuestra historia: las metas que hemos marcado, los programas que hemos lanzado y evolucionado, y el impacto que seguimos definiendo y evaluando. Además, el informe le invita a adentrarse en nuestra comunidad de clientes, ya que compartimos historias sobre cómo el cambio y la innovación que estos agricultores y ganaderos están liderando en sus granjas se extienden a toda nuestra cadena alimentaria.

Únase a nosotros para reflexionar y celebrar. Estamos impacientes por entrelazar sus experiencias y conocimientos con los nuestros en apoyo de un sistema alimentario dirigido por los agricultores y basado en la comunidad, la justicia y la responsabilidad ecológica.

En comunidad,

Angie, Anne, Carine, David, Erika, Favio, Federica, Gianna, H, James, Justin, Laura, Lauren, Lily, Liz, Maclovia, Maria, Marilyn, Paige, Pei-Yee, Sarah, Soraya, Sumi, Tania, Thomas y Wendy

Kitchen Table Advisors

Nota: En nuestros esfuerzos por desarrollar la evaluación de nuestro programa, verá representados nuevos puntos de datos, así como un contexto adicional en torno a determinadas métricas del informe. Esto se debe a nuestro compromiso de proporcionar una comprensión más profunda de los negocios de nuestros clientes, de modo que pueda reconocer las necesidades, retos y oportunidades existentes y cómo han influido en nuestro trabajo programático.



10 años de KTA

Los logros a lo largo de los 10 años de Kitchen Table Advisors no sólo se encuentran en momentos significativos de transición o metas. En cambio, optamos por celebrar lo que encontramos y hacemos realidad en nuestro trabajo cotidiano: cultivar una relación con un agricultor o ganadero durante una visita de campo, convocar redes regionales de clientes o reunirnos en reuniones de personal para resolver problemas e imaginar un nuevo enfoque. Los logros reflejados aquí son la culminación de innumerables momentos cotidianos compartidos entre nuestra comunidad de clientes, personal, socios programáticos y colaboradores.

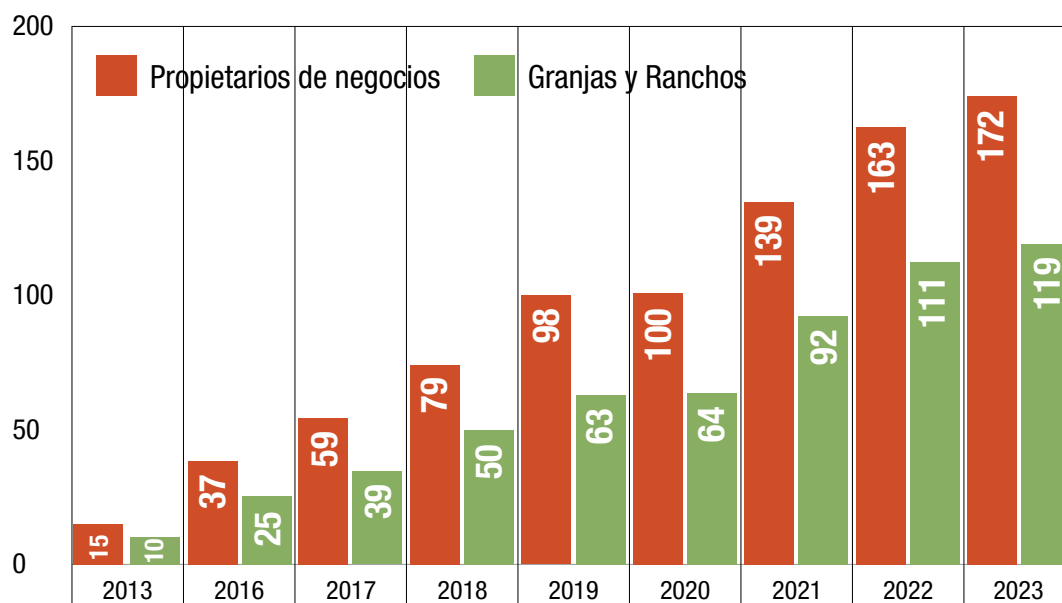
Logros organizativos de KTA

- Hemos evolucionado nuestra estructura organizativa hacia un modelo de liderazgo distribuido basado en la toma democrática de decisiones
- Nuestro equipo ha pasado de tres en 2013 a 26 en 2023
- Añadimos los departamentos de Desarrollo de Ecosistemas, Personas y cultura, Operaciones y Comunicaciones para apoyar el crecimiento, la estabilidad y el impacto de nuestra organización

Logros del programa KTA

- Un total de 172 propietarios de 119 operaciones agrícolas y ganaderas han recibido apoyo en el marco de nuestro programa de asesoramiento empresarial personalizado durante nuestros 10 años
- Implementación de un modelo de programa regional con personal destinado en las comunidades a las que prestamos servicio en el norte y centro de California
- Hemos desarrollado siete áreas principales de aprendizaje interrelacionadas que sirven de marco de referencia para nuestra relación con los clientes a través de nuestro programa de asesoría empresarial 1:1
- Pusimos en marcha nuestro segundo programa principal, Desarrollo de Ecosistemas, y hemos dirigido o contribuido a 26 proyectos en las regiones que apoyamos en los últimos cinco años
- Organizaciones asociadas co-creadas, Manzanita Capital Collective y The People's Land Fund, que surgieron en respuesta a las necesidades de capital de los productores BIPOC

Empresas de granjas y ranchos asesoradas por KTA durante 10 años



KTA pasó de prestar servicio a 10 empresas agrícolas y ganaderas dirigidas por 15 propietarios en 2013 a un total de 119 empresas agrícolas y ganaderas dirigidas por 172 propietarios en 10 años. En la actualidad, KTA brinda apoyo a 95 operaciones agrícolas y ganaderas activas y en proceso de formación, dirigidas por 147 propietarios en 17 condados del norte y centro de California.

**KTA define a los clientes "activos" como empresas agrícolas y ganaderas en sus tres primeros años de participación en nuestro programa de asesoramiento empresarial personalizado. Nuestros clientes se convierten en "exalumnos" al comienzo de su cuarto año en nuestro programa de asesoramiento.*

Una comunidad de líderes y administradores

Nos sentimos realmente honrados de haber pasado los últimos años cultivando relaciones y siendo testigos de la evolución individual de muchos pequeños productores sostenibles. La siguiente lista de clientes de KTA no incluye a todos los clientes a los que hemos ayudado, ni tampoco todos los clientes de la lista siguen activos, ya que algunos han cerrado, se han jubilado, han vendido sus negocios, se han mudado o han cambiado de actividad y vocación. Independientemente de que sigan cultivando o no, estamos agradecidos de que nuestros caminos nos hayan unido a cada cliente, y reconocemos la multitud de formas en que están transformando nuestras comunidades alimentarias regionales.



