

La Agricultura Apoyado por la Comunidad (“CSA”)

Una guía de entrenamiento para el rancho de CSA nuevo o prospectivo

Producido por CSA-MI

Prólogo

Durante los veinte años pasados, ha habido un aumento notable de las alternativas locales al sistema dominante de alimento. Muchos rancheros y sus vecinos no agrícolas han reconocido los defectos sociales, económicos, ambientales y alimenticios en el sistema industrial interurbano y el valor de interacción directa. Cooperativas de consumidor, mercados de los rancheros, “u-picks” y los ranchos de CSA son todas las estrategias de traer los agricultores y los comedores más cercanos.

Mientras cada uno de estas estrategias tiene mérito, el CSA es quizás lo más creativo y holístico. De hecho, su crecimiento rápido representa esto. En los últimos años 80 el número de los ranchos CSA el este país podía ser contado en una mano. Hoy día se está acercando a los 2000, y más por algunas estimaciones. En Michigan, los ranchos CSA han aumentado más de 600% en los últimos años, de nueve en 1998 a 60 en 2007. ¿Entonces, que es un CSA y cómo es diferente de las otras formas de marketing directa?

En el fondo, CSA gira alrededor de una relación significativa que implica un rancho, un grupo de miembros del rancho y la tierra de labranza. Esta relación tiende a ser anual o estacional, en vez de semanal u ocasional. El rancho acuerda cultivar una diversidad de fruta, verduras, flores y/o productos de animales de una manera ambientalmente sana (y transparente) y compartir la producción con los miembros, generalmente semanalmente. Los miembros reciben una “cesta del mercado” del producto fresco en vez de artículos individualmente seleccionados. En cambio, los miembros convienen antes de que comience la temporada a invertir en la operación, apoyando al rancho y sus métodos de producción. Además, los miembros reconocen que los sistemas naturales nunca son completamente fiables o controlables - que sequía y los escarabajos de pulga suceden - y están dispuestos a aceptar algo del riesgo de cultivo junto con el rancho. Así, la relación del rancho-miembro no es solamente económica sino bisagra en conocimiento mutuo, la filosofía compartida y la confianza. Estos elementos se están reforzados a menudo con oportunidades de visitar y trabajar en el rancho. Algunos ranchos CSA aún requieren que los miembros participen en el trabajo, la toma de decisiones, incluso la propiedad de la operación agrícola.

Los ranchos CSA reflejan y dependen en el ambiente de la vida y el trabajo, son del contexto – por eso, no hay dos que son iguales. Se están diseñados para adaptarse al lugar, los suelos, los datos demográficos, la historia y la cultura. Consecuentemente, las relaciones no pueden ser superficiales o absoluto, sino necesitan ser negociado y renegociado continuamente. Sería fácil replegar un CSA si dependieron de reglas y fórmulas. ¿Pero por qué querríamos hacer esto? Las prescripciones y las eficacias mecánicas caracterizan el sistema industrial que estamos intentando reformar (sino eliminar). Los ranchos CSA nos mueven lejos del “McDonaldization” de nosotros mismos, de nuestro alimento y de nuestra tierra. No obstante, la azada contra la expansión descontrolada de la ciudad, como nadar contra la corriente, es trabajo difícil y desafiador. Necesitamos pautas, recursos y consejo experimentado para ayudarnos a lo largo de la trayectoria.

Este manual fue creado por apenas esta razón. Su propósito es asistir a rancheros nuevos y prospectivos de CSA por proveer algunas “tuercas y pernos” básicos del manejo de un CSA, sin perder la vista del hecho de que cada uno tiene su propia personalidad única y colección de demandas. Las pautas y las recomendaciones en este manual son el resultado de años por ensayo y error. Los rancheros experimentados y los defensores de CSA están compartiendo esta información con la esperanza de que usted sea acertado y que su éxito, alternadamente, nos ayudará todos a crecer y consolidará el movimiento de CSA, en Michigan y a través de la nación.

Laura B. DeLind
Universidad de Estado de Michigan
Invierno, 2007

El Contenido

El Prólogo

La Introducción

1. Los tipos y precios de las partes de CSA
2. Los miembros del rancho CSA
3. La comunicación
4. La producción publica/Cuánto debería plantar
5. La distribución
6. La mezcla de CSA con otros mercados
7. El negocio del rancho de CSA

This CSA Training Manual is a production of CSA- MI, 524 Woodland Dr, Traverse City, MI 49686.

PDF files of the manual are available at <http://csafarms.org/csaresources.asp>.

Currently out of print. Contact us for unbound copy in Spanish.

A CD with the manual and crop planning software are also available.

A Sustainable Agriculture Research and Education (SARE) grant supported the production of this document.

The following people provided writing, editorial and/or review services for this project:

- Lee Arboreal, Eater's Guild Farm
- Laura B DeLind, MSU
- Rebecca Graff, Fair Share Farm
- Jim Sluyter and Jo Meller, Five Springs Farm
- Jenny Tutlis, Meadowlark Farm
- Mike and Phyllis Wells, Wells Family Farm
- Santee Ware, Ware Farm
- William Willging, Performance Solutions
- Theresa Williams, Pond House Farm
 - Translation to Spanish by Mollie Wolff with financial assistance from the USDA Risk Management Agency through a grant to the Michigan Land Use Institute, 148 E. Front St, Traverse City, MI 49684.
 - Crop Planning Software on the CD is was developed by and is offered courtesy of the Michigan State University Student Farm CSA (with modifications by Jim Sluyter)

Non-commercial reproduction of any portion of this manual is hereby permitted

La Introducción al Rancho de CSA

La agricultura apoyada por la comunidad (CSA) es una estrategia de marketing y una filosofía. El rancho vende partes de sus productos agrícolas de la próxima temporada, generalmente antes de que comience. Cada semana de la temporada, el miembro recibirá una parte de los productos frescos del rancho. En algunos casos, los miembros están implicados en las decisiones de todos los aspectos de la operación; en otros el rancho toma todas las decisiones. Cada CSA es única al rancho y a la comunidad que sirve. Los miembros pueden recoger sus cajas en el rancho, en otros sitios de entrega o por servicio a domicilio. El CSA viene en muchas formas.

Los Provechos

- El rancho recibe el dinero antes del comienzo de la temporada para las semillas, los trasplantes, materiales, etc.
- El rancho puede promocionar en la temporada baja para reclutar a nuevos miembros.
- El rancho puede concentrarse en la producción durante la temporada.
- La relación con los miembros es por lo menos durante una temporada.
- Los miembros comparten los riesgos financieros de la cosecha.

Los Desafíos

- La producción de cosecha – se puede cultivar tanta como 30 o más diferentes cosechas para promover diversidad a los miembros por toda la temporada.
- La disponibilidad de trabajo - está plantando, cosechando, limpiando, clasificando y embalando la cosecha continuamente.
- La localización - si la localización del rancho está cerca a la mayoría de los miembros, la recolección en el rancho es lo menos agobiante para el rancho; sino, debería establecer otro sitio de entrega.
- La retención de los miembros – Puede perder a sus miembros si dan demasiados o pocos productos, o demasiadas cosas desconocidas.

Los recursos necesarios

- La experiencia en la cultivación de una gran cantidad de diferentes tipos de vegetales.
- Una pequeña cantidad de tierra es aceptable si se la utiliza en la producción intensiva.
- La capacidad de manejar, embalar y entregar las cosechas.
- El invernadero es útil para poder comenzar plantas de semilla o prolongar la temporada.

Estadísticas de CSA en los EE.UU.

- Las 20-30 partes por acre es posible.
- Las 30 partes por rancho o trabajador es posible (aunque este es un poco alto).
- Para ganar un ingreso como tiempo completo, puede necesitar unos 80-100 partes.
- El rango de precios para la parte es a partir de la \$300-\$800 para cada uno al año (\$15-\$40 cada parte semanal).

Consejo

- Comienza pequeño - los 5-25 miembros si está experimentado en el cultivo, si no cultívelo para un par de años para los mercados de los ranchos y mantengan bien los expedientes de la producción.
- Al principio, haga marketing muy diverso, vendiendo el exceso a los mercados de ranchos, los restaurantes, o en su propio rancho.
- Involucre a los miembros en los eventos del rancho, las partes de trabajo, etc. para aumentar la retención de ellos.
- Publique un boletín de noticias cada semana para poner en la caja de cada miembro. Incluya lo que está sucediendo en el rancho, una lista de lo que está en la caja y unas recetas. Utilícelo para educar a los miembros sobre la consumición estacional, los principios sostenibles y las verduras desconocidas.
- No ponga un precio demasiado bajo en las partes - ésta es la razón más común de la quemadura del rancho.

Capítulo Uno: Los tipos y los precios de las partes de CSA

Tipos de las partes de CSA

Antes de que el cultivador pueda promover el rancho apropiadamente o poner los precios, hay que tomar algunas decisiones sobre la estructura de las partes. Algunas consideraciones incluyen:

1. ¿Cuánto tiempo de una temporada piensa que podría manejar usted?
2. ¿Cuándo es la primera y la última escarcha y como afectaría su cosecha?
3. ¿Cuántos semanas duran otros ranchos de CSA en su área?
4. ¿Vive en un centro turístico donde una temporada intensiva y corta sería mejor?
5. ¿Tiene (o puede construir) un alto túnel o un invernadero para prolongar su temporada?
6. ¿Tiene almacenaje, una bodega para vegetales crudos o una refrigeradora para almacenar los cultivos de raíces para una parte del otoño o invierno?
7. ¿De que tamaño es una parte? ¿Cuántas personas alimentará?

El rancho CSA se asocia generalmente a una gran variedad de verduras pero puede incluir:

- Partes **regulares** son partes semanales de vegetales que comienzan en la primavera o el verano y extienden hasta el otoño.

- A menudo las partes de **temporada extendida** son partes separadas; algunos cultivadores ofrecen los vegetales tempranos de un hoophouse, o unas partes del otoño de los hoophouses o de sótanos de raíz. Algunos ofrecen unas partes del invierno también de esas fuentes.

