

2021-2022

Informe Anual

Berkeley Basket CSA
Foto: Paige Green

ESTIMADA COMUNIDAD KTA,

En nuestro viaje compartido hacia un sistema alimentario reinventado, creemos que nuestra interconexión cataliza el crecimiento propio, de nuestras relaciones y de una cuenca alimentaria más amplia. En ningún lugar es esto más evidente para nosotros que en las historias de las pequeñas granjas y ranchos sostenibles que apoyamos en Kitchen Table Advisors.

En los últimos años, los agricultores y ganaderos que son nuestros clientes superaron diferentes niveles de dificultades y crisis, lo que a veces ha hecho imprescindible la resiliencia. Si bien hemos reconocido los diversos efectos de estas experiencias, especialmente cuando se les imponen injustamente, también hemos visto a los clientes evolucionar junto a sus comunidades y el medio dónde se desarrollan aprovechando su ingenio innato, cultivando la solidaridad y asumiendo su liderazgo.

En KTA, imaginamos un sistema alimentario vibrante basado en la comunidad, la justicia y la responsabilidad ecológica, en el que todos los agricultores y ganaderos puedan prosperar. Teniendo en cuenta el panorama en el que han operado las pequeñas empresas agrícolas y ganaderas sostenibles - que navegan por la inestabilidad relacionada con la sequía, la incertidumbre económica, el desempoderamiento sistémico, y más - hemos observado que las necesidades de los clientes aumentan, al igual que surgen nuevas oportunidades. Al mismo tiempo, hemos seguido comprendiendo que no basta con apoyar a los agricultores y ganaderos para que alcancen la viabilidad económica cuando el mercado en el que existen no reconoce sus experiencias vividas ni nutre sus negocios.

Para acercarnos a la realización de nuestra visión, hemos respondido a lo que nuestros clientes agricultores y ganaderos han afrontado en profundizando en nuestra asesoría individual, proporcionando apoyo y recursos para elevar a los clientes cuando los retos se intensifican, al tiempo que exploramos continuamente cómo fortalecer el marco de nuestro programa de asesoramiento. También hemos ampliado nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas para hacer frente a las disparidades en el acceso y el poder de los agricultores - sobre todo entre las comunidades a las que se les han robado sus recursos y cuyas voces se han silenciado - reconstruyendo el mercado en torno a la tierra, el capital y los mercados. Y ahora, como un equipo de 22 empleados, hemos buscado fortalecer la base sobre la cual ofrecemos estos programas atendiendo a la cultura y los sistemas internos de KTA.

Les invitamos a descubrir más sobre cómo han evolucionado nuestros clientes y KTA este último año. Esperamos que, al igual que nosotros, encuentre inspiración en las experiencias de nuestros clientes.

En comunidad,

Angie, David, Erika, Favio, Federica, Gianna, Henry, James, Lauren, Lily, Liz, Maclovia, Maria, Marilyn, Melina, Paige, Pei-Yee, Sarah, Sumi, Tania, Thomas y Wendy

Kitchen Table Advisors

Nota: Para aquellos que estén familiarizados con nuestros informes anteriores, puede que noten una diferencia en la versión de este año. En nuestro esfuerzo por aumentar la accesibilidad y el alcance de las comunicaciones de KTA, este nuevo formato de informe nos ha permitido crear una versión traducida al español. Aunque esto supone un paso adelante, sabemos que aún queda más trabajo por hacer.