Fiery Ginger Farm. Foto: Paige Green

Gerardo Acevedo, **Acevedo Organic Farm** | Salinas
Anna Torres, **Anna's Organic Farm** | Chowchilla
Antonio Reyes, **Antonio and Sons Farm** | Pescadero
Martín Aviña, **Aviña Organic Farms** | Salinas
Martin Barraza, **Barraza Farms** | Salinas
Cindy Gause, **Bella Vida Farm** | Elk Grove
Moretta Browne y Marianne Olney Hamel, **Berkeley Basket CSA** | Berkeley
Caymin Ackerman, **Big Mesa Farm** | Comptche
Ryan Casey, **Blue House Farm** | Pescadero
Joanna Letz, **Bluma Farm** | Berkeley
Marshall McLaughlin, **Bosquero Farm** | Rumsey
Scott Kelley y Aubrie Maze, **Bramble Tail Homestead** | Penngrove
Cole Mazariegos-Anastassiou, Verónica Mazariegos-Anastassiou y Cristóbal Cruz Hernández, **Brisa Ranch** | Pescadero
Rigo Bucio, **Bucio Organic Farm** | Salinas
Victor Manuel Martínez, **Buena Vista Organics** | Watsonville

Maria Catalán, **Catalán Family Farm** | Hollister
Misael Morales, **Chelito Organic Farms** | Watsonville
Adelio Coronel, **Coronel Produce Organic Farm** | Salinas
Carlos Daniel De Jesús, **Coyo Organic Farm** | Salinas
Teodora, Melecio y Javier Cruz, **Cruz Martinez Farm** | Chowchilla
Li Schmidt, **Cultural Roots Nursery** | Winters
Kelly Brown, **Do Right Flower Farm** | Davenport
Emilio Otontiopa, **Doyse Farm** | Watsonville
Isabel Rosas, **Dream Farm** | Salinas
Eduardo Salazar, **E & E Farm** | Madera
Juan y Raul Murillo, **El Zenzontle Organic Farms** | Salinas
Jonathan Nuñez, **Esquivel Farm** | Gilroy
Mai Nguyen, **Farmer Mai** | Sebastopol
Kanoa Dinwoodie, **Feral Heart Farm** | Sunol
Hope Sippola y Shayne Zurilgen, **Fiery Ginger Farm** | West Sacramento
Teresa Kurtak, Mike Irving y John Vars, **Fifth Crow Farm** | Pescadero
Kaeleigh Carrier y Airielle Love, **Fly Girl Farm** | Pescadero
Caleb Barron, **Fogline Farm** | Año Nuevo
Jesús y David Alvarado, **Fresalva Berry LLC** | Salinas

Andres Gomez, **Gomez Farm** | Vacaville
Mauricio Gonzales, **Gonzales Huerta Organics** | Salinas
Rudy Jimenez, **Green Thumb Farms** | Salinas
Anna Erickson, **Hands Full Farm** | Valley Ford
Helena y Matthew Sylvester, **Happy Acre Farm** | Sunol
Janet Nagamine, **Hikari Farms** | Watsonville
Celsa Ortega, **Induchucuiti Organic Farm** | Salinas
Maria Morales, **JM Farmers Organic** | Salinas
José Magaña, **JM&M Farms** | Hollister
Javier Zamora, **JSM Organics** | Watsonville
Jenny y Vince Trotter, **Kibo Farm** | Santa Rosa
Zee Husain, **Kula Nursery** | Oakland
Ignacio (Nacho) Romero, **Laguna Farm** | Sebastopol
Gloria Chavez, **Las Hermanas CC Produce** | Hollister
Rachel Kohn Obut, **Little Moon Farm** | Napa
Molly Myerson, **Little Wing Farm** | Point Reyes Station
Will Holloway, **Longer Table Farm** | Sebastopol
Jesús Calzadillas, **Los Pinos Organic** | San Juan Bautista
Gaby Lee, **Lunaria Flower Farm** | Pescadero
Bertha Magaña, **Magaña Farm** | Watsonville
Jesse y Moira Kuhn, **Marin Roots Farm** | Petaluma
Seth Nitschke, **Mariposa Ranch** | Newman
Eric y Doniga Markegard, **Markegard Family Grass-Fed** | San Gregorio
Israel Martinez Perez, **Martinez Organics Farm** | Gilroy
Sarah McGinnis, **McGinnis Ranch** | Watsonville
Monica Drazba, **Midsummer Flowers LLC** | Vacaville
Domitila Tapia, **Mimi's Organic Farm** | Watsonville
Ge Moua, **Moua Farm** | Elverta
Kristyn Leach, **Namu Farm** | Winters
María Ana Reyes, **Narci Organic Farm** | Salinas
Maria Narez, **Narez Organic Produce** | Salinas
Adam Davidoff y Ryan Power, **New Family Farm** | Sebastopol
Roberto Gaytan, **Oaxax Organics** | Salinas
Marsha Habib, **Oya Organics** | Hollister
Kelly Osman, **Oz Family Farm** | Valley Ford
Shannon Waldron y Christian Cain, **Perennial Grazing** | Rumsey
Maria "Nancy" Nuñez, **Picoso Farm** | Gilroy