Generalmente, estos son menos frecuentes: cada otra semana o aún mensual.

- Partes de **temporada corta** pueden tener sentido. Por ejemplo, una parte del **verano** de 8 o 10 semanas en plena temporada puede ser una manera de manejar una munificencia de plena verano. Esto es particularmente útil donde hay los residentes del verano que no estén en el área temprano o tarde en la temporada del cultivo.

- Las **medias** partes o las partes de **familia** son estrategias para dar al miembro una cierta capacidad de modificar el tamaño de una parte.

- A veces incluyen las flores en una parte regular. Otros cultivadores prefieren ofrecer una parte separada del ramo.

- Las partes de **fruta, carne, huevos o leche** se pueden ser proveídos como partes separadas; si está disponible de su rancho o usted podría incorporar éstos en sus partes regulares.

- Las partes separadas de productos de otros productores pueden ser agregadas: pan, miel, o todo lo demás que puede imaginar. Estas otras partes pueden agregar un nivel de complejidad a la operación que pudiera sorprenderle. Tenga esta idea presente para más adelante mientras gana experiencia.

- Las partes de **trabajo**: Mientras algunos ranchos de CSA requieren la implicación de sus miembros en el trabajo de la operación, a menudo esto es más como una opción ofrecida en un costo más bajo.

Manteniendo las cosas simples por lo menos para los primeros años tiene mucho sentido.

Embarque en las diversas partes y opciones mientras gana experiencia y confianza.

Tasando la parte - dólares y sentido

¿Puede poner un precio en su comunidad? Claro que no. Y muchos miembros de los ranchos de CSA consideran su asociación al rancho tener valor mucho más del coste de una parte. Pero todavía tiene que fijar un precio. La extensión cooperativa de la Universidad de California describe el fijar del precio demasiado bajo como “el factor que contribuye más a la quemadura y el fracaso de un CSA.” Recuerde: usted está ofreciendo un producto único y debe ser pagado

adecuadamente.

Muchas veces los rancheros principiantes de CSA tienen dificultad poner un precio a sus partes que sea justa a sus miembros y a sí mismos. Los rancheros más experimentados pueden encontrarse inquietos con el precio que están cobrando pero son renuentes a cambiar. Aquí son algunas estrategias para la tasación de las partes que ayudarán a su rancho ser más sostenible ahora y a prosperar en el futuro.

El modelo “tradicional”

Si un movimiento tan joven tenga un modelo tradicional es éste: sume el costo de la operación del rancho por un año dado y divida esa cantidad igualmente entre los miembros. Este modelo es el más común cuando hay un grupo central, especialmente si el grupo central comenzó el rancho en primer lugar.

Ventajas

- Este método debe dar el rancho un salario fiable y cubrir los costos del rancho basados en costos reales.
- Los miembros pagan el valor completo y verdadero del alimento que reciben.
- Los miembros saben que están apoyando un rancho que es local, ambientalmente sostenible y que está guardando el espacio abierto para ellos mismos y las futuras generaciones. El rancho CSA actúa como un centro - un oasis - para la salud de su comunidad.

Consideraciones

- Es importante incluir todos los costos implicados. Esto incluye los salarios justos para el trabajo tan bien como costos ocultos o indirectos como la depreciación del equipo, el seguro, el cuidado de niños, los impuestos, las reparaciones y cosas así.
- La necesidad de mejoras de capital debe ser considerado.
- A menudo las oficinas de la extensión del condado pueden proveer ejemplos del presupuesto para ayudarle a detallar todos los costos de cultivo.

Tasación comparativa

Puede investigar lo que los otros ranchos CSA están cobrando, especialmente si están en la misma área de su rancho, y puede conseguir una idea de lo que quiera o pudiera cobrar. Si haga esto, mire más allá del precio de las partes y evalúe cuidadosamente la operación entera. Compruebe los precios de otros ranchos. Visita a www.csafarms.org para unos vínculos a varios ranchos con los precios que se extienden a partir del \$300.00 a \$600.00 por la parte.

Algunas consideraciones incluyen:

- ¿Para cuántas semanas están disponibles las partes?
- ¿De que tamaño es una parte? Es decir, usted considerara una parte adecuada para una familia de cuatro (que es “standard” para un CSA) o para una pareja (algunos cultivadores creen que esto es más conveniente que promueve media parte a una familia más pequeña)?
- ¿Ofrece más o menos productos (a partir de las verduras) comparado a otros ranchos similares? ¿Más o menos variedades de vegetales? ¿Tiene frutas suaves u otros productos?
- ¿Lava las verduras para que estén listas para servir o lo hacen sus miembros?
- ¿Ofrece más o menos amenidades, como viajes al rancho, eventos especiales, servicio a domicilio u otros?

Hay ciertos factores que nunca puede saber sobre otros ranchos, tales como carga de deuda, que

pueda influenciar los precios de las partes. Sabemos de ranchos que cobran considerablemente más que sus vecinos más cercanos pero todavía no tienen ningún problema vender las partes. Sienten que el precio es lo que es necesario para permanecer en negocio y hacen todo lo posible para impresionar ese hecho a sus miembros. Y los miembros continúan a volver (o esperan en la lista de espera).

Por la libra

Cuando asistimos a la conferencia de CSA en Massachusetts en 1997 notamos que muchos ranchos tenían precios mucho más altos que los nuestros. Notamos que también tenían partes mucho más grandes que nosotros. Resultó que muchos tenían precios de las partes y cantidades estimadas de verduras que eran cerca de un dólar por libra para el producto de la temporada (recuerde que esto era 1997). “Por libra” es un concepto fácil que sus miembros pueden agarrar y puede darle una base para ajustar el precio de las partes al tamaño supuesto de las partes. Cualquier valor que fija pareciera demasiado alto para la acelga o la col rizada, pero una ganga para el ajo orgánico.

Compare a los mercados

Mercado de los rancheros

- Si ya utiliza otros mercados para vender sus productos tiene una buena base para tasar sus partes. Los precios en el mercado de los rancheros pueden ser la base para el precio de una parte. Algunos cultivadores fijan una meta de proveer una parte que valdría un poco menos, el mismo, o un poco más del precio real pagado por la semana para una parte, dependiendo de cómo consideran el valor de una parte para compararlo al mercado.
- Se puede fijar el precio de las partes más alto que precio del mercado, por ejemplo, los miembros están recibiendo entrega a domicilio, algo con valor agregado como trenzas de ajo u otras amenidades.
- El precio puede ser más bajo que mercado porque el miembro tiene menos opción en la mezcla de vegetales comparado a la compradora del mercado.
- La parte puede ser más bajo que el precio real porque el miembro ha pagado por adelantado.
- Comprobando el mercado periódicamente y guardando los expedientes de los precios usted podría llegar a un precio promedio semanal.
- Otra estrategia es pesar cada recolección como cierta cantidad y poner un precio según el mercado de los rancheros.

Mercado convencional del alimento

Una variación en este tema es investigar el costo estimado en el supermercado o un mercado natural de la cantidad de alimento que sería en una parte típica de un año. Otra vez, se puede hacer el caso para cobrar más (orgánico, local, fresco), menos (menos opciones, estacionalidad) o igual que el mercado.

Cierta investigación ha sugerido que el alimento de un rancho CSA es generalmente más bajo en precio que el alimento orgánico producido de mercados locales y el alimento a menudo menos que convencionalmente producido en el supermercado. Mientras que esto puede ser un factor de venta para atraer a miembros, es también importante recordar que CSA *no* se trata al alimento barato.

Precio justo para un valor justo

No importa cómo usted fija los precios usted quisiera que cada uno este tratado justamente (incluyendo, por supuesto, usted mismo). Cualquier método de la tasación poder - y deber - alcanzar esta meta. Cuando está poniendo o avaluando su precio de las partes debe tener estas

características:

- Usted es feliz con el precio.
- Las partes no son difíciles de vender.
- Está satisfecho con el número de miembros que vuelven cada año.
- Puede seguir cosechando indefinidamente con el ingreso que recibe.
- ¡Se siente compensó por su trabajo - que sea considerable!

Diferentes tipos de partes

Muchos ranchos tienen más de un tipo de parte. Partes completas, medias, para una persona, trueque, trabajo, invierno, verano. Usted necesitará aplicar su estrategia de tasación elegida a cada categoría que el rancho ofrezca. Para evitar la confusión algunos rancheros eligen ofrecer solamente un tipo de parte, y pida que los miembros hagan sus propias distinciones. Por ejemplo, si una parte es demasiado grande para una pareja, encontrarán otra pareja con quien puede partirlo y dividir el precio y las responsabilidades ellos mismos. Los cultivadores que no tienen mucha experiencia o a menudo los rancheros nuevos a CSA fijan un precio bajo por el primer año o dos, razonando que deben descontar su período de aprendizaje. Esto tenía sentido para nosotros en nuestro primer año. El riesgo, por supuesto, es que puede ser difícil subir los precios a una cantidad más razonable sin perder a algunos miembros. Si usted elige comenzar con un precio bajo asegure que sus miembros entiendan que está descontando y porqué. Acentúe que solamente es temporal. El primer año utilizamos cada oportunidad de recordar a nuestros miembros estos puntos y teníamos poco problema con el aumento de los precios. Lo mejor es listar su sistema y lanzar el CSA con un precio que no necesite ser cambiado dramáticamente.

Algunos ranchos mantienen el precio más bajo requiriendo que sus miembros trabajan algunos horas en el rancho o ofrecen un precio más bajo para una parte de trabajo. Otros encuentran que los miembros pagarán un premio para evitar cualquier obligación del trabajo. Lo importante es que cada rancho es diferente. Usted tendrá que adaptar su precio a su rancho y a sus miembros.