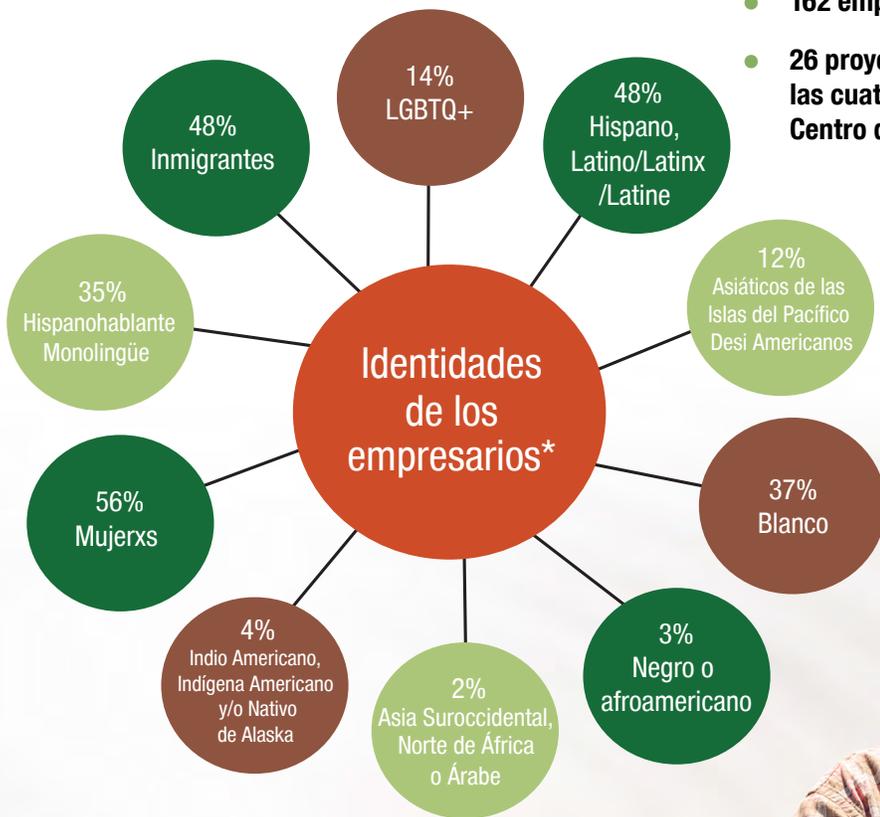


NUESTRO APOYO EN UN VISTAZO

La información que se comparte en este informe ofrece una mirada a las operaciones de nuestros clientes agricultores y ganaderos. Los caminos que estas personas trazan y las metas que marcan representan su visión, perspectiva y talento, que tenemos la suerte de celebrar junto a ellos. La combinación de las cifras y las historias contribuye a nuestra comprensión de las necesidades y los objetivos de los clientes, lo que a su vez orienta el desarrollo de nuestros programas

Las métricas reflejan los datos agregados de 2013 a 2021 de todos los clientes que participan en nuestro programa de asesoramiento 1:1 y que han respondido a nuestra evaluación empresarial anual. El personal del KTA informó sobre el programa de Desarrollo de Ecosistemas.

- **111 empresas agrícolas y ganaderas asesoradas hasta la fecha**
- **162 empresarios asesorados hasta la fecha**
- **26 proyectos de Desarrollo de Ecosistemas en las cuatro regiones que atendemos en el Norte y Centro de California**



*Al compartir esta información autoinformada por nuestros clientes, honramos que la identidad es fluida e interseccional para estos individuos, lo que significa que estos datos pueden cambiar con el tiempo y los individuos pueden nombrar múltiples identidades para sí mismos.