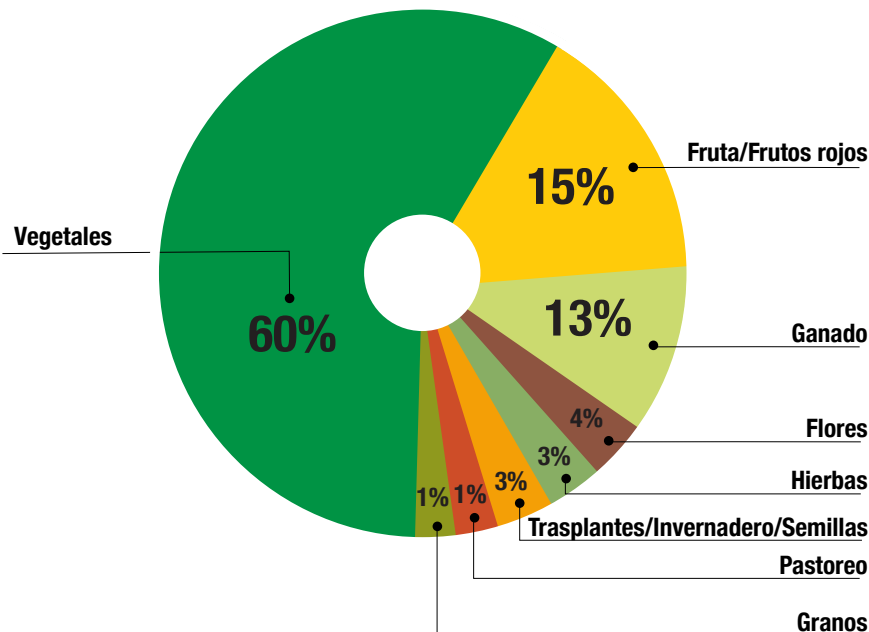
José Ramirez, **R&R Fresh Farms** | Pescadero
Leslie Wiser, **Radical Family Farms** | Sebastopol
Lauren McNees y Lee Millon, **Rainwater Ranch** | Winters
Rigoberto y Juvenal Cruz, **Rancho Las Palmas** | Davenport
Caiti Hachmyer, **Red H Farm** | Sebastopol
Rafael Garcia, **RHJ Organics** | Royal Oaks
David Robles, **Robles Transplant** | Watsonville
Cecilia Rojas, **Rojas Tepetitla Organic Farms** | Salinas
Dede Boies, **Root Down Farm** | Pescadero
Alejandro Salazar, **Salazar Organic Farms** | Watsonville
Chris Laughlin, **Sea to Sky Farm** | Santa Cruz
Scott Chang-Fleeman, **Shao Shan Farm** | Sebastopol
Luis Silva, **Silva Organic Farm** | Watsonville
Alexis y Gillies Robertson, **Skyelark Ranch** | Edgewood
Kaley Grimland y Edgar Mendoza, **Sol Seeker Farm** | Tres Pinos
Everardo y Roberto Solorio, **Solorio's Organic Farm** | San Juan Bautista y Watsonville
Sam, Mike y Nick Thorp, **Spade y Plow Organics** | Gilroy
Michael Smith, Cathy Suematsu, Brent Levin y Liz Schroeder, **Spreadwing Farm** | Rumsey
Finn Oakes y Lauren Anderson, **Steadfast Herbs** | Pescadero
Koy Saichow, **Stony Point Strawberry Farm** | Petaluma
Carine y Robert Hines, **Sun Tracker Farm** | Guinda
Gladys Mondragon, **Sunshine Organics** | Watsonville
Benjamin Fahrer, **Top Leaf Farms** | Berkeley
Carlos González Torres, **Torres Organic Farm** | Salinas
Malkeet Padda, **Tru2Earth Farm** | Gilroy
Guido Frosini, **True Grass Farms** | Valley Ford
Latsamee Moua, **Vang Farmers** | Merced
Emiliano Gómez Vásquez, **Vásquez Organic Farms** | Hollister
Rufino Ventura, **Ventura Organic Farms** | Hollister
Nelson Hawkins, **We Grow Urban Farm** | West Sacramento
David y Kayta Plescia, **West County Community Farm** | Sebastopol
Tiffany Holbrook, **Wise Acre Farm** | Windsor
Judith y Chanowk Yisrael, **Yisrael Family Urban Farm** | Sacramento

Una mirada más profunda a nuestros clientes

Como pequeños agricultores y ganaderos sostenibles, nuestros clientes son administradores ecológicos, líderes comunitarios, activistas de la justicia social, defensores de la agricultura local y mucho más. Sus contribuciones a nuestra cadena alimentaria regional son tan amplias y diversas como sus experiencias vitales, sus identidades y los paisajes naturales que cuidan. Además de fomentar la alimentación y el bienestar de las personas y los ecosistemas, nuestros clientes contribuyen a la subsistencia de las personas en sus comunidades mediante la creación de empleo, la tutoría entre pares, el apoyo mutuo, las contribuciones a programas de acceso a los alimentos, las funciones en juntas directivas y comités consultivos, los programas de la granja a la escuela y más.

La siguiente información sobre nuestros clientes refleja los datos agregados de 2013-2022 de todos los clientes que participan en nuestro programa de asesoramiento 1:1 y que han respondido a nuestra evaluación empresarial anual. Al compartir estas métricas e historias, esperamos conectarle con los éxitos que nuestros clientes definieron y realizaron, así como con las barreras y necesidades que aún persisten.

Tipo de operación principal de nuestros clientes*



**Esta información se recopiló inicialmente en el momento en que los clientes se unieron a nuestro programa de asesoramiento y se revisa anualmente con los clientes, pero el enfoque de las operaciones puede cambiar con el tiempo. El tipo de operación principal se evalúa en función de la mayoría de las ventas del cliente.*

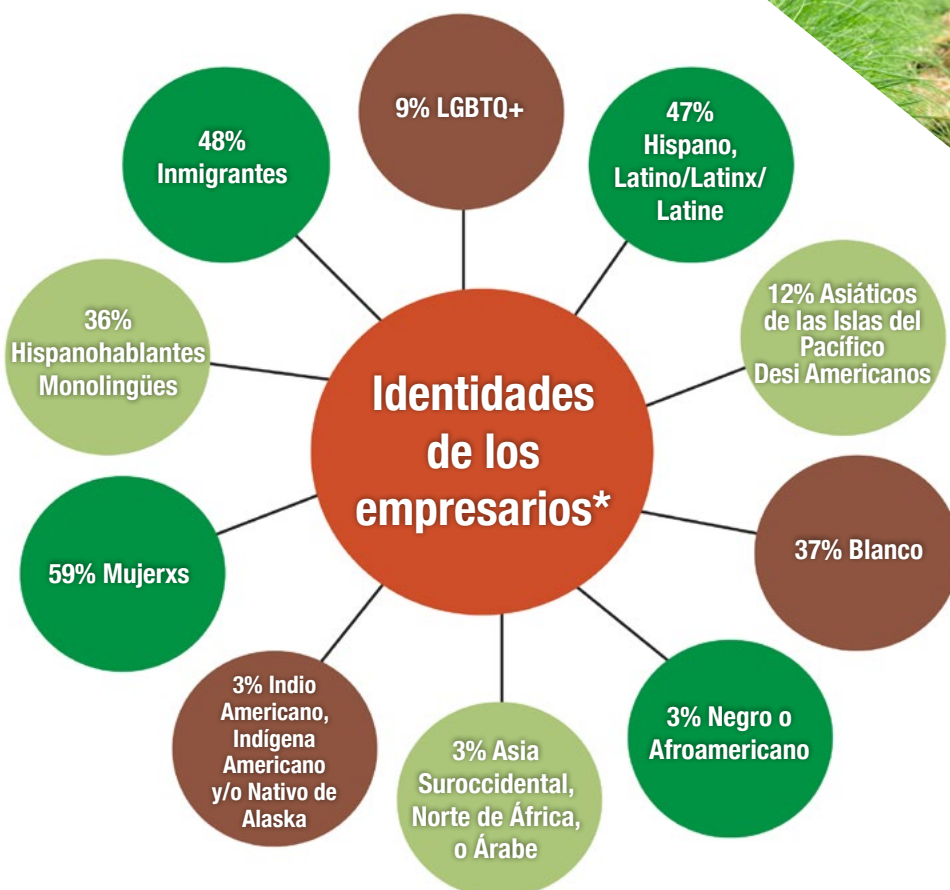
En 2022...