Capítulo Dos: El miembro del rancho CSA

El reclutamiento

Usted ha tomado algunas decisiones para los tamaños y tipos de la parte y la longitud de su temporada. ¡Ahora necesita miembros! El reclutamiento de miembros puede ser intimidante para un ranchero tímido pero después de que hable con la primera persona entusiástica, ganará confianza. Pues mientras su propio entusiasmo crece, la gente hará más interesada, ellos comenzará a hablar sobre la idea con sus amigos y los vecinos y la bola rodarán. Esto es un gran rato de promover la fruta y verdura local fresca y el modelo de CSA ya no es nuevo - muchos serán familiares con el concepto. Será útil fijar - y mantener - una meta para el número de partes que ofrecerá durante los primeros años. ¡Esté seguro que no aceptas más partes que usted puede dirigir! También, asegure que cuando personas interesadas comienzan a llamar esté listo para contestar a todas sus preguntas. Sería útil tener un folleto o el sitio del web cerca del teléfono durante éstas llamadas. Esté seguro de proporcionar tanta información como sea posible. Usted quisiera que los miembros anticipados supieran qué esperar.

Aquí están algunas maneras de reclutar a los nuevos miembros que han tenido éxito:

- La mayoría de los cultivadores convienen que la mejor manera de promover es de palabra. Cuando la gente esta feliz como miembro de su CSA ellos dirá a sus amigos. Algunos ofrecen descuentos o recompensas a los miembros que reclutan con éxito.
- Sugiera a los que están de vacaciones que pidan que un amigo o pariente recoge su parte.
- Mientras no hay tantas noticias en los periódicos como era en años atrás, CSA todavía puede ser una característica atractiva en el periódico local. Invite a un reportero al rancho para un informe sobre su operación emocionante.
- Coloque sus folletos y/o los carteles en las áreas donde la gente interesada recolecta (iglesia, biblioteca, almacén de la comida saludable, organización ambiental)
- Algunos cultivadores han encontrado cierto lugar de trabajo en donde pueden vender todas o muchas de sus partes. Fíjese a los grupos que probablemente estarán interesados en el concepto de CSA, como organizaciones ambientales.
- Un letrero en los mercados del rancho.
- Tenga un sitio de web.
- Dé unas charlas o demostraciones de diapositiva, u otras presentaciones.
- Vaya en un canal local del radio con su oferta.
- Dé dos folletos a cada persona interesada; uno para ellos y uno para compartir con otra persona. Algunos rancheros ofrecen descuentos a los miembros que reclutan otros.
- Organice una reunión para que el público discuta sus ideas y atraiga a miembros. ¡Recuerde ofrecer comida rica!

Grupos centrales

Un grupo central es un grupo de personas implicadas más en el rancho que los otros miembros. El grupo central puede ser un activo verdadero a su rancho de CSA, y trae comunidad a la operación de una nueva y valiosa manera. Un grupo central, según Elizabeth Henderson (quien escribió el libro, *Comparte la Cosecha*) es "... el consejo de cultivador-miembro en que venimos juntos a manejar nuestro CSA." Algunos consideran la existencia de un grupo central como el sello de un CSA. Cualquier tamaño de rancho se puede beneficiar de este grupo selecto de partidarios. Junto con el ranchero, el grupo puede fijar las metas para la dirección del rancho y después ayudar a lograr esas metas. El grupo central puede aliviar mucha de la carga del rancho. La logística varía con la forma del rancho, los intereses del rancho y el compromiso

del grupo central. Algunos nuevos ranchos comienzan con un grupo central que después desarrolle los planes, encuentre el terreno y contrate a un rancho. Pero la mayoría de los ranchos de CSA son iniciados por un rancho, quien puede tener dificultad al comenzar del grupo central. La desgana de buscar ayuda puede ser un problema, pero aún más importante es la ansiedad sobre la entrega de un poco del control. Esté seguro que usted está claro en lo que quisiera - y no quisiera – que sean responsabilidades del grupo central. La mayoría de los cultivadores que han creado a un grupo central son felices que lo hicieron. El grupo central debe incluir una diversidad de los miembros que pueden ayudar al rancho a mantener la viabilidad de la organización y debe cambiar como lo hacen las necesidades del rancho.

Algunos de los deberes del grupo pueden incluir:

- Organiza reuniones sociales en el rancho
- Ayuda al rancho determinar el precio de las partes
- Recluta a miembros
- Crea un programa para los niños
- Da supervisión de los sitios de distribución o fiestas de trabajo
- Escribe el boletín de noticias
- Mantiene el sitio de web
- Reparta el exceso de verduras
- Coordina la comunicación para las fiestas de trabajo, reuniones, recolecciones faltadas, o cambio de fechas
- Mantiene los documentos, hace el presupuesto

Custodia de la comunidad

¿Por qué algunos miembros permanecen leales a un rancho por años y otros paran después de un año o dos? Los miembros vienen y los miembros van, pero los ranchos más exitosos son los que traen la gente a volverse año tras año. Todo que hacemos en un rancho CSA afectará a este tema, pues una deficiencia en el lado agrícola o cultural (trabajando con la gente) de la operación afectará a quién vuelve año tras año.

La primera regla a aprender es ésta: ¡Cuando los miembros se van, no la tome personalmente! La gente se mueve, sus prioridades cambian, comienzan sus propios jardines o viajan. Recuerde, también, que CSA no está para cada uno. No caben las necesidades y la forma de vida de todos.

Calidad

- Cultiva productos de una alta calidad - orgánico ya no significa chiquito o manchado
- La calidad se refiere más al sabor que la apariencia.

La mezcla correcta

- Mucha gente dice que junta con un CSA para la variedad y el desafío de verduras inusuales
- Es importante tener suficiente de los básicos, como judías verdes, tomates y zanahorias
- Pregunte a sus miembros lo que prefieren en un cuestionario simple
- Poca variedad puede ser una decepción. Esfuércese para una mezcla y una cantidad que se puedan utilizar para el planeamiento de las comidas.

¡Conéctese!

Más que cualquier otro tipo de rancho, el rancho CSA implica el trabajar con la gente. La alianza entre el rancho y el miembro va más allá de las necesidades obvias de la imparcialidad, honradez y equidad. Cuando la gente vuelve al rancho año tras año es porque hay una conexión.

Muchos miembros sienten que su rancho es "su" rancho y tienen un interés en su éxito. Los que le presentan como "su" rancho son más probables volverse el próximo año. Mucho de esto se fomenta con sus comunicaciones con los miembros. Vea a Capítulo tres. **Las Encuestas** ayudan que los miembros se sientan parte del rancho a través de sus impresiones sobre todo desde sus preferencias de verduras a la hora de la recolección. De sus miembros la oportunidad a hablar con usted.

La Experiencia del Rancho

Una vez Óscar Wilde dijo, “la consistencia es el último refugio del inimaginativo.” Pero puede ser el sello de un rancho CSA exitoso. Recuerde;

- Si sus productos siempre están lavados y empaquetados para los miembros, sigue haciéndolo
- Si los presenta para que a la gente elija, sigue haciéndolo
- Intente no cambiar días, tiempos o localizaciones de la recolección

Éste no es decir que el cambio por buena razón o por demanda popular (del miembro) debe ser evitado. Pero la significación de la consistencia señala a la importancia del planeamiento. La comunicación es la llave cuando necesita realizar cambios.

Su rancho es especial

Los acontecimientos pueden proporcionar un vínculo directo al rancho. Haya muchas oportunidades para invitar a todos para un almuerzo del potluck, una visita al rancho, una fiesta de sidra de manzana. Un cultivador comentó que aunque la asistencia no era alta en sus reuniones, las encuestas sugirieron que sus miembros les gusto saber que estaban disponibles. Otros reportaron asistencia alta.

Considere la significación de los pequeños suplementos que puede hacer - las flores, las fiestas de la sidra, o el té caliente en un día fresco del otoño.

Arréglalo correcto desde el principio

- Visite los ranchos CSA cercanos en los momentos críticos - como la cosecha y la preparación para la recolección - con un cuaderno en mano
 - Charle con otros rancheros de CSA
 - Lea sobre la operación del rancho CSA; mire las maneras diferentes que los rancheros CSA han sido desarrollados
 - Compre el libro *Comparte la Cosecha* escrito por Elizabeth Henderson (vea a los recursos)
 - Suscriba al boletín de noticias *El rancho de la Comunidad* (vea a los recursos)
 - Asegura que esté listo para el desafío de cultivar muchas variedades de cosechas.
- ¡Práctica!

Las expectativas

Poco compara con la decepción del tener expectativas que no se resuelvan. Un truco es encontrando a los miembros ideales para su rancho. Esto puede tardar tiempo. Recuerde:

- El ser miembro de un CSA es una experiencia única y no es para todos. Comunique los conceptos y los procedimientos de su propio rancho cuidadosamente y completamente para que los miembros sepan qué esperar.
- Cuando sus miembros reclutan otros, tendrán una mejor idea de qué esperar
- Ofrezca períodos de prueba si sea posible (2-3 semanas)
- Ofrezca los libros de cocina o las recetas para ayudar al cocinero
- Ofrezca las rebajas o aún “dinero devuelto garantizado” – solo un miembro infeliz puede hacer estrago con un rancho y pocos tomará la oferta

- Sea realista en sus expectativas también. Después de sus mejores esfuerzos, alguna gente dejará su CSA. Es importante que no lo tomes personalmente. Usted nunca satisfará a todos, y ésta no es su meta.

Otras ideas

- Colabore con otros rancheros para aumentar las variedades de verduras o de productos relacionados (como el jarabe o el pan)
- No dé demasiados productos. La gente no quiere perder los vegetales que no puede utilizar.
- Algunos cultivadores divulgan esto como razón frecuente que los miembros no vuelven.
- Algunos cultivadores no ofrecen cosas que son desperdiciadores de tiempo pero populares como judía verdes o fresas. Si está considerando caerlos, en cambio ofrézcalos como “u-pick.”
- Generalmente, la pérdida de 10% o 20% de sus miembros cada año no esta considerado un problema. Si sea más cercano al 50% trate a encontrar una razón...
- Pida un compromiso por el año siguiente mientras todavía es la temporada anterior; considere ofrecer un costo descontado para los depósitos tempranos.
- Fije un sistema de compañeros para los nuevos miembros.

Capítulo tres: ¡Comunique!