El Zenzontle
Foto: Tania Zuñiga

ASESORAMIENTO EMPRESARIAL INDIVIDUALIZADO

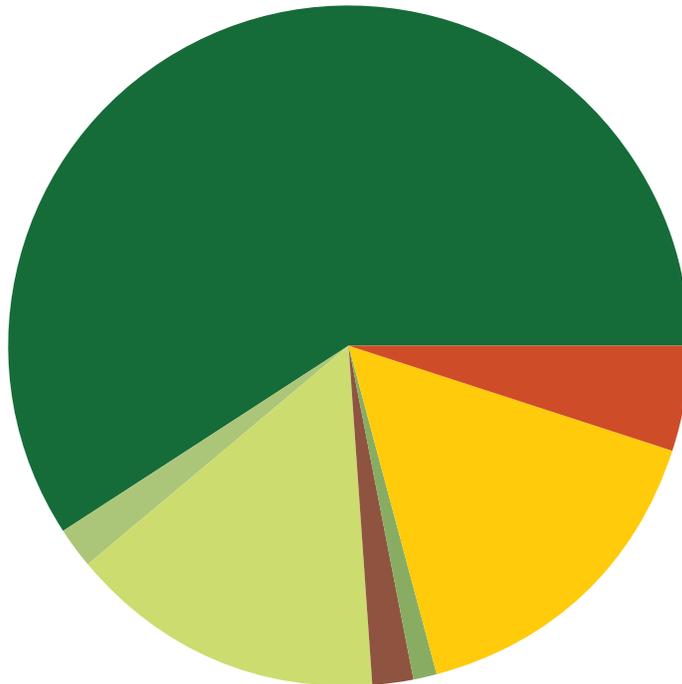
Durante nueve años, el trabajo programático principal de KTA ha sido el asesoramiento empresarial personalizado, para conocer a los pequeños agricultores y ganaderos en el punto en que se encuentran en su trayectoria. Con asesores que viven en las mismas comunidades que nuestros clientes, nuestro enfoque consiste en cultivar relaciones basadas en la confianza haciendo preguntas, escuchando y ofreciendo recursos resonantes, formación y asociación de pensamiento. Trabajamos junto a nuestros clientes agricultores y ganaderos para apoyarles en la consecución de sus objetivos empresariales, desde la gestión financiera y la planificación empresarial hasta la sostenibilidad personal como propietario de un negocio, pasando por el acceso a la tierra, el capital y los mercados.

KTA da prioridad al trabajo con los propietarios de pequeños granjas y ranchos sostenibles que

históricamente han sido excluidos de los recursos y el reconocimiento dentro de nuestro sistema alimentario -- es decir, las comunidades negras, indígenas, y de personas de color, de mujerxs, de personas de bajos ingresos, de inmigrantes y de comunidades LGBTQ+. Nuestros clientes están impulsados por un profundo sentido de la responsabilidad por el medio ambiente, a la vez que actúan como líderes de la comunidad a través de la creación de puestos de trabajo, la tutoría entre pares, el apoyo a la ayuda mutua, las contribuciones a los programas de acceso a los alimentos, las funciones de la junta directiva y el comité consultivo, y mucho más.

Estamos agradecidos por las numerosas formas en que estos agricultores y ganaderos - además de tantos otros en nuestra cuenca alimentaria - contribuyen con su talento, sabiduría y participaciones para nutrir nuestras comunidades y la ecología.

Tipo de operación principal de nuestros clientes*



Flores	5%
Fruta/Frutos rojos	16%
Granos	1%
Hierbas	2%
Ganado	15%
Trasplantes/ Invernadero/ Semillas	2%
Vegetales	59%



Skyelark Ranch
Foto: Nicola Parisi

Aspectos destacados de las Operaciones de nuestros Clientes

- **Crecimiento del 57.9% en el salario neto**
 - En promedio, los clientes que han completado su viaje de tres años con nosotros comenzaron nuestro programa con un ingreso neto de \$21,350 por propietario de empresa agrícola o ganadera, y aumentaron a una media de \$33,718 después de tres años. Esta cifra no toma en cuenta la inflación.
- **Aumento del 33.5% de los ingresos brutos medios de 2020 a 2021**
 - Este porcentaje puede verse afectado por las subvenciones y ayudas que reciben individualmente los clientes.
- **El 93% de los clientes activos considera que ha mejorado su capacidad para tomar mejores decisiones empresariales en el último año**

*Esta información se evaluó inicialmente en el momento en que los clientes se incorporaron 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.



CLIENTE:

MOUA FARM

Para reencontrarse con su herencia Laosiana tras mudarse a California, Ge Moua empezó a cultivar productos para su familia en el patio de su casa, basándose en los conocimientos agrícolas transmitidos por sus padres. Ahora, Moua Farm se ocupa de muchas comunidades alrededor de la área de la bahía ofreciendo verduras y flores de cultivo orgánico.

En 2021, Ge solicitó una beca del Programa de Eficiencia y Mejoramiento del Uso de Agua (SWEEP)* para ayudar a financiar las mejoras estructurales de su granja, incluida la instalación de una bomba alimentada por energía solar fuera de la red y una línea principal de agua subterránea más resistente. La solicitud de la beca era compleja y requería mucho tiempo. Ge, que ya no da abasto con la gestión de su granja, acudió a nuestra Asesora de Negocio, Sr. Federica Beatrice para que le ayudara. Federica dedicó semanas de trabajo a la solicitud, calculando los niveles de emisión pasados y futuros, formateando y recopilando documentos, coordinando reuniones y realizando investigaciones sobre la gestión del agua.