- Los clientes de KTA administraron **14,235 acres de tierra**, según los últimos datos comunicados
- El **96.2% de los clientes** utilizan activamente prácticas que pueden reducir el adverso impacto agrícola en el ecosistema
 - Las prácticas declaradas por los propios clientes incluyen el cultivo de cobertura, la plantación de setos autóctonos, la utilización de sistemas de riego que conservan el agua, la rotación de cultivos, el compostaje, el apoyo a los polinizadores y los hábitats animales, el deshierbe manual, la conservación de semillas y más.



En 2022...

- Los clientes de KTA emplearon a **503 personas** de las comunidades locales, pagando un promedio de **\$16.51 dólares por hora**
 - Esto se compara con el salario mínimo de California de 2022, de \$14.00 dólares por hora para las empresas con 25 empleados o menos (que se aplica a todas las empresas que respondieron a nuestra evaluación, salvo cuatro).
- El **44.3% de los clientes** conectaron comunidades de bajos ingresos con diversos productos a través de programas locales
 - Los programas incluyen Market Match, donaciones a despensas de alimentos y escuelas locales, cajas de CSA que apoyan a las personas con acceso limitado o necesidades culturalmente relevantes, y mucho más.



**Al compartir esta información de los clientes, reconocemos que la identidad es fluida e interseccional para las personas, lo que significa que estos datos pueden cambiar con el tiempo y que las personas pueden nombrar múltiples identidades para sí mismas.*



Asesoramiento empresarial individualizado

Desde nuestros inicios, la labor programática principal de KTA ha sido el asesoramiento empresarial personalizado 1:1, para atender a los pequeños agricultores y ganaderos en el punto en el que se encuentran en su camino. Dado que operan dentro de sistemas alimentarios y económicos que no están diseñados para que prosperen, reconocemos a nuestros clientes agricultores y ganaderos como expertos tanto de sus negocios como del cambio sistémico más amplio que se necesita. Por ello, trabajamos junto a nuestros clientes agricultores y ganaderos para ayudarles a alcanzar sus objetivos empresariales y personales que reflejen sus valores y visiones. Nuestro apoyo a los clientes adopta muchas formas, desde la planificación empresarial hasta la obtención de terrenos y capital, pasando por la preparación para las transiciones vitales. A la hora de fomentar las relaciones, nuestros asesores se mueven al ritmo de la confianza - a menudo encontrando la conexión al estar basados en las mismas comunidades - haciendo preguntas, escuchando y ofreciendo recursos resonantes, formación y asociación de pensamiento.

KTA da prioridad al trabajo con los propietarios de pequeñas granjas y ranchos sostenibles que históricamente han sido excluidos de los recursos y el reconocimiento dentro de nuestro sistema alimentario - a saber, las comunidades BIPOC, mujerxs, de bajos ingresos, inmigrantes y LGBTQ+.

Aspectos destacados de las operaciones de clientes

En 2022...

- Los clientes experimentaron **un crecimiento medio del 57.9%** en su salario neto durante un periodo de tres años
 - En promedio, los clientes que han completado su viaje de tres años con nosotros comenzaron nuestro programa con un ingreso neto de \$21,350 dólares por propietario de empresa agrícola o ganadera, y aumentaron a un promedio de \$33,718 dólares después de tres años. Esta cifra no toma en cuenta la inflación.
- Los clientes experimentaron **un aumento del 8.8%** en los ingresos brutos medios de 2021 a 2022
 - Este porcentaje incluye las subvenciones y ayudas que han recibido los clientes individuales.
- El **95% de los clientes** cree haber mejorado su capacidad para tomar mejores decisiones empresariales en el último año

Más información

Si desea conocer más a fondo nuestro programa de asesoramiento, visite la sección **[Detrás de una relación de asesoramiento empresarial.](#)**



Cliente:

Blue House Farm

Ryan Casey ha sido propietario y operador de Blue House Farm desde 2005, y ha pasado de cuatro a 75 acres en dos ubicaciones en Pescadero y San Gregorio. A lo largo de los años, la granja ha producido más de 50 tipos de verduras, frutas y flores cortadas orgánicas para las comunidades del Área de la Bahía, vendiéndolas a través de mercados de agricultores, restaurantes y mayoristas, así como en un puesto agrícola y con modelo de cosecha usted mismo. Ryan fomenta activamente la comunidad a través de su granja tanto entre los clientes como entre los empleados de la granja; Blue House cuenta con más de 30 personas durante todo el año que mantienen los ciclos de producción y el flujo de ventas en la granja.

Cuando Ryan se unió a KTA como cliente en 2017, trabajó inicialmente con el Director de Desarrollo de Ecosistemas, David Mancera, como su primer asesor de negocios. Se centraron en completar su nuevo contrato de arrendamiento con Península Open Space Trust (POST), un contrato que le daba la opción de comprar la propiedad en el futuro. Con la orientación de David, Ryan pudo preparar los recursos de capital y organizar su empresa para aprovechar la oportunidad, lo que supuso un importante logro de crecimiento para Blue House Farm. Desde entonces, Ryan ha llevado a cabo varios proyectos clave en un esfuerzo conjunto con POST, organismos locales de conservación y el Departamento de Vivienda del Condado de San Mateo para mejorar el terreno tanto para su negocio como para las personas a las que apoya. Gracias a la colaboración de POST, Ryan ha sustituido el estanque de riego de la propiedad, ha construido una instalación de lavado y envasado, ha construido un hermoso granero de madera y un cobertizo para el tractor y, sobre todo, ha

construido viviendas vitales en la granja, donde residen la mayoría de sus empleados. Dado que la vivienda en el condado de San Mateo es increíblemente inasequible y, por tanto, inaccesible, para Ryan ha sido importante cuidar de sus empleados proporcionándoles una vivienda segura y estable.

Como Ryan ha pasado a ser cliente exalumno desde que terminó el programa de asesoramiento de tres años de KTA, la Directora Sarah Gearen sigue en contacto con él, comprobando periódicamente cómo le ha ido en el negocio al tiempo que le ofrece un espacio para la asociación de pensamiento y la reflexión. A finales de 2023, Ryan quiere comprar formalmente los terrenos a POST, lo que supondrá un hogar a largo plazo para Blue House Farm, buenos puestos de trabajo y viviendas seguras para el personal de la granja, y una continua abundancia de productos y flores en las mesas locales.

Las metas de Blue House Farm desde 2016:

Estos puntos destacados no incluyen todo lo que el propietario Ryan Casey ha realizado desde 2016; sin embargo, reflejan su visión y liderazgo de Blue House Farm.