Hay dos aspectos primarios sobre la comunicación. La promoción es lo que hace para encontrar miembros. La comunicación en curso es la manera que mantiene miembros informados.

Cubriremos la promoción escrita aquí; mire a la sección sobre el reclutamiento de los miembros para más información sobre la comunicación de su mensaje con otros medios, como programas y reuniones.

Promoción

Los folletos y pósteres

Frecuentemente, un folleto o un póster es el primer contacto con un miembro anticipado. Usted puede tener solamente una oportunidad de impresionar a una persona. ¿Entonces, cómo puede hacer la mejor impresión?

Claridad: cerciórese de que su mensaje esté claro y que sea fácil encontrar la información de contacto.

- ¿Quién? - Usted, el ranchero y el rancho (¿tiene una foto o una insignia?).
- ¿Qué? - Una parte de un rancho CSA. Esté seguro de decir que es en una o dos oraciones (los vegetales, algunas hierbas y un ramo de flores, el número de semanas, etc.)
- ¿Dónde? - En el rancho (incluya las direcciones) o los sitios y las horas de entrega
- ¿Cuándo? - “Cada lunes, comenzando en los principios de junio”
- ¿Cuánto? - “El costo para una parte es \$300 que alimente a una pequeña familia”
- ¿Porqué? - Aquí es donde viene su mensaje verdadero; ¿es su mensaje sobre la comunidad, la salud, el ambiente, la crianza de los niños o la protección del espacio abierto? Dígales.

Un **póster** debería tener algunas frases claves, con la información de contacto. Un **folleto** obviamente puede tener más detalle.

Algunas consideraciones

Hágalo para que sea fácil leer.

- Use títulos claros para que miembros anticipados encuentren la información fácilmente. Los títulos como “¿Qué es un CSA?” y “Qué puedo esperar?” directa la gente a la información básica.
 - Manténgalo simple. La gente está muy ocupada. Usted puede decirles mucho más cuando sean miembros, pero demasiadas palabras al principio puede ser contraproducente
 - Hágalo atrayente. Las insignias o los gráficos ayudan a romper el espacio y a hacer un folleto o un cartel más accesible. Deje algún espacio blanco. Esto significa que la página entera no está llena de palabras (ni fotos). Deje los márgenes abundantes alrededor de la página y alrededor de los gráficos. Evite demasiado texto en negro, capitalizado o subrayado
 - Intente a utilizar las frases claves que destilan su mensaje. Unos ejemplos son “Alimento orgánico fresco semanal” o “Potluck para miembros del rancho Five Springs”
- ¡Corrija la prueba de imprenta! Y luego pida que otra persona lo corrija.

Comunicación en curso

Una forma que CSA es distinguido de otras formas de cultivo es la manera en que la mayoría de los cultivadores comunican con sus miembros. Para muchos cultivadores un boletín de noticias impreso o en el web es la mejor manera de mantener a miembros informados e interesados.

Boletines de noticias

Los boletines de noticias son un regalo maravilloso a sus miembros de CSA. Muchos cultivadores tienen un boletín de noticias semanal (por lo menos durante la temporada). Otros

optan por bisemanal, mensualmente o en los intervalos irregulares. Sin embargo, considere que es más probable que usted adherirá a un horario regular, lo que sea el horario.

Escribiendo un boletín de noticias semana tras semana puede ser una carga al ranchero que ya tiene demasiado que hacer. Su boletín de noticias no tiene que ser muy formal o desperdiciador de tiempo. Usted podría pedir que un miembro del rancho lo escriba, o los varios miembros pudieran contribuir. Algunos cultivadores escriben un cierto contenido general en la temporada baja que aumenta en las horas apropiadas durante la temporada alta. Otros prefieren la espontaneidad de escribirlo en la plena temporada. Aquí son algunas ideas para ayudar a mantener el boletín de noticias al corriente:

- Comienza con una cotización para que la inspiración empieza a fluir; las cotizaciones del jardín son fáciles encontrar en el web o en un libro de cotizaciones
- La escritura justo después de la cosecha o una caminata a través del campo también dará la inspiración
- Tenga una libreta cercana durante la semana para escribir pensamientos rápidamente
- Tenga columnas regulares que sean fáciles como los “vegetales de ésta semana” o “calendario de acontecimientos”
- Escriba sobre la condición de las cosechas, el tiempo, que son los otros factores que afectan la cosecha (para mejor o peor)
- Trate de ser claro, exacto, expresivo, agradable, sucinto y respetuoso
- Recuerda que la simplicidad es una virtud
- Si no puede encontrar el tiempo, o si no tiene confianza con la escritura, pregunta a un miembro del rancho que puede ser feliz de hacerlo

¿Cuántas páginas y con que frecuencia?

No hay reglas. Una página - un lado, mitad de una página - ambos lados, cuatro o más páginas, todo son opciones. Algunas de las limitaciones son:

- ¿Cuánto tiene que decir?
- ¿Cuánto tiempo tiene para decirlo?
- El tiempo y la capacidad de concentración de sus miembros
- Su capacidad de imprimir y copiar

Las computadoras y “Desktop Publishing”

Las computadoras proporcionan una manera de publicar un boletín de noticias fácilmente. Puede ser un documento de texto simple o completo con color y gráficos. Para publicar un boletín de noticias fácilmente - por lo menos uno que sea un poco elaborado - es importante preparar por adelantado. Diseñe una estructura fijada, con las características básicas, como el título y la insignia, y después puede añadir su texto. Fije cualquier característica de repetición, como “los vegetales de esta semana.”

El Internet

Con más gente que usa el web que antes, el Internet puede ahorrar tiempo, dinero y papel. Los boletines de noticias enviados por correo electrónico, blogs y sitios de web pueden ser maneras de comunicar inmediatamente. Hay opciones libres de sitios de web y del blog, y casi cada persona con una computadora tiene una cuenta de correo electrónico. Hasta hora ningunos de nuestros escritores han tenido mucha experiencia con esto. Compartiremos algunos puntos.

Correo electrónico

Es fácil establecer y familiar a la mayoría de gente. Haciendo cualquier cosa formal requiere un poco más maestría. Pero si hiciera algo muy formal (o si un miembro lo hace), cerciórese de que

no sea algo que estirará las capacidades de un módem muy lento.

Sitio de Web

Esto es una opción un poco más formal y sus miembros pueden visitar el sitio en su tiempo libre (quizá juntado con una nota rápida del correo electrónico diciendo que la nueva edición está disponible). Con poco o nada de experiencia con el web usted puede construir un sitio de web con la ayuda con los servicios de web que son muy baratos o gratis.

Blog

La opción más simple del boletín de noticias en el web es un blog, y hay varias opciones para los sitios de blog que son gratis. Éstos se pueden fijar para ser interactivos (sus miembros pueden responder) o no. Pueden también ser fijados para ser más o menos privados.

La manera tradicional

Si el Internet es demasiado nuevo y amenazador, y si los programas en la computadora le hacen marear, considere algunos métodos tradicionales.

- Corte y pegue materiales para pasar por una máquina de copias
- Escriba su boletín semanal por mano y haga las copias para sus miembros
- Si sus miembros vienen a un área de distribución central use una pizarra para los mensajes sencillos
- Pida que un miembro sea responsable para el boletín, y ofrézcale un descuento en su parte.

En el análisis final, la única medida verdadera de su boletín es si sea leída y disfrutada.

Las encuestas

Las encuestas ayudan que los miembros sienten como parte del rancho y ayuda al rancho a saber las preferencias de los miembros. Los rancheros no pueden saber qué quieren los miembros a menos que les den una oportunidad de decirlo.

Los recursos

Desktop Publishing

Looking Good in Print, Roger Parker, Ventana Press. Información fácilmente accesible sobre los elementos del diseño para los boletines de noticias, folletos, anuncios y otra comunicación escrita.

Newsletters from the Desktop, Joe Grossmann con David Doty, Ventana Press. Información específica, detallada sobre los boletines de noticias.

Los sitios de web que son gratis: <http://www.free-webhosts.com/>
<http://www.freewebspace.net/>

Los blogs

<http://www.blogger.com> – servicios para establecer un blog que son fáciles de utilizar.

Capítulo cuatro: Sembrando para el CSA

Sus planes del cultivo son el corazón de la operación de CSA. Es difícil cultivar una gran variedad de cosechas y asegurar que produzcan en tiempo para sus miembros. Si usted es nuevo al cultivo CSA, es mejor comenzar pequeño y poco a poco agregar más partes hasta que llega a un nivel cómodo. Esto dependerá en el tiempo que quiere pasar, si usted emplea cualquier ayuda, el nivel de energía, y la cantidad de tierra. Como pauta general, un acre de tierra suministrará vegetales para 20-30 partes.

Para las estimaciones de la producción por la unidad de tierra, mire las tablas de “Growing Information” en los catálogos de Johnny Seed. La producción real que consigue en su rancho variará, así que tendrá que depender de su propia experiencia. Mantenga buenos los expedientes y le ayudará a aprender sus propias producciones. También será más fácil sembrar las cantidades correctas cada año.

¿Cuánto sembrar?

- Cuanto sembrar para cada parte depende de varias cosas, algunos de los que son mencionado abajo. ¿Cuánto *usted* querrían recibir cada semana y por cuántos semanas? Considere que puede comer diferentemente (más vegetales) que muchos de sus miembros.
- El tamaño de la parte. Tome el número arriba y multiplíquelo por dos o cuatro personas (los tamaños más comunes de las partes de CSA).
- La variedad. Lo más diverso la variedad de vegetales en la cesta cada semana, lo menos de cada uno tiene que dar. Su variedad aumentará mientras gana más experiencia.
- La popularidad. Con algunas cosechas, como la berenjena, no les gusta mucho la gente y querrá dar menos de estos. Otros, como tomates, son muy populares y necesitará más.
- Otros productos. Si incluye otras cosas, como huevos o fruta, quizás necesitara menos vegetales.
- Las faltas. Plante extra, especialmente al principio, tanto como el 20%, para cubrir pérdidas.
- Otros mercados. Si tiene maneras de vender el producto extra (tal como un mercado de los rancheros), entonces el asunto de plantar demasiado no es un problema.
- Cuidense de dar demasiado. La gente no le gusta tirar la comida y ésta es la manera más segura de perder miembros. ¡Recuerde, sus miembros probablemente comen diferentemente que usted - casi nadie come tantos vegetales como un cultivador de vegetales!