Ge recibió \$58,000 de financiamiento de SWEEP y, una vez completadas las instalaciones, podrá reducir significativamente sus emisiones de gases de efecto invernadero, ahorrar \$10,000 anuales en costos operativos y regar sus campos de forma más eficiente. A partir de esta experiencia, Ge y Federica no sólo pudieron profundizar en su relación de asesoramiento, sino que también transmitieron a los administradores de la beca su opinión sobre cómo hacer del programa SWEEP una experiencia más factible para los pequeños productores con pocos recursos.

*Las becas SWEEP son gestionadas por la Oficina de Agricultura e Innovación Medioambiental del Departamento de Alimentos y Agricultura de California (CDFA).



Foto: Shao Shan Farm

CLIENTE:

SHAO SHAN FARM

Para Scott Chang-Fleeman, la agricultura no es sólo el acto de cultivar, sino el cultivo activo de cultura e identidad. Cultivar productos centrados en Asia es la forma que tiene Scott de honrar su propia identidad birracial y, al mismo tiempo, alimentar a la diáspora Asiático-Americana que le rodea.

Como único propietario de Shao Shan Farm, Scott supervisa todos los aspectos de su negocio, una carga que para muchos propietarios puede ser pesada de llevar. Entendiendo las decisiones del propietario de un negocio agrícola, Asesora de Negocio, Sr. Lily Schneider ha actuado como caja de resonancia para Scott, proporcionando apoyo técnico y estratégico para ayudarlo a evaluar a fondo las decisiones difíciles. Concretamente, en 2021, Scott se vio obligado a trasladar su granja debido a la sequía, una

decisión importante que afectaría no sólo al lugar donde cultivaba, sino también la forma de hacerlo en cuanto a su plan de cultivo y estrategia de mercado. Scott y Lily trabajaron juntos para evaluar las diferentes opciones de terrenos, y desarrollaron una Matriz de Decisión sobre Terreno que tenía en cuenta los criterios y objetivos específicos de Scott para las oportunidades de terreno. Tras un año de búsqueda, Scott consiguió una parcela de cinco acres en Sebastopol, donde actualmente lleva a cabo su operación. Incluso mientras navegaba por la inestabilidad del acceso a la tierra, Scott se aseguró de que los productos inspiradores centrados en Asia siguieran siendo una característica constante y definitoria de Shao Shan Farm, una visión firme que guió a Lily mientras perfeccionaba su comprensión y apoyo a las necesidades de Scott.

DESARROLLO DE ECOSISTEMAS

Como complemento a nuestro asesoramiento empresarial 1:1, KTA ha estado ampliando nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas, que busca reconstruir el mercado para centrar la propiedad, el liderazgo y la solidaridad de los agricultores. Basándonos en la sabiduría y las necesidades de nuestros clientes agricultores y ganaderos, hemos comprendido que para transformar nuestro sistema alimentario y permitir que prosperen las pequeñas granjas y ranchos sostenibles, también tenemos que dar forma a las instituciones que controlan la tierra, los mercados y el capital. Estas tres áreas de interés se han visto determinadas por nuestro asesoramiento 1:1, concretamente por la comprensión de los clientes de que necesitan apoyo no sólo para sus negocios, sino también en el ecosistema más amplio en el que operan.