- Aumento del 67% de la tierra administrada
- Construcción de viviendas para los empleados de la granja
- Construcción de un granero con estructura de madera y un cobertizo para tractores
- Desarrollo de instalaciones de lavado y envasado
- Sustitución del estanque de riego

Foto-Liz Avilés

Foto-Gianna Banducci



Cliente:

Farmer Mai

Mai Nguyen puso en marcha su negocio de cultivo de cereales en el condado de Sonoma, Farmer Mai, en 2014 con la esperanza de hacer frente tanto al cambio climático como a la desigualdad social. Desde que su familia escapó de Vietnam, Mai ha seguido siendo una defensora incondicional de los agricultores de color de primera generación en California, con muchos años de experiencia en la organización y el trabajo de defensa. Mai espera no sólo cultivar de forma que se enriquezca el suelo, sino también apoyar a las comunidades marginadas ahora y en el futuro. A lo largo de sus nueve años de existencia, Mai ha vendido sus cereales adaptados al clima en mercados de agricultores, a través de vendedores al por mayor y de un sistema de distribución de harina tipo CSA. La transición al Flour Share supuso un cambio importante con respecto a las cuentas mayoristas, y fue un área en la que Lily Schneider, Asesora de empresas agrícolas, Sr., aportó una valiosa contribución. Juntos, Lily y Mai trazaron diferentes modelos, trabajando en retrospectiva a partir de varios objetivos financieros y de propiedad de la tierra para ver cómo los precios de Flour Share podían contribuir a un resultado final más rentable y sostenible. Con el lanzamiento de Flour Share en 2020 y



2021, Mai pudo proporcionar su harina recién molida directamente a los clientes, lo que resultó en sus años más rentables en el negocio hasta la fecha.

En 2022, con su segundo hijo en camino, Mai decidió retirarse de la agricultura para tomarse un permiso parental, lo que le permitió disponer de tiempo y espacio para dar a luz a su hija y recuperarse con sus dos hijos. La pausa también ofreció a Mai un espacio para reflexionar sobre su papel en el sistema agrícola, sus objetivos empresariales a largo plazo y su futuro. Para Mai, y para muchos agricultores, la decisión de dar un paso atrás fue increíblemente difícil - Mai dudaba en poner en pausa su próspero Flour Share, temiendo la pérdida de clientes y los avances que habían logrado con su negocio. Sin embargo, también sabía que tanto sus campos como ellos mismos necesitaban tiempo para descansar y atender a las otras partes fructíferas de su vida. Ahora, Mai está empezando a buscar un hogar permanente para su granja, con la esperanza de encontrar un lugar estable donde cultivar sus granos, criar a su familia y establecer una infraestructura clave de procesamiento y almacenamiento de grano.

Las metas de Farmer Mai desde 2020:

Estos puntos destacados no incluyen todo lo que le propietarie Mai Nguyen ha realizado desde 2020; sin embargo, reflejan su visión y liderazgo.

- Puesta en marcha de un programa de reparto de harina al estilo de las CSA, que ofrece al consumidor acceso directo a cereales adaptados al clima
- Amplió su familia, tomándose tiempo fuera de la agricultura para recuperarse y reflexionar
- Establecimiento de objetivos de adquisición de terrenos para una granja para siempre que sirva de apoyo al cultivo de cereales y albergue la infraestructura esencial de procesamiento





Desarrollo de Ecosistemas

Aunque apoyamos a nuestros clientes a nivel individual para que hagan crecer y desarrollen sus operaciones agrícolas y ganaderas, reconocemos que nuestro impacto se ve truncado si el ecosistema en el que operan no apoya a sus negocios. Hace cinco años, mientras ampliábamos el número de clientes de nuestro programa de asesoramiento, observamos patrones entre los clientes que experimentaban dificultades similares para acceder a la tierra, el capital y los mercados. Esto nos llevó a poner en marcha el programa de Desarrollo de Ecosistemas de KTA, centrado en construir un mercado más amigable que elimine las barreras en torno a la tierra, el capital y los mercados para los pequeños agricultores y ganaderos.

El objetivo del programa de Desarrollo de Ecosistemas de KTA es fomentar un mayor poder, gobernanza y propiedad de los agricultores dentro de las instituciones y sistemas en los que, históricamente, los pequeños agricultores y

ganaderos sostenibles no han sido escuchados ni han liderado la toma de decisiones. Nuestro enfoque consiste en aprovechar las asociaciones comunitarias alineadas con los valores y el capital integrado con modelos innovadores que se centran en las necesidades y visiones de los pequeños productores.

La siguiente información destaca las necesidades, experiencias y prácticas de los clientes en el mercado, que aprendemos a través de nuestro trabajo de asesoramiento e informa sobre cómo adaptamos nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas. Los datos del programa de Desarrollo de Ecosistemas, incluyendo la información sobre el acceso al capital, fueron comunicados por el personal de KTA.

Más información

Para conocer más proyectos de Desarrollo de Ecosistemas, visite nuestra página de [Desarrollo de Ecosistemas](#).



Green Thumb Farms. Foto-Nicola Parisi

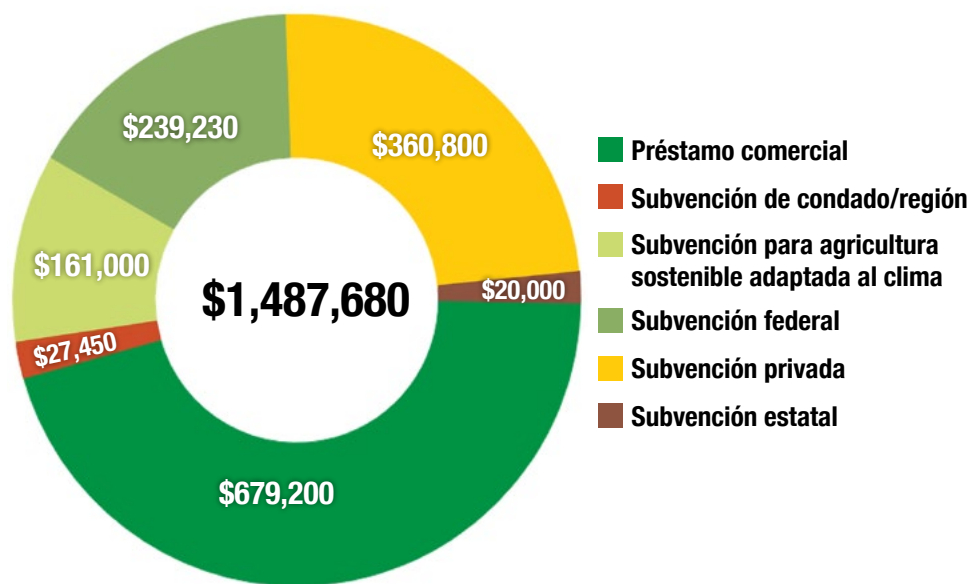
En los últimos años, una economía inflacionista, una pandemia mundial y múltiples crisis climáticas han perturbado y modificado continuamente el mercado que rodea a nuestros clientes, enfatizando la importancia de reconstruir un sistema que se centre en la resiliencia y la equidad. En este mismo periodo, nuestro equipo ha incubado o apoyado **26 proyectos de Desarrollo de Ecosistemas** en las cuatro regiones en las que trabajamos.