Qué Sembrar - La Selección

Elegir las verduras que crecerá para sus miembros puede ser un proceso divertido. Es mejor empezar con lo que le gusta crecer y comer. Veinte diversas verduras con varias variedades para muchos de ellos es un buen punto de partida. Hemos encontrado que a menudo la gente quiere cosechas diarias, como judías verdes, zanahorias, papas, tomates y brócoli. Muchos miembros les gustan la idea de probar nuevas cosas, entonces puede ofrecer cosechas inusuales, como el hinojo del bulbo, albahaca, col rizada y los chalotes. Educa usted mismo y sus miembros sobre el nuevo alimento.

- Cosecha de sus propias fuerzas. ¿Cuales vegetales ya cultiva bien?
- Cosecha según las características de su tierra. Por ejemplo, las zanahorias les gusta de una marga arenosa, pero los tomates necesitan más nutritivo. Si tiene bastante tierra, produzca el maíz y las calabazas, pero si su rancho es pequeño, podría especializarse en hierbas.
- El clima. Elija variedades que se recomiendan para su área (los catálogos de semilla pueden ayudar) y consiga las cosas más aventuradas despues.
- Quede con las verduras anuales (y las frutas) primero, y agregue los perennes más adelante (por ejemplo espárrago, ruibarbo, fresas).

- Si no tiene un invernadero u otros medios de crecer trasplantes, utilice sobre todo las cosechas sembradas directas. Busque una buena fuente de trasplantes, sólo comprando los que realmente necesite. Puede ser difícil comprar variedades de trasplantes orgánicos o preferidos. En la mayoría de climas, las cosechas delicadas deben ser cultivadas de trasplantes, así que si no encuentra lo que quiere, intente a cultivarlos bajo de luces.

Cuando sembrar y sembrando en sucesión

Cultivando para una cosecha de larga-temporada es una de las partes más difíciles de cultivo de CSA. Usted quiere suministrar a sus miembros con lo más variedad posible para toda la temporada. Muchas cosechas, como lechuga y judías, necesitan ser sembrado muchas veces y no es divertido quedarse sin algo o tener mucho tiempo entre las cosechas porque no sembró con suficiente frecuencia. Haga su tarea y deciden que sembrar y cuánto, pida consejo de otros rancheros de CSA, y después haga un horario. (Véase la tabla).

Hay que tomar en cuenta muchos variables cuando hace el horario para sembrar y siempre es una obra en proceso. Aquí son algunos factores.

- ¿Hace mucho frío en la primavera? Si comienza sus trasplantes demasiado temprano, puede ser difícil tener cualquier cosa lista, especialmente si no tiene un invernadero. Asimismo, no plante demasiado temprano porque algunas cosechas crecen muy rápidamente en la primavera y puede madurar demasiado pronto, como lechuga y espinaca. Si planta las cosechas de tiempo caliente demasiado temprano ellos se agruparán durante la cosecha con plantaciones posteriores, dejándole con demasiado, tal como pepinos y judías verdes. Sepa las fechas probables de la helada de la primavera.
 - ¿Hace mucho calor en el verano? Algunas cosechas de tiempo fresco, como espinaca, crece mal en el verano y con otros, como lechuga, puede necesitar cambiar a las variedades tolerantes del calor del verano. Una tela de sombra y otra protección pueden ayudar.
 - ¿Cuándo empieza hacer frío y estar oscuro en el otoño? La anticipación de la desaceleración del otoño es difícil aprender. No preste la atención a los días a la madurez dada en catálogos de semilla cuando hace plantaciones posteriores. Las cosechas exuberantes de la primavera, como lechuga, estarán lentas y débiles en el otoño. Las plantaciones extenderán, dejando intervalos entre las cosechas. Para mantener un suministro continuo para sus miembros para el otoño, debería sembrar más frecuentemente y más pronto que hizo en la primavera, dejando más días para que se maduren en el otoño. Anticipe esto temprano en agosto.
 - La cantidad necesitada. Una forma de sembrar es sembrarlo con más frecuencia. Para las cosechas de crecimiento rápido, esto ayuda a evitar que demasiadas se maduren de una vez mientras espera la siguiente plantación.
 - Para hacer más de su plantación de una vez, utilice variedades que tienen diversas fechas de la maduración, tales como maíz dulce temprano y tarde. Invariable, algunas de estas variedades saldrán mejor que otras, y puede encontrarse escalonando las plantaciones de solamente sus favoritos.
 - Hora de la cosecha. Si la cosecha de algo como judías verdes o guisantes toma mucho tiempo, es más rápido si hay bastante para cosechar. Sembrando mas frecuentemente asegurará una buena cosecha y puede vender el exceso si quisiera.
 - La enfermedad y los insectos. Haga las plantaciones adicionales de ciertas cosechas como barrera contra los problemas futuros. Por ejemplo, el calabacín puede ser recogido por toda la temporada. Pero es común que va para abajo por el moho polvoriento y los insectos de calabaza. Una segunda plantación hecho un mes adelante le dará la cosecha continua.
- Manteniendo un horario de plantación a través de los días ocupadas de verano es una tarea de enormes proporciones. Harán muchos trabajos importantes que hacer, así que ayudará hacer su plantación lo más eficiente posible. Algunos consejos son:
- Ponga su horario en un calendario grande donde usted lo verá regularmente.

- Tenga todo listo (las herramientas, el agua, las semillas, etc.)
- No se queda sin semillas. A veces es difícil encontrarlas y es posible que no estén disponibles durante la temporada de cultivo.
- Sepa a dónde irá cada plantación de su cosecha en su rancho antes de que comience la temporada. Usted probablemente realizará cambios durante la temporada. Marque éstos inmediatamente para que no cometa un error más adelante. Cerciórese de que el mapa del rancho sea exacto en el fin de la temporada para que sus expedientes sean verdades.
- Haga lo más preparación del suelo posible antes del día de plantar.
- Algunos cultivadores les gusta ahorrar el mismo día cada semana para el día de plantar, y en ese día hacen toda la labranza, el sembrador y el trasplante para la semana.

Una buena regla es primero cuide lo que ya tiene. Es decir, no pierda las cosechas en que ya ha invertido tiempo y tierra porque está gastando demasiado tiempo en las nuevas cosechas. Asegúrese de documentar sus éxitos y problemas para el uso durante el próximo año. Los horarios de plantación son particularmente útiles mientras desarrolla sus sucesiones y el los tiempos de plantación.

Si usted es nuevo al cultivo, practique por dos años antes de hacer un compromiso al cultivo de CSA. Recuerde, sus miembros están compartiendo los riesgos de la falla de la cosecha traídos por el tiempo, no por su curva de aprendizaje.

En la página siguiente es un plan del cultivo extractado del software del planeamiento de la cosecha del Rancho del Estudiante del Universidad del Estado de Michigan. Usted encontrará las metas para el número de semanas que estarían disponibles cada cosecha y cuanto puede anticipar para dar a cada parte cada semana (basada en una familia de cuatro). Puede modificar estas figuras para caber sus metas. Usando la información de la producción que puede modificar a sus requisitos particulares, el software calculará los pies del cuadro (o los pies de la fila) necesitado para alcanzar estas metas. El plan de la sucesión que utiliza la universidad es parte del software incluido con esta guía.

Esta tabla ofrece algunos ejemplos de la cosecha de sucesión que puede usar como una directiva:

Sembre una vez

Tomates
 Papas
 Pimiento
 Berenjena
 Puerros
 Cebollas
 Chalotes
 Boniato
 Judías (de palo)
 Calabaza del invierno

Sembre dos o tres veces

Brócoli, Col
 Zanahorias
 Maiz
 Pepino
 Melones
 Rábano (primavera y otoño)
 Remolachas
 Coles de Bruselas
 Cebolleta
 Calabaza del verano

Sembre cada 10-14 días

Judías (del arbusto)
 Lechuga
 Mezcla para ensalada

Nota de la cosecha: éste es un extracto de una tabla para 10 “partes de la familia” en un CSA de 48 semanas	# Semanas	Cantidad/ Semana	Unidad	Cantidad total/Año— Rancho entero	Producción/ Cama-pie	Cama-pie necesario
Verduras Asiáticas, temprano	8	1	hd	80	3	27
Judías, arbusto 1	2	1	lb	20	1.2	17
Judías, arbusto 2	2	1	lb	20	1.2	17
Remolachas, tarde/almacenaje	12	2	lb	240	3	80
Coles de Bruselas, temprano	6	2	lb	120	1.2	100
Brocúli, temprano	10	1	hd	100	1.34	75
Brocúli, tarde	10	1	hd	100	1.34	75
Col, temprano	3	1	hd	30	1.34	22
Zanahorias, temprano	10	2	lb	200	4.5	44
Zanahorias, tarde/almacenaje	29	2.25	lb	652.5	4.5	145
Coliflor, tarde	6	1	hd	60	1.005	60
Apio	6	2	ea	120	2.25	53
Acelga, temprano	8	2	lb	160	0.75	75
Col de China, temprano	2	1	hd	20	1.005	20
Maiz, dulce 1 (2 var)	2	12	ea	240	1.95	123
Pepino, temprano	4	2	lb	80	0.9	300
Pepino, mediados	4	2	lb	80	0.9	300
Berenjena	8	1	lb	80	1	80
Col rizada, temprano	8	2	lb	160	1.125	142
Colinabo, tarde	4	3	ea	120	4.5	27
Puerros	19	2	ea	380	6	63
Lechuga, temprano	6	2	hd	120	3	40
Lechuga, tarde	8	2	hd	160	4.5	36
Melones, tarde	6	1	ea	60	0.75	80
Cebolla, almacenaje	33	3	ea	990	6	165
Guisantes	4	0.5	lb	20	0.15	133
Pimiento, dulce	10	2	lb	200	0.75	360
Pimiento, caliente	6	0.25	lb	15	0.375	100
Papa	25	2.25		562.5	1.5	375
Rabano, Daikon	4	1	lb	40	2.25	18
Rábano, temprano	6	1	bu	60	4.5	13
Rábano, tarde	6	1	bu	60	4.5	13
Chalotes	4	1	hd	40	6	7
Espinaca, temprano	4	1	lb	40	1.2	33
Calabaza, verano, temprano	3	1.6	lb	48	1.5	32
Calabaza, verano, tarde	3	1.6	lb	48	1.5	32
Calabaza, inv, grp3 B-Nut, Acorn	8	5	lb	400	1.5	267
Calabaza, inv, grp4 Delicata	3	5	lb	150	1.5	100
Tomate, principal	10	4	lb	400	1.125	680

Capítulo cinco: La distribución

¿Cómo distribuirá las partes a sus miembros? Éste es una de las decisiones básicas del rancho de CSA - y quizás la revisará o refinará por un cierto plazo. Porque no hay dos situaciones del rancho que son exactamente iguales no es ninguna sorpresa que hay un montón de variaciones alrededor de este tema. Muchas cosechas necesitan ser escogidas por lo menos dos veces por semana. El rancho de solo CSA probablemente necesitará dos o más distribuciones por semana.