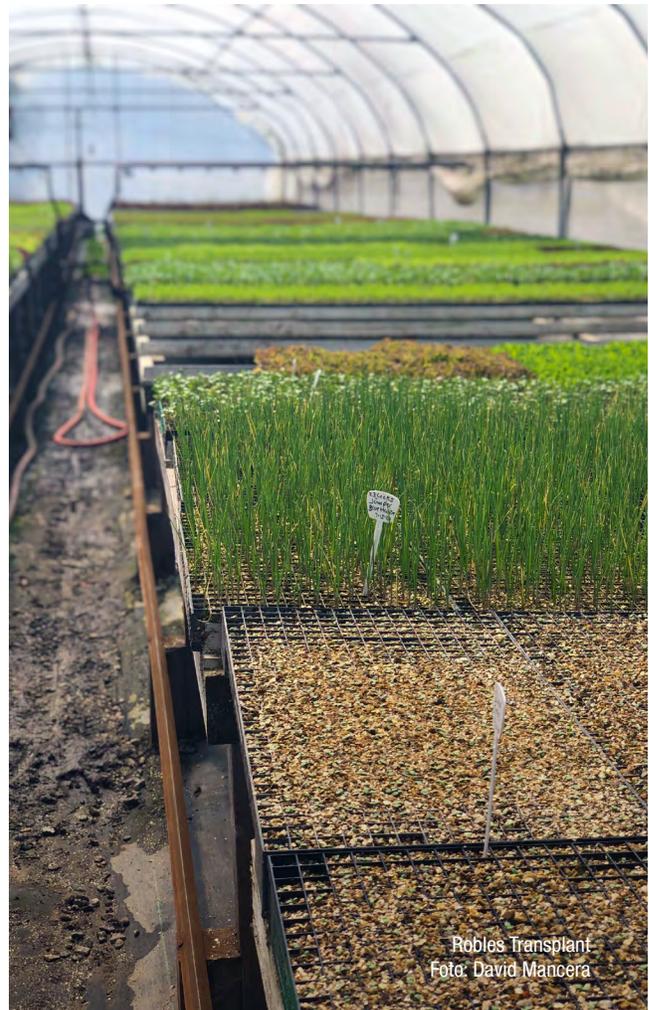
En los últimos tres años, nuestro equipo ha incubado o apoyado 26 proyectos de Desarrollo de Ecosistemas en las cuatro regiones a las que servimos, diseñando y probando soluciones creativas para aumentar el poder y el acceso equitativo de los agricultores y ganaderos en el mercado. Nuestro enfoque de estos proyectos se basa en la colaboración, la innovación y el intercambio de conocimientos entre nuestra comunidad de clientes y socios alineados con nuestros valores. Mantenemos una perspectiva a largo plazo hacia este trabajo, investigando, innovando, aprendiendo y adaptándonos con el compromiso de acumular beneficios para los clientes, sus comunidades y nuestra cuenca alimentaria regional.

La siguiente información destaca las necesidades, experiencias y prácticas de los clientes en el mercado, que informan sobre cómo adaptamos nuestro programa para apoyarlos.

Capital

Los fondos que representan inversiones críticas o líneas de vida para nuestros clientes pueden ser a menudo inaccesibles debido a las barreras lingüísticas, los requisitos de elegibilidad, los complejos procesos de solicitud y los largos plazos para solicitar y recibir fondos. Durante los dos últimos años de incendios forestales y una pandemia mundial, hemos visto cómo estos retos se volvían especialmente gravosos cuando los clientes luchaban por conseguir fondos de emergencia para mantener sus empresas a flote. Dentro de nuestro asesoramiento empresarial 1:1, nos hemos centrado en apoyar a los agricultores y ganaderos en la búsqueda y evaluación de opciones de financiamiento, así como en ayudarles a preparar las solicitudes. En lo que respecta al acceso al capital a través de nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas, nuestro trabajo consiste en aprovechar nuestras relaciones para poner en contacto a los líderes de la comunidad directamente 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 productores para que los administren.

- **Durante su participación en nuestro programa, los clientes han accedido a 12.8 millones de dólares de financiamiento a través de subvenciones y préstamos**