Capital

Para los pequeños agricultores y ganaderos, las limitaciones en torno al capital pueden derivarse no sólo de la accesibilidad sino, más ampliamente, de quién controla los fondos. El capital que representa inversiones críticas o salvavidas para nuestros clientes está a menudo fuera de su alcance debido a las barreras lingüísticas, los requisitos de elegibilidad, los complejos procesos de solicitud y los dilatados plazos para solicitar y recibir fondos. Nuestro programa de creación de ecosistemas se centra tanto en garantizar el capital necesario para agricultores y ganaderos como en asegurar que el capital sea más accesible y esté disponible en condiciones favorables.

Capital otorgado o aprobado en 2022

Suma de los montos en dólares recibidos por los clientes de KTA por categoría de capital



Hasta la fecha, nuestra labor de Desarrollo de Ecosistemas en torno al capital ha consistido en: aprovechar nuestras relaciones para poner en contacto directo a los líderes comunitarios con los financiadores, colaborar con los socios en nuevas oportunidades de ayuda directa y poner a prueba un modelo de capital comunitario que pone los fondos en manos de los agricultores para que los administren (véase lo más destacado del Fondo Solidario).

En 2022...

- KTA ayudó a 42 clientes que son granjas agrícolas y ganaderas a solicitar **1.7 millones de dólares en diversos tipos de capital empresarial**, incluyendo préstamos y subvenciones públicas y privadas
- A los clientes de KTA se les concedieron o aprobaron **1.4 millones de dólares en diversos tipos de capital empresarial**, incluidos préstamos y subvenciones públicas y privadas, sobre la base de los fondos solicitados entre 2021 y 2022



Mercados

Al comprender cómo llevan nuestros clientes sus productos al mercado, centramos nuestro trabajo de acceso al mercado en el pilotaje de nuevos programas de compra, el asesoramiento a los clientes sobre la preparación para el mercado y el desarrollo de nuevos recursos informativos para compradores y agricultores. Hemos colaborado con socios de la cadena de suministro alineados con valores - como agregadores, distribuidores y compradores - para abrir nuevas oportunidades para que los clientes fomenten las relaciones de compra con empresas y organizaciones de aprovisionamiento a gran escala. Entre los beneficios para los clientes están una fuente segura de ingresos, la limitación del desperdicio de cosechas y las conexiones directas con chefs y compradores. A través de estos esfuerzos, nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas pretende dotar a los pequeños agricultores y ganaderos de una mayor agencia dentro del espacio de ventas para que puedan resistir mejor la volatilidad de los mercados.

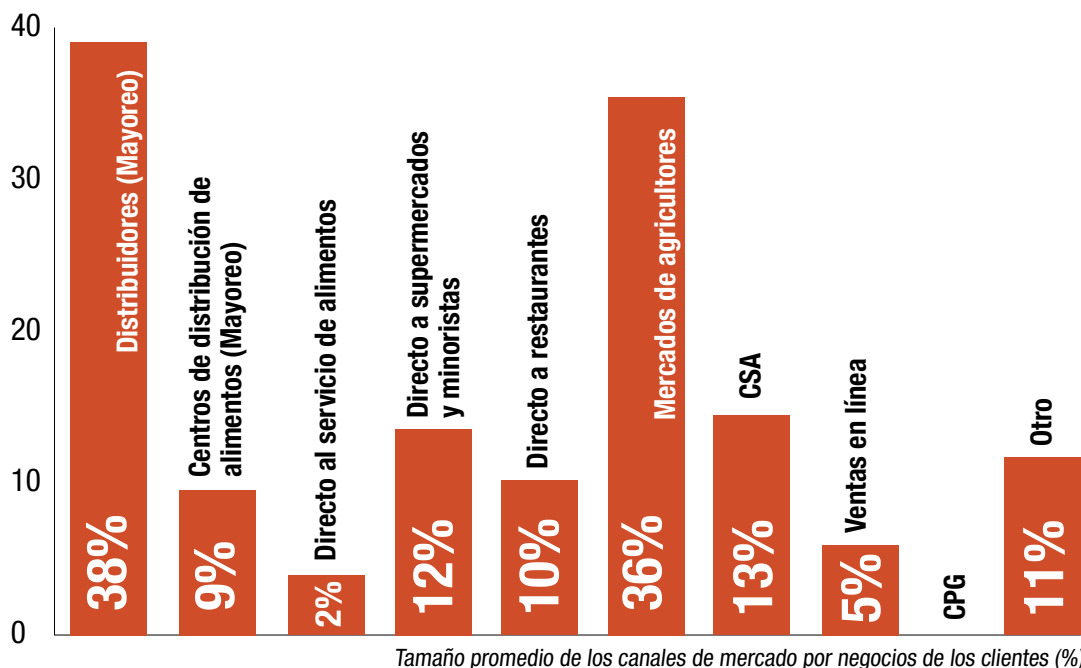
Más información

Para profundizar en nuestra labor de acceso a los mercados, visite nuestra serie de blogs [Notas de campo](#).



Longer Table Farm. Foto-Kelsey Joy Photography

Composición de canales de mercado 2022



Profundización de datos: Esta información representa el modo en que nuestros clientes comercializan sus productos en toda nuestra comunidad de clientes. No todos los clientes venden en cada canal, ni todos los clientes facilitan esta información a través de nuestra evaluación comercial anual, por lo que los porcentajes no sumarán el 100%. A la hora de desarrollar nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas, estos datos nos ayudan a reconocer las tendencias del mercado entre los clientes, además de identificar oportunidades para ampliar el acceso al mercado.

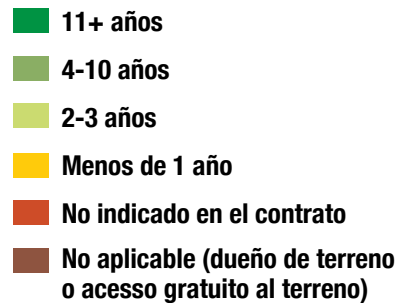
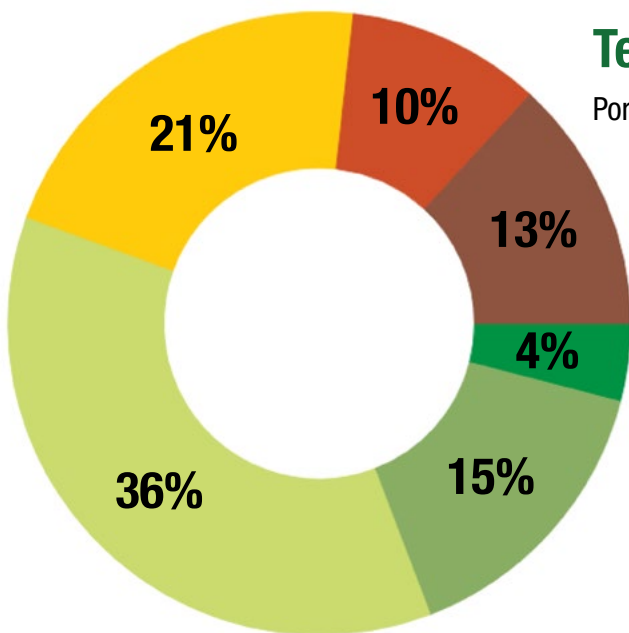
Tierra