En el rancho

La distribución en el rancho es la opción más simple y ofrece a miembros la conexión más cercana a la tierra. Los miembros simplemente vienen al rancho para recoger su parte. Algunas consideraciones son:

- El camino de entrada necesita estar en buenas condiciones con bastante estacionamiento
- Habrá tráfico de los vehículos entrando y saliendo
- La responsabilidad: hable con su agente de seguro sobre la gente que viene al rancho
- La necesidad de mantener el área de la recolección segura y atractiva
- El abrigo con buena luz y ventilación es necesario, y con suficiente espacio de acomodar su estilo de recolección
- La opción de pre-empaquetado/encajonado o el estilo "buffet" - vea abajo
- Es el mejor fijar los días y las horas específicos
- Permite "u-pick" de algunos vegetales como los de alto-trabajo (por ejemplo, las judías)

Fuera del rancho - La entrega

La mayoría de los granjeros que entregan tienen un sitio central donde los miembros pueden recoger su parte. Muchas veces se usan el mercado del rancho local, pero otros sitios para considerar son las iglesias, cooperativas, almacenes de la comida sana, los pórticos de los miembros. Algunas consideraciones son:

- Evita todos los asuntos de tener visitantes al rancho.
- Trae la parte más cercano a los miembros.
- Requiere que haya un vehículo bastante grande acarrear todas las partes; puede requerir una camión del refrigerador si la entrega dura mucho tiempo (y/o mucha distancia).
- Requiere el tiempo del rancho o la persona contratada de embalar el camión y viajar a todos los sitios.

Algunos cultivadores entregan a domicilio. Éste requiere mucho esfuerzo del cultivador pero es lo más conveniente (y de menos implicación) para los miembros.

Algunos ranchos hacen ambos. Los miembros muy cercanos pueden venir al rancho y ofrecen la entrega para otras que vivan más lejos.

Otra consideración de la distribución es si va a empaquetar las partes o no.

Pre-empaquetado o encajonado

- Simple, rápido y conveniente para el miembro
- Más trabajo para el rancho
- Poca o nada opción en la selección para el miembro
- Fácil ocuparse del déficit y puede utilizar un sistema de mezclar y emparejar

Estilo "buffet"

Con esta opción, usted está poniendo el producto en una mesa o en cestas para que los miembros escojan lo que quieren. Generalmente necesitarán una manera de decir a la gente

cuánto tomar para su parte (una pizarra o las muestras en cestas, por ejemplo).

- Los miembros tienen opción en selecciones y cantidades (hasta un máximo)
- Utilice una mesa del intercambio cuando los vegetales comienzan a crecer más lentamente.
- Quizás necesitarán una escala y un rollo de bolsos u otros recipientes
- Pueden convertirse en una celebración y un gran intercambio de ideas y de recetas
- Requiere un sitio conveniente de la distribución (bastante grande y agradable, con suficiente luz)
- Las horas de recolección pueden ser limitadas para que los miembros puedan conocerse
- Es más fácil fijar éste estilo de distribución en el rancho, pero también puede utilizarla en los lugares de entrega.
- Algunos ranchos usan este estilo para los que hagan la recolección en el rancho, pero pueden pre-embolsar la partes para la entrega a otros sitios.

Cuando ellos no aparecen

Si usted entrega o invita su miembros al rancho, habrá recolecciones faltadas. Mientras las horas de recolección sean un punto focal de su operación, sus miembros tienen otras prioridades. Se olvidan. Van en vacaciones y no le dicen. Las emergencias grandes y pequeñas interfieren. Su primera reacción puede ser cólera, pero no la tome personalmente, sucede a todos nosotros. Hay muchas opciones.

- La mayoría de los rancheros dan otra oportunidad. Fije una rutina para que los miembros que llegan tarde con frecuencia puedan encontrar su parte.
- El rancho o el anfitrión de la distribución puede llamar a los miembros para recordarles, especialmente en las semanas tempranas de la temporada.
- Algunos ranchos incluyen la “falta de recoger” en el acuerdo. Si un miembro no recoge su parte, el rancho la dará a un banco de alimento en el área. Algunos la darán después del tiempo de recolección, y otros ofrecen un periodo de espera, aunque ese requiere almacenaje.
- Algunos rancheros dan la parte “faltada” como una “muestra” a un miembro anticipado o a los trabajadores.
- Anime a los miembros que están de vacaciones a mandar un amigo o familiar a recoger su parte. A veces estas personas son nuevos miembros el próximo año.

Resumen

Hay muchos diversos estilos de la distribución. Recomendamos que al principio escojan un estilo que funcionaría lo más fácilmente posible para usted, porque probablemente no tendrá mucho tiempo. Manténgase feliz y próspero, pero también mantenga a los miembros felices para que vuelvan año tras año.

El tiempo de recolección en el rancho o en un sitio de la entrega debe ser una experiencia eficiente y divertida. Esto es un tiempo en que los miembros pueden interactuar entre ellos mismos y con usted. Es bueno tener un lugar cómodo para que ellos puedan sentirse y charlar, quizás un espacio fresco durante el calor del día. La decisión de comenzar un CSA es una decisión de trabajar con la gente; su capacidad de asegurar que sus miembros se sienten cómodos es muy importante.

Bolso, caja o cesta

No hay estándar en la manera que los cultivadores de CSA distribuyen su producto. Algunos utilizan los bolsos (los bolsos de tienda de papel u otros tipos) o las cajas (hechas de papel o madera). Las cestas son populares. La decisión es en parte estética, en parte económica y esta afectada a menudo por la escala de la operación y de su método de distribución. Por ejemplo, las cestas no funcionan si hay un camión lleno de las entregas.

¿Papel o plástico?

Los bolsos son fáciles de encontrar, baratos y convenientes. Los miembros pueden ahorrar bolsos, o usted puede comprar nuevos. Los bolsitos de lona u otros bolsos reutilizables cuestan más pero son mejores para el ambiente.

Desventajas

- Si hay alguna humedad en el producto, las bolsas de papel pueden fallar. Alinee con una bolsa de plástico si esto es un problema.
- Una parte muy grande puede ser demasiado pesado para las bolsas de papel o muy pequeñas.
- La mayoría de los bolsitos de lona son demasiados pequeños. Vea los recursos para algunos que no son así. Un cultivador dijo que él utiliza fundas de almohada - un miembro encontró una cantidad enorme en una venta de garaje.

La caja

Muchos cultivadores eligen la fuerza de las cajas. Hay muchos usos de las cajas enceradas y pueden guardar bastante producto. Apilan bien en el camión para la entrega y son fáciles de manejar. El rancho de Smith y Smith en Dayton, NY usa las cajas atractivas de madera que son hechos encargo.

Desventajas

- Necesita dos cajas por miembro y algunos más porque a veces los miembros no las devuelven.
- Más caro, especialmente las cajas hechas de madera

El caso para las cestas

Cuando pienso en cestas, pienso en las cestas redondas que son populares entre algunos cultivadores. Sin embargo, hay un gran espectro de cestas – desde cestas de madera a las cestas plásticas lavables que puede encontrar en el almacén para un dólar.

Desventajas

- La forma redonda es un problema para las entregas.
- Como las cajas, no vuelven siempre al cultivador y pueden ser más costosas que algunas otras opciones (bueno, al menos los del almacén de un dólar).

Recursos

Se pueden encontrar **los bolsos reutilizables** en muchos tipos y estilos.

- CU, Inc., 151 Walton Street, Portland, ME 04103, 207-878-1212: Los bolsos grandes y fuertes hechos de materiales sintéticos.
 - Clean Green Bag Company, www.cleangreenbags.com: Bolsos de la tela, 12" x 9" x 11"
 - www.reusablebags.com: Una gran variedad de bolsos de nilón, cáñamo y algodón.
 - GreenSak, Gilbert, AZ 85296, 480.507.2138, <http://shop.greensak.com>: Los bolsos muy baratos de tamaños indeterminados.
 - The Bag Connection, Inc., 459 SW 9th Street, Dundee, OR 97115, 800-622-2448, <http://www.bagitsystem.com>
 - Dick Blick Art Materials, (800) 933-2542, caja de P.O. 1267, Galesburg, IL 61402-1267, <http://www.dickblick.com/zz032/53/> Los bolsos de "Fold-n-Hold" hecho de lona
 - Eat Local Food, 637 Emmons Blvd, Wyandotte, MI 48192, 734.341.7028, www.eatlocalfood.com: Los bolsos muy hermosos del algodón en varios tamaños. Puede modificar para requisitos particulares con su nombre e insignia.
- Les Mains Rêveuses, <http://www.mainsreveuses.com> Una compañía canadiense con los bolsas de tela muy bonitas y funcionales. Uno de los vendedores listado es Équiterre (los bolsos con insignia), www.equiterre.qc.org

Cajas

Wood Box Factory, 23961 Road T2 SW, Mattawa, WA 99349, 509-932-6420,
<http://www.merchantcircle.com/business/Wood.Box.Factory.509-932-6420>

Cestas

Texas Basket Company, Inc., P.O. Box 1110, Jacksonville, TX 75766, 800.657.2200,
<http://www.texasbasket.com/>

Bolsos, cajas, cestas y más

Ambas compañías ofrecen una gran variedad de soluciones de empaquetado y de otros productos para el cultivador del mercado.