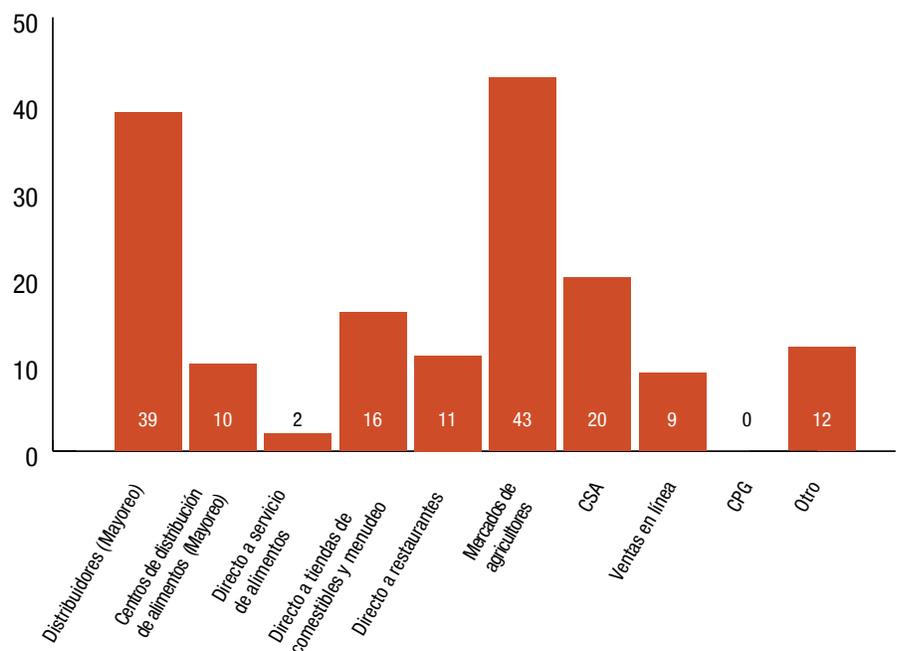
Lunaria Flower Farm
Foto: Daniela Sawaya

Mercados

Cada cliente tiene una combinación de canales de mercado única, que trabajamos con ellos para evaluar su negocio. La información en el gráfico representa la composición de los canales de mercado de nuestros clientes a través de la totalidad de nuestra comunidad de clientes. Al hacer crecer nuestro programa de Desarrollo de Ecosistemas, estos datos nos ayudan a conocer las tendencias del mercado entre los clientes, además de identificar las oportunidades para ampliar el acceso al mercado.

Composición de canales de mercado 2021

Tamaño promedio de los canales de mercado (%) por negocios individuales de clientes



Tierra

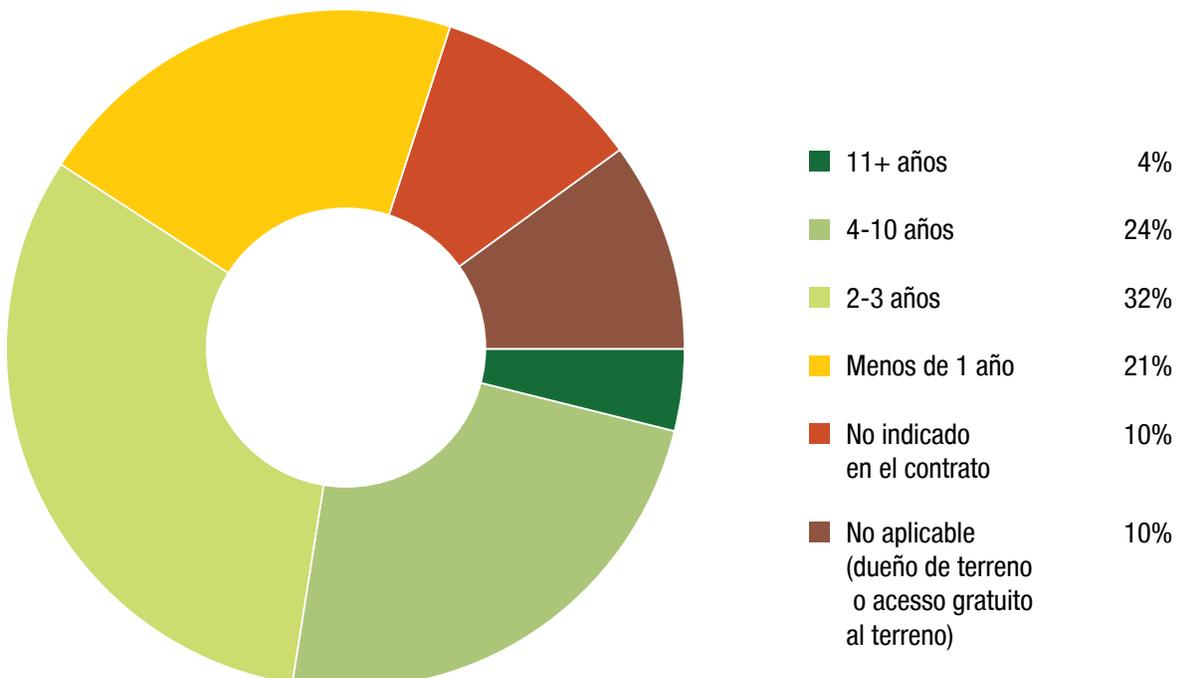
Los objetivos de nuestros clientes en torno a la propiedad de la tierra varían en función del negocio y la experiencia vivida de cada uno y, para algunos, pueden implicar la exploración de su papel en la rematriación de tierras Indígenas. Tanto si se trata de una hipoteca como de un contrato de arrendamiento a largo plazo o de cualquier otro tipo de acuerdo sobre el terreno, alineamos nuestro apoyo con lo que nuestros clientes identifican como el enfoque resonante para su negocio. A partir de estas experiencias con los clientes, nos sigue quedando claro que la seguridad de la tierra a largo plazo es un componente clave para la viabilidad de las explotaciones. Como los precios de la tierra siguen siendo exorbitantes y las consideraciones sobre el riesgo de incendios forestales y la accesibilidad al agua se agudizan en California, estamos experimentando y mejorando los modelos de acceso y propiedad de la tierra a través de nuestro trabajo de Desarrollo de Ecosistemas.