Los objetivos de nuestros clientes en relación con el acceso a la tierra varían en función de la actividad empresarial y la experiencia vivida de cada uno y, para algunos, pueden implicar explorar su papel en la repatriación de tierras indígenas. Lo que sigue estando claro es que la seguridad de la tierra a largo plazo es un componente clave para la viabilidad de las granjas. Así, nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas pretende poner más tierras agrícolas de mayor calidad a disposición tanto de los productores individuales como de

los grupos de agricultores y ganaderos que administran la tierra de forma colectiva. En todas las regiones a las que apoyamos, nuestra labor de Desarrollo de Ecosistemas consiste en contribuir a proyectos de acceso al terreno dirigidos por agricultores (véase lo más destacado sobre el Ujamaa Farmer Collective), al tiempo que experimentamos con un nuevo modelo de propiedad de la tierra que permite a varios agricultores adquirir tierras a un costo reducido.

Tenencia de tierra de nuestros clientes

Porcentaje de clientes con términos de alquiler en cada rango



Profundización de datos: Si bien la mayoría de los clientes que respondieron a nuestra evaluación anual de negocio reflejaron tener contratos de arrendamiento de tres años o menos, lo que a veces puede asociarse a una sensación de menor estabilidad, la mayoría de los clientes identificaron sentirse estables en la situación con sus tierras. Algunas tendencias que hemos observado en torno a esta dinámica son que los clientes están estableciendo relaciones con los propietarios de sus tierras, lo que les ofrece

una mayor sensación de seguridad. Además, los clientes recurren a la ayuda colectiva o entre iguales subarrendándose unos a otros o alquilando parcelas en la misma propiedad. Una consideración relevante desde el punto de vista de un panorama más amplio es que la pandemia de COVID-19 podría haber sido un factor desestabilizador cuando los clientes respondieron a esta pregunta en nuestra evaluación de 2021.

En 2022...

- El **33% de los clientes** declararon que había cierto grado de inestabilidad en la situación de sus tierras, mientras que el **65%** indicaron tener una situación estable



Proyecto de Desarrollo de Ecosistemas: Ujamaa Farmer Collective

Inspirado por el trabajo del Comité asesor BIPOC del Departamento de Alimentos y Agricultura de California, el cliente de KTA Nelson Hawkins, de We Grow Urban Farm, junto con Brian Pinkney, Nathaniel Brown y Keith Hudson, idearon en colaboración un proyecto dedicado a la capacitación de agricultores negros y morenos en el condado de Yolo. Conocido como el Ujamaa Farmer Collective, el proyecto aborda las barreras históricas y sistémicas en torno al acceso a la tierra y la seguridad de los agricultores desatendidos, proporcionando a las empresas agrícolas con propietarios BIPOC arrendamientos asequibles a largo plazo en una parcela central. En última instancia, el colectivo aspira a conseguir algo más que el acceso a la tierra mediante la creación de una comunidad próspera, basada en la economía cooperativa, que pueda dismantelar las barreras adicionales de costos y acceso para los productores BIPOC.

Thomas Nelson, Director de KTA, ha sido un colaborador y defensor del proyecto, ayudando a Nelson a gestionar la logística del proyecto, elevando la solicitud de financiamiento estatal de Ujamaa y poniendo en contacto al colectivo con socios clave de la comunidad que han ofrecido apoyo y financiamiento. Entre los socios principales, tanto a nivel estatal como regional, se encuentran la Community Alliance with Family Farmers, el



Foto-Paul Towers

Center for Land-Based Learning y The People's Land Fund. Ahora, mientras el colectivo busca terrenos, Thomas colabora con el equipo directivo de Ujamaa y los principales socios a través del Consejo asesor local, ofreciendo orientación sobre decisiones estratégicas y tácticas fundamentales y continuando la captación de recursos y apoyos.

A medida que el Ujamaa Farmer Collective trabaja a favor de su visión compartida, no sólo está transformando el panorama en torno al acceso a la tierra y la seguridad de las personas BIPOC, sino que también está centrando la administración y la comunidad tal y como se definen en la autodeterminación de los agricultores negros y BIPOC.



Foto-Paige Green

Proyecto de Desarrollo de Ecosistemas: Fondo Solidario

Surgido de una red de apoyo entre agricultoras latinas de la región de la Costa Central de KTA, el Fondo Solidario es un innovador fondo rotatorio de préstamos gestionado por las agricultoras que satisface las necesidades de los agricultores latinos, históricamente desatendidos y con un acceso limitado al capital. Dirigido por agricultoras latinas de las que surgió la idea, el Fondo Solidario ofrece préstamos rápidos, sin intereses y basados en el carácter, diseñados con la flexibilidad necesaria para apoyar a los solicitantes a medida que responden a las necesidades emergentes e invierten en sus negocios. Ante la terrible ausencia de redes públicas de seguridad durante la pandemia de COVID-19 y las recientes crisis climáticas, el Fondo representa un recurso de capital de importancia crítica entre las empresas agrícolas operados por mujeres latinas. Al gobernar el fondo y poder solicitarlo, estas mujeres - que dieron a su grupo el nombre de Red solidaria de mujeres en la agricultura - están capacitadas para apoyarse mutuamente con financiamiento que reforzará la longevidad de sus negocios, creará una comunidad enriquecedora y servirá de modelo para otros proyectos comunitarios.

A medida que el proyecto ha ido evolucionando durante el último año y medio, la Asesora de empresas agrícolas Tania Zuñiga, del equipo de la Costa Central



Foto-Tania Zuñiga

de KTA, y Mariela Cedeño, de Manzanita Capital Collective, han prestado un apoyo vital facilitando las conversaciones y aprovechando su experiencia empresarial para guiar al consejo asesor en la formación del fondo y su estructura. A lo largo de 2022, Tania ayudó a las mujeres del Fondo a montar su estructura de liderazgo, recaudar capital para el fondo, establecer relaciones clave con socios comunitarios y, lo que es más importante, las animó no sólo a acceder a esta fuente de capital única y poco frecuente, sino a gobernarla. El fondo está listo para distribuir sus primeros préstamos a finales del verano de 2023, marcando un logro en la elevación de las voces y visiones de las agricultoras latinas en nuestra cadena alimentaria.