- Monte Package Company, P.O. BOX 126, Riverside, MI 49084-0126, 269.849.1722,
www.montepkg.com (también son en Florida)
- Hubert Company, los EE.UU. 1-800-543-7374, Canadá 1-888-835-7929,
<http://www.hubert.com/>

Capítulo 6: ¿Puede compartir su CSA con otros mercados?

Los mercados mezclados pueden agregar estabilidad al rancho de CSA. La mayoría de los cultivadores de CSA tienen mercados fuera de sus partes del CSA. Según una encuesta nacional del 2001 sobre a escala de CSA, solamente 16% de ranchos no tuvieron un segundo mercado para su producto. Pero la mezcla de mercados agrega un nivel de complejidad a la operación. ¿Puede usted ser provechoso sin otros mercados? Según Juan Hendrickson (investigador en la universidad de Wisconsin), “los ranchos de solamente CSA que fueron implicados en una investigación económica que dirigió entre 2002 y 2004 eran entre los más provechosos respecta al ingreso neto y la margen de ganancias.”

Las logísticas de manejar las cosechas para diversos mercados no es ninguno pequeño asunto. (“¿Para que es *este* colinabo hoy?”) Sin embargo, al poner límites artificiales en las cosechas que el rancho cultiva bien puede resultar en la pérdida de una oportunidad de mejorar el CSA - y el resultado final.

Los ranchos y los rancheros son naturalmente mejores en el cultivo de algunas cosechas que otras. Mientras el valor de una diversidad equilibrada de cosechas es obvio, la complejidad de este esquema del cultivo requiere mucha atención. La mayoría de los ranchos tienen fuerzas dependientes del suelo - y aptitudes del cultivador – que recompensa para los esfuerzos del cultivador diferentemente de cosecha a cosecha. Dejando que ocho o diez buenas cosechas superar más de lo que necesita el CSA, un cultivador podría tener un puesto en un mercado de los rancheros. También con muy poca supervisión, una empresa de una o algunas de las cosechas pueden ser manejados por el cultivador con la ayuda empleada para un mercado al por mayor. Podría dar la mayoría de los “segundos” a los miembros de CSA que ya saben que un pimiento torcido es tal bueno como uno que sea recto.

A veces su comunidad dicta sus opciones. Por ejemplo, algunas zonas rurales no son familiares con la idea de CSA y si mucha gente es pobre también, un CSA puede ser una venta difícil. Es posible que necesitara comenzar pequeño, como con una tienda de comestibles local o un mercado del rancho más cercano. Si usted es nuevo al cultivo, éste es una buena manera de practicar y dar la comunidad la oportunidad de conocerle a usted y sus productos. Además, esto ayudará agregar miembros en el futuro.

La mayoría de los cultivadores que mezclan mercados ponen el CSA primero. “Porque el CSA nos llevó aquí y mantuvo nuestra calma en las épocas difíciles, lo alimentamos primero, incluso cuando nos lastima,” según Lee Arboreal (de Eater’s Guid Farm). Cuando sus mercados ya son mezclados puede ser difícil separar lo que necesita para suministrar cada uno. Sus cuentas al por mayor necesitan productos cada semana para que no pierda el negocio. Su CSA necesita producto constante también – pero es diferente y más flexible.

Solamente CSA

Ventajas

- Las prioridades son simples: divida la cosecha por el número de las partes
- No hay ningunas opciones para dividir su tiempo o donde repartir el excedente
- El presupuesto es estático y representa la viabilidad del rancho, no el mercado cambiante
- Es aislado económicamente de algunos de los riesgos más desalentadores de agricultura
- El ingreso que llega antes de la temporada

Desventajas

- Necesita encontrar maneras de repartir el excedente de producto (bancos de alimento, muestras a los miembros anticipados, etc.)
- Puede ser difícil asignar el déficit
- Es aislado de algunas de las dinámicas económicas que mantienen los ranchos adaptantes,

flexibles y eficientes

- Como los sistemas locales del alimento reconstruyen y mejoran, los ranchos CSA pueden comenzar a sentir menos divertido para los miembros, con menos selección que en una tienda de comestibles, un mercado del rancho o su cultivo propio

Otros mercados: Algunas consideraciones generales

Ventajas

- La extensión del ingreso durante el año entero
- Ahora hay bastante interés en todos los mercados para el producto local
- Los márgenes pueden ser más altos en ventas al por menor o del restaurante que un CSA

Desventajas

- Las necesidades de la infraestructura pueden aumentar: el almacenaje, la refrigeración, las escalas (puede necesitar ser 'legal para comercio'), el transporte, el empaquete, etc.
- La certificación orgánica puede ser requerido para los mercados
- La planificación de las cosechas puede salir fuera del control del cultivador
- La competencia interna en su rancho para una fuente limitada de productos
- El efectivo adicional es adictivo. Puede comenzar a querer más y entonces comenzar a cultivar más. Es fácil hacer demasiado y quemarse.

El mercado de los rancheros

Ventajas

- Puede traer cualquier variedad o cantidad de producto que tenga
- El mercado del rancho puede ser un sitio de entrega
- Puede promover el CSA en el mercado
- Los precios al por menor
- La capacidad de promocionar su rancho y sus productos
- Poco compromiso necesario: usted toma el producto que tenga
- Puede ser un tiempo social y agradable con los compradores y otros vendedores

Desventajas

- El tiempo implicado en la cosecha y en el mercado puede ser considerable
- Tal vez tendrá que manejar el excedente de producto
- Al menos que dispense directamente de un camión, pueda necesitar una mesa, una carpa y/u otro aparato para la muestra
- Puede ser un viaje largo
- Los mejores resultados vienen con cierto compromiso. La gente comienza a buscarle y su producto en particular
- Los mercados que no son "solamente cultivador" pueden tener vendedores vendiendo de los camiones de venta al por mayor

Un stand del rancho

Es importante que el mercado sea accesible y localizado en un camino bien viajado o cercano a un centro poblado. Debe tener un lugar seguro para estacionamiento y generalmente necesita alguna estructura donde vende los productos. También necesitará unas mesas, escalas y un lugar para el dinero. Investigue si hay algunas restricciones de la zona.

Ventajas

- No hay ninguna competición en el sitio (como en los mercados de los rancheros), así que sus habilidades de venta al por menor no son tan importantes
- No necesita viajar o embalar para viajar

- El mercado puede ser arreglado al gusto del rancho
- La gente desarrollan una relación con el rancho y el rancho
- Permite oportunidades para otras actividades como visitas o talleres en el rancho

Desventajas

- Necesita un edificio o un stand para mostrar los productos
- Los extranjeros vienen al rancho
- Los clientes potenciales pueden aparecer cuando el stand no está abierto
- Requiere un compromiso fuerte para servir sus clientes. Esto puede estar en conflicto con sus compromisos de CSA
- Alguien necesita supervisarlos para evitar robo y ofrecer un buen servicio

La venta al por mayor: Mercados o cooperativos del alimento

Ventajas

- Un volumen más alto de órdenes y frecuentemente la tasación de los catálogos para el producto comparable (por ejemplo, pagarán lo que pagan a su mayorista)
- Frecuentemente, los almacenes pequeños darán buena presentación al nombre del rancho en su comercialización
- Estos almacenes puede manejar cantidades de “sub-case” y a menudo no requiere las nuevas cajas u otros estándares de venta al por mayor que hicieran las minoristas grandes
- Cuando se adelanta una cosecha rápidamente, puede descargar mucho de una vez

Desventajas

- Un cliente podría ver CSA como competencia con su sección pequeña de productos
- La necesidad de tener bastante grandes órdenes para autorizar la entrega
- Los precios más bajos que el al por menor y generalmente no negociable
- Usted está compitiendo con las mayoristas del alimento
- Los compradores pueden ser caprichosos. Usted tenga el producto pero es posible que ellos no lo comprarán.

La venta al por mayor: Los cocineros

Ventajas

- Los cocineros tienden a apreciar alta calidad, el alimento sabroso tanto o más que el punto del precio
- Pueden ser flexibles con las entregas de su rancho cuando estén disponibles, o en otros lugares o “la camioneta” cuando no estén disponibles
- No obstante, la pérdida de la cuenta es un riesgo si no este constante cada semana. ¡Las buenas comunicaciones con los cocineros son importantes!

Desventajas

- Los restaurantes a menudo tienen necesidades específicas para cantidades particulares que pueden ser difíciles de manejar
- La comunicación puede ser diferente para cada restaurante y puede ser un desafío a mantener durante la estación ocupada mutua

Las escuelas e instituciones

Ventajas

- La potencia de venta de gran volumen de productos del grado de procesamiento
- Las ventas pueden levantar el conocimiento sobre sistemas locales del alimento en el campus

Desventajas

- Altos gastos organizacionales y la inversión para que los proveedores de servicios alimentarios y los ranchos se integren
- El seguro, preproceso del producto y la estacionalidad

Capítulo 7: El negocio de CSA

La mayor parte de nosotros piensan que las consideraciones del negocio están en la parte inferior de la lista de cosas que necesitamos hacer y saber. Pero es importante tener una comprensión clara de los términos usados en la discusión de operaciones comerciales del rancho. El término “estructura del negocio” esta usado dentro del contexto de tres categorías amplias: estructura de organización, estructura legal y estructura financiera. El primer paso simplemente puede ser conseguir su nombre del rancho colocado con el condado. La mayoría de los bancos requerirán que completan los papeles de “Doing Business As (DBA)” como condición de abrir una cuenta del negocio. Esto es ni un trabajo complejo ni costoso; pregunte en la oficina del condado dónde se localiza su rancho. Si está trayendo gente al rancho - para la recolección de su parte, un acontecimiento del rancho, o el stand del rancho - considera llevar seguro de responsabilidad adicional. A veces el seguro del rancho acomoda estas actividades. Pida su agente de seguro.