- **14,117 acres administrados por los clientes, que aumentan a medida que crece nuestra comunidad de clientes**
- **El 40% de los clientes declararon que había algún grado de inestabilidad en su situación de terreno, mientras que el 59% indicó tener una situación estable**
- **El 91.3% de los clientes utilizan activamente prácticas que pueden reducir los impactos agrícolas adversos sobre la tierra y el ecosistema**
 - Las prácticas declaradas por los propios clientes incluyen la agricultura con labranza reducida o labranza cero, el pastoreo rotativo, los cultivos de cobertura, la plantación de setos autóctonos, la agricultura de secano, la rotación de cultivos y el compostaje, entre otras.



Tenencia de tierra de nuestros clientes

Porcentaje de clientes con términos de alquiler en cada rango



PROYECTO DE DESARROLLO DE ECOSISTEMAS:

RANCHO SAN BENITO

Rancho San Benito nació de la visión de una cooperativa de trabajadores agrícolas Latinos en la costa de San Mateo. Hace varios años, Joaquín Jiménez, junto con otros miembros del Consejo Asesor Latino de Half Moon Bay, abogó por un lugar para que los trabajadores agrícolas latinos pudieran cultivar y vender sus propios productos. Esta defensa llevó finalmente a la creación de Rancho San Benito, una organización 501c3 cuyo objetivo es abordar las barreras de acceso a la tierra y al mercado mediante el arrendamiento de tierras a los trabajadores agrícolas Latinos. La organización ofrece un espacio para que los trabajadores agrícolas cultiven y vendan sus propias cosechas, mejoren la salud del suelo y desarrollen sus habilidades empresariales.

La Directora de KTA, Sarah Gearen, se puso en contacto por primera vez con Joaquín a través de Puente de La Costa Sur, el centro de recursos comunitarios para familias Latinas de la costa. Cuando la organización se

estaba formando a principios de 2021, Joaquín se puso en contacto con Sarah para invitarla a formar parte de la junta bilingüe que estaba reuniendo. El enfoque de KTA para apoyar a Rancho San Benito ha sido ofrecer recursos, conexiones y asociación de pensamiento, solidarizándose con la comunidad Latina de la costa. KTA ha sido capaz de aprovechar nuestras relaciones con el socio regional y el fondo de tierras Peninsula Open Space Trust para abogar por la identificación de 56 acres de tierra adecuada, una parcela conocida como Wavecrest Acres, en Half Moon Bay. A principios de 2022, Serafín Ávila, Director de la Granja del Rancho San Benito, puso la primera piedra en Wavecrest Acres, un hito importante en el camino hacia la realización de la visión del Rancho San Benito.