Foto-Marielyn Martinez



Una mirada al futuro

Después de 10 años, seguimos comprendiendo que el cambio lleva su tiempo. Se trata de un viaje de aprendizaje constante que a menudo requiere muchas iteraciones, junto con una capacidad de resistencia a la que podemos recurrir a lo largo de nuestras experiencias. Vemos cómo nuestros clientes agricultores y ganaderos modelan estos planteamientos, sobre todo cuando gestionan paisajes naturales en constante evolución y navegan por un sistema alimentario que no se centra en sus identidades y experiencias. Sabemos que la capacidad de nuestra organización para prosperar depende también de que nos comprometamos con las múltiples facetas del cambio.

En los próximos dos años, nos centraremos en el cambio y el crecimiento de nuestra estructura organizativa, así como en el diseño y la ejecución de nuestros programas. Como área más incipiente de nuestro trabajo, estamos definiendo la estrategia, el diseño y la ejecución de nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas. Dentro de nuestro programa de asesoramiento 1:1, nos comprometemos a mejorar la eficacia del programa mediante el desarrollo de herramientas y sistemas, además de llevar a cabo la evaluación del programa. Desde un punto de vista organizativo, estamos evaluando cómo nuestra estructura organizativa responde y apoya las necesidades de nuestros clientes y personal. Esto implica explorar mejoras y cambios para abordar las áreas de oportunidad y fricción identificadas, reforzando aún más los cimientos sobre los que hacemos nuestro trabajo.

Seguiremos compartiendo lo que aprendemos y cómo evolucionamos para hacer realidad nuestra visión de un sistema alimentario más equitativo y resistente.



Angie Estrada-Bugarín



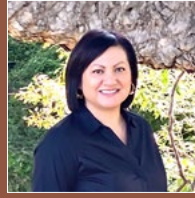
Anne Sauer



Carine Hines



David Mancera



Erika Vargas



Favio Ortiz



Federica Beatrice



Gianna Banducci



H Nieto-Friga



James Nakahara



Justin Evans



Laura Marquez



Lauren Schneider



Lily Schneider



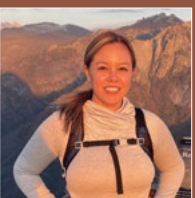
Liz Avilés



Maclovía Quintana



Maria Brennan



Marilyn Martínez



Paige Phinney



Pei-Yee Woo



Sarah Gearen



Soraya Matos



Sumi Kim



Tania Zuñiga



Thomas Nelson



Wendy Sosa

Nuestro equipo y Consejo asesor

A lo largo de la historia de KTA, numerosas personas han compartido su talento, experiencia y energía con nuestra organización. Las personas que figuran a continuación representan a nuestro personal actual y a nuestro Consejo asesor, conocido como Mesa directiva. Además de a estas personas, queremos dar las gracias a todos los que han contribuido al cambio en nuestras comunidades alimentarias regionales formando parte de nuestra organización. Nuestra trayectoria en KTA refleja el valiente camino sembrado por nuestro Director ejecutivo fundador, Anthony Chang, y moldeado por el personal actual y pasado y por los miembros de la Mesa directiva.

Equipo

Angie Estrada-Bugarín, Asesora de empresas agrícolas + Coordinadora de la cadena de valor

Anne Sauer, Gerente de operaciones, Generación de recursos

Carine Hines, Asesora de empresas agrícolas, Yolo, Solano y Sacramento

David Mancera, Director, Desarrollo de Ecosistemas

Erika Vargas, Coordinadora regional, Costa Central

Favio Ortiz, Asesor de empresas agrícolas, Costa Central

Federica Beatrice, Gerente de finanzas

Gianna Banducci, Gerente de comunicación, marca

H Nieto-Friga, Gerente de la cadena de valor

James Nakahara, Asesor de empresas agrícolas, San Mateo y Bahía Este

Justin Evans, Asociado de desarrollo

Laura Marquez, Asesora de empresas agrícolas, Costa Central

Lauren Schneider, Directora, Operaciones

Lily Schneider, Asesora de empresas agrícolas, Sr., Bahía Norte

Liz Avilés, Gerente de alianzas, donaciones institucionales

Maclovía Quintana, Directora, Personas y cultura

Maria Brennan, Gerente de alianzas, donaciones mayores

Marilyn Martínez, Directora, Costa Central

Paige Phinney, Directora, Bahía Norte

Pei-Yee Woo, Directora, Generación de recursos

Sarah Gearen, Directora, San Mateo y Bahía Este

Soraya Matos, Gerente de comunicación, medios de comunicación

Sumi Kim, Especialista en comunicación

Tania Zuñiga, Asesora de empresas agrícolas, Costa Central

Thomas Nelson, Director, Yolo, Solano y Sacramento

Wendy Sosa, Gerente de operaciones, Programa

Mesa directiva – Consejo asesor

Bertha Magaña, Magaña Farm

Javier Cruz, Cruz Martínez Farm

Leticia Landa, La Cocina

María Ana Reyes, Narci Organic Farm

María Cadenas, Santa Cruz Community Ventures

Marni Rosen, Colibri

Nicole Mason, Veritable Vegetable

Compartir el viaje

A medida que pasamos de estos últimos 10 años a los venideros, esperamos seguir avanzando juntos por los viajes y ciclos de la vida. Al igual que nuestros clientes agricultores y ganaderos, sabemos que nuestro trabajo colectivo para reconstruir nuestro sistema alimentario consiste en resembrar, cuidar, cosechar, compostar y mucho más. Lo que hemos visto y percibido de nuestros **donantes** y socios programáticos - en concreto, sus

contribuciones, colaboración y defensa - es que existe una comunidad fuerte y vibrante en torno a los pequeños agricultores y ganaderos sostenibles. Estamos seguros de que cuando nos unimos en esta labor, las repercusiones en las operaciones agrícolas y ganaderas individuales tienen más posibilidades de extenderse a una parcela o campo de pastura, a una región y a un sistema alimentario.



Conéctese con KTA

Póngase en contacto, manténgase conectado y conozca mejor a los agricultores y ganaderos a los que apoyamos.

kitchentableadvisors.org/get-involved

info@kitchentableadvisors.org

 [@kitchentableadvisors](https://www.instagram.com/kitchentableadvisors)

 [@KitchenTableAdvisors](https://www.facebook.com/KitchenTableAdvisors)

 [Kitchen Table Advisors](https://www.linkedin.com/company/kitchen-table-advisors)

Contribuir con KTA

Es necesario que todos trabajemos juntos para reconstruir nuestro sistema alimentario hacia la comunidad, la justicia y la responsabilidad ecológica. Si aún no se ha unido a nosotros en esta labor, siempre hay sitio para uno más en la mesa de la cocina.

kitchentableadvisors.org/donate