Estructura organizacional (gerencia)

La estructura organizacional (como se toman las decisiones y quien es responsable para que) es un asunto de gerencia de largo plazo muy importante que muchas veces no recibe la atención que merece. Las accionistas (miembros de familia, empleados e inversionistas) necesitan saber cuál es su papel, que esperar, quien toma las decisiones (en el presente y en el futuro) y quien es responsable. Las encuestas han demostrado que los negocios familiares más exitosos comparten la toma de decisión.

Organización de negocio (forma jurídica)

La forma jurídica del negocio puede tener implicaciones significativas para la gerencia del impuesto, el planeamiento patrimonio, el planeamiento de la transición del negocio y otros objetivos importantes del negocio. Por lo tanto, debería prestar una cantidad significativa de atención a esta opción de la gerencia, especialmente al realizar cambios significativos en el negocio del rancho, tal como cuando entra una nueva generación en la operación. Cuando el equipo de accionistas de un negocio, o un negocio potencial, está considerando la opción de la forma jurídica, los asuntos principales son: 1) el acceso al capital, 2) la responsabilidad, 3) la flexibilidad y el control de la gerencia, 4) la continuidad, 5) los impuestos y 6) los requisitos y otros costos de los papeles legales.

El único propietario

La forma más común de organización de negocio para los ranchos.

- El negocio es limitado a la vida del dueño, y el individuo es responsable parar todas las deudas y obligaciones.
- Legalmente, si no constituye en sociedad o una corporación de responsabilidad limitada (“Limited Liability Corporation” o “LLC”), entonces usted es único propietario y su rancho es una única propiedad.
- El impuesto al ingreso: el único propietario no presenta separado; presenta un “Schedule F” (“Ganancias y Perdidas de Agricultura”) con su 1040 e paga impuesto personal en las ganancias. El impuesto de trabajo por cuenta propia (el impuesto de Seguridad Social y Medicare) también es un factor.
- Los maridos pueden ser fijados como una única propiedad, aunque considerarán que uno de ellos es el dueño oficial.

Ventajas de la única propiedad

- La facilidad de montar el negocio, hay pocas formalidades que tiene que hacer antes de empezar, y los costos de mantenimiento son bajos pues hay pocos requisitos legales.

- La toma de decisión y el control de gerencia está centralizado con el dueño o el gerente.
- Un individuo puede realizar negocio en cualquier estado con pocos requisitos de documentación.
- Las ganancias serán gravadas a la tasa personal del dueño, y típicamente puede usar las pérdidas de negocio para compensar los otros ingresos para los propósitos del impuesto.

Desventajas

- Termina con la muerte del dueño.
- El capital de inversión es limitada a lo que sea disponible para el único dueño, entonces puede ser difícil obtener el financiamiento de largo plazo y puede limitar un crecimiento potencial, particularmente mientras el dueño envejezca.
- El crecimiento del negocio está limitada las habilidades, las capacidades y los intereses del único dueño. Esta desventaja del “ciclo de vida” resulta que la única propiedad es la estructura menos efectiva para mantener la operación en la eficacia máxima al transferir el negocio a una nueva generación.
- Los activos personales del dueño están sujeto a las responsabilidades de negocio.
- Puede ser un obstáculo al planeamiento patrimonio, sin embargo, si la operación del rancho cesa con la muerte del dueño, ésta puede ser la estructura que es más fácil liquidar.

Sociedad general

En una sociedad general, dos o más personas contribuyen sus activos y comparten la gerencia del negocio. Todos los socios son responsables de deudas y de obligaciones del negocio. Típicamente, las distribuciones de ingresos, las responsabilidades, etc. son escritos en un acuerdo de la sociedad. Las sociedades deben pedir un Número de Identificación de Patrón Federal si tenga empleados o no.

Ventajas de una sociedad general

- La facilidad de organización.
- El costo inicial bajo de organización.
- La sociedad general es un “cuasi-entidad” y puede poseer activos, entrar en contratos, etc.
- Todos los socios contribuyen recursos, ampliando el potencial del recurso, y la base de la gerencia relativa a una única propiedad.
- Los beneficios son gravados tan a los índices de los socios individuales, y las pérdidas de negocio son tomados como deducciones de impuestos personales. Se reportan los impuestos en la forma 1065, “U.S. Partnership Return of Income” y cada socio consigue un Schedule K-1, “Partners Share of Income, Credits, Deductions, Etc.”

Desventajas

- Cada socio comparte la responsabilidad; sin embargo, cada uno es obligado para todas las obligaciones contra la sociedad y puede ser obligado para las obligaciones contra otro socio.
- Los socios comparten el control y la toma de decisión, y legalmente cada uno puede actuar de parte del negocio. Este aspecto tiene algunas ventajas pero pone mucha importancia a elegir a socios con cuidado pues es difícil librarse de un “malo” socio.
- No continuidad de la vida fuera de los socios. Dependiendo de los detalles en el acuerdo de la sociedad y los acuerdos asociados de compra-venta, el negocio puede ser forzado en la liquidación con la muerte de un socio. Debido a estas incertidumbres, puede ser difícil.
- No hay ninguna manera de acumular las ganancias dentro de la sociedad que difiere los impuestos.

Sociedad limitada

Una clase más formal de sociedades (requiriendo acuerdos formales de la sociedad y otros documentos que cumplen los requisitos del estado donde fue formado) que incluye sociedades limitadas y sociedades limitadas de la familia. La sociedad limitada es un acuerdo formal entre uno o más socios generales y uno o más socios limitados. Los socios limitados no tienen ninguna voz en la gerencia y sobre todo son una fuente de capital.

Ventajas de una sociedad limitada

- La responsabilidad limitada: cada socio limitado es obligado para las deudas solamente hasta la suma de su inversión en la compañía.
- La flexibilidad: Los intereses del socio limitado pueden ser vendidos en cualquier momento para aumentar el capital, aunque cuando ya estén vendidos hay límites en la capacidad de comerciar esos intereses.
- La vida de la compañía no está atada a la mortalidad de ningún socio, entonces hay la posibilidad de la “continuidad de la vida.”
- Los beneficios “se pasan” a los inversionistas, entonces el ingreso está gravado a las índices individuales.

Desventajas

- La complejidad y los costos de la formación y de los requisitos de la contabilidad y reportaje impuestos por las regulaciones del estado.
- Debería ser por lo menos un socio general que es completamente obligado para las obligaciones de la sociedad.

La sociedad limitada de la familia es una forma especial de sociedad limitada incluida en los estatutos en la mayoría de los estados. El objetivo principal de una sociedad limitada de la familia es manejar un negocio en que la gerencia y el control son muy importantes. Las ventajas y las desventajas son similares a las de una sociedad limitada, sin embargo, hay restricciones con respecto a quién puede participar como socios.

La corporación

La corporación es la estructura de negocio más compleja que típicamente sería considerada por un negocio agrícola. La corporación es una entidad jurídica separada compuesto de accionistas, directores y oficiales. Se considera una entidad separada sujeta a los impuestos; no obstante, puede ser gravada debajo del subcapítulo C o subcapítulo S.

La corporación C tiene que reportar los ingresos y los costos en una declaración de impuesto corporativo y es gravada a las índices corporativas. Los beneficios son gravados antes de que los dividendos sean pagados. Los dividendos también son gravados a los accionistas, y ellos los reportan como ingreso resultando en los “impuestos dobles” de beneficios.

Se grava la corporación S en la misma forma que una sociedad. Los beneficios son gravados a la índice individual del accionista.

Cualquier tipo de corporación puede entrar en contratos, poseer propiedad, y actuar como una entidad jurídica separada.

Ventajas de la incorporación

- Una ventaja principal de la forma organizacional corporativa es que ningún accionista, oficial o director es obligado para las deudas de la corporación a menos que una ley sea violado.
- Los intereses del negocio pueden ser vendidos fácilmente por la transferencia o la venta de acciones.

- Dependiendo en si la corporación está formada como un subcapítulo S o un subcapítulo C, hay varios niveles de flexibilidad en la planificación de impuesto.
- La entidad puede existir en perpetuidad mientras se cumplan las regulaciones, y hay algunas ventajas en la disponibilidad de los planes de pensión, los planes médicos y otros planes de seguro relativos a otras formas de organización de negocio.

Desventajas

- Los costos iniciales y los requisitos administrativos en curso.
- Los artículos bastante extensos de la incorporación.
- La documentación en cada estado donde hace negocio.
- El mantenimiento extenso de los documentos y los reportajes en curso.
- El control de gerencia está conferido en la junta directiva, entonces los accionistas minoritarios pueden sentir excluidos.
- Bajo de subcapítulo C hay la posibilidad de los impuestos dobles de beneficios.
- Es difícil utilizar pérdidas de negocio para compensar los beneficios de otros esfuerzos.
- La entidad corporativa puede ser lo más difícil y costoso de disolver, haciendo la salida del negocio difícil si las circunstancias cambian.

Compañía de responsabilidad limitada (“LLC”)

Una compañía de responsabilidad limitada es una entidad de negocio que combina la responsabilidad limitada de una corporación con las opciones de gerencia flexible de una sociedad general.

Ventajas

- Responsabilidad limitada de los varios grupos involucrados.
- Opciones de la gerencia relativamente flexibles y el estatus de impuesto de la sociedad.
- La propiedad y los derechos al voto pueden ser divididos en maneras que no son “convencionales” relativo a las corporaciones.

Desventajas

- Complicado y costoso a formar.
- Son sujetos a requisitos complejos de la contabilidad y reportaje.
- Los intereses de propiedad no son tan líquidos como las acciones de una corporación y son mucho más difíciles transferir, así que es una opción menos atractiva si el planeamiento patrimonio es una preocupación inminente.