PROYECTO DE DESARROLLO DE ECOSISTEMAS:

RANCHO CORRALITOS

La Costa Central de California, una zona caracterizada por el elevado costo de la tierra y la escasa disponibilidad de parcelas de pequeño tamaño es una región con importantes barreras para el acceso a la agricultura ecológica, especialmente entre los productores de comunidades vulnerables. Rancho Corralitos se inició a través de una asociación entre Kitchen Table Advisors, Dirt Capital y The People's Land Fund, tres organizaciones motivadas para aumentar el acceso equitativo a la tierra de los agricultores Latinos en la Costa Central. En 2021, nuestras organizaciones colaboraron en la compra de una parcela de 170 acres de tierra agrícola orgánica en Watsonville con un plan para transferir la propiedad a un grupo de agricultores inmigrantes Latinos a un costo reducido. Cada organización aportó puntos fuertes diversos pero complementarios al proyecto: KTA aportó su conocimiento y conexión con la comunidad agrícola local, Dirt Capital apoyó con su experiencia en la adquisición de tierras agrícolas, y The People's Land Fund aportó su experiencia en torno a las necesidades de tierras e infraestructuras de los agricultores

y administradores POC. Juntos, aprovechamos una estrategia de capital integrada que incluía financiamiento de capital, subvenciones y préstamos de bajo costo para comprar el terreno. En los próximos años, la tierra será transferida a un grupo de agricultores Latinos, con los que actualmente estamos trabajando para preparar la compra. Al comprender las necesidades de los agricultores Latinos de la región y poner en marcha esta colaboración entre organizaciones, nuestras organizaciones pudieron innovar en torno a los modelos de transferencia de capital y de tierras agrícolas, cambiando el panorama de la propiedad de tierras agrícolas orgánicas en la Costa Central.



CRECER EN COMUNIDAD

El próximo año, Kitchen Table Advisors cumplirá 10 años de trayectoria de nuestra organización en comunidad con todos ustedes, nuestros clientes, socios y simpatizantes. El impacto de este viaje se percibe en la reflexión y el aprendizaje que se produce constantemente en esta comunidad. Está en escuchar y dejarse guiar por nuestros clientes agricultores y ganaderos, persiguiendo proyectos innovadores con socios y encontrando la conexión con los demás a través de nuestros valores compartidos, es como podemos transformar juntos nuestro sistema alimentario.

En el año que viene, estas reflexiones y aprendizajes seguirán informándonos en KTA mientras evolucionamos nuestras operaciones internas junto con nuestro trabajo programático. Nuestros principales objetivos internos incluyen el fomento de nuestra estructura organizativa, nuestra cultura y nuestro equipo para que podamos seguir cumpliendo nuestro propósito. Además, estamos construyendo departamentos y áreas de programas críticos, elevando las interdependencias en nuestro modelo organizativo distribuido. Dentro de nuestro trabajo de programas específicamente, estamos desarrollando nuestra evaluación y eficiencia de programas. Esto significa que compartiremos más información sobre cómo definimos nuestro impacto organizativo, el perfeccionamiento continuo de nuestros métodos de evaluación de programas y cómo rendimos cuentas a todas nuestras partes interesadas.

Mientras pensamos en el camino que tenemos por delante, agradecemos profundamente que se haya unido a nosotros en la mesa de la cocina. Esperamos seguir aprendiendo, creciendo y celebrando juntos la mejora de las pequeñas explotaciones agrícolas y ganaderas sostenibles.



Magaña Farm
Foto: Ben Gibbs for the Schmidt Family Foundation



Spreadwing Farm
Foto: Jonathan Fong



Fogline Farm
Foto: West Cliff Creative



Feral Heart Farm
Foto: Paige Green

CONÉCTESE CON KTA

Póngase en contacto, manténgase conectado y obtenga más información sobre los agricultores y ganaderos que apoyamos.

kitchentableadvisors.org

info@kitchentableadvisors.org



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



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

CONTRIBUIR CON KTA

Hace falta 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, agradecemos la oportunidad de caminar junto a usted para mejorar las pequeñas explotaciones agrícolas y ganaderas sostenibles.

kitchentableadvisors.org/donate

