



# GUÍA PARA COMENZAR UNA CSA MULTIGRANJA (AGRICULTURA SOSTENIDA POR LA COMUNIDAD)

Una Guía en Lenguaje Sencillo del New Entry Sustainable Farming Project



## EN ESTA GUÍA, APRENDERÁ SOBRE:

Cómo planear los cultivos & acciones para una CSA

Cómo trabajar con varios granjeros y granjas

Cómo escribir boletines informativos y encuestas

Marketing & distribución

# WORLD PEAS CSA NEW ENTRY SUSTAINABLE FARMING PROJECT

Escrito por Asta Schuette y Matthew Himmel  
Editado por Jennifer Hashley, Directora de New Entry

[www.NewEntrySustainableFarmingProject.org](http://www.NewEntrySustainableFarmingProject.org)

Marzo 2010

Oficina en Boston:  
New Entry Sustainable Farming Project  
Agriculture, Food and Environment Program  
Gerald J. and Dorothy R. Friedman School of Nutrition and Science Policy  
Tufts University  
150 Harrison Street  
Boston, MA 02111  
(617) 636-3793



Oficina en Lowell:  
New Entry Sustainable Farming Project  
9 Central Street, Suite 402  
Lowell, MA 01852  
(978) 654-6745



Para más información sobre este documento, favor de mandar en un correo electrónico a: [nesfp@tufts.edu](mailto:nesfp@tufts.edu), o llamarnos a: (978) 654-6745. Se puede conseguir este documento en forma electrónico o impresos. Póngase en contacto con New Entry en las oficinas se figuran más arriba. Favor de ponerse en contacto con New Entry para usar cualquier para de este documento para propósitos educacionales.

*Producción de este documento fue financiado por fondos de varios programas del USDA: USDA Federal State Marketing Improvement Program (FSMIP), la USDA Office of Advocacy y programa de Outreach 2501, la USDA Risk Management Agency (RMA Partnership Agreement No. 091E08310060), y el Northeast Center for Risk Management Education basada en trabajo financiado por USDA/NIFA bajo el Numero de Asignación 2007-49200-03888).*

# PROPÓSITO DE ESTA GUÍA

## **¿Quién debería leer esta guía?**

*Se escribió esta guía para ayudarle a empezar y operar una CSA multigranja. Esta guía le ayudará a planear su CSA y crear los sistemas requeridos para asegurar que las cosas desarrollen y funcionen de manera eficaz.*

*Beneficiara de esta guía si usted:*

*Necesita aprender sobre cómo empezar una CSA.*

*Quisiera trabajar con otros granjeros para ayudarle a organizar su CSA.*

*Quiere incluir productos en su CSA que no cultiva usted.*

*Quiere expandir su CSA.*

*Además de leer esta guía, sugerimos que hable con otros granjeros para sacar más ideas antes de empezar su propia CSA.*

## **¿Qué es lenguaje sencillo?**

*Esta guía se presenta en un formato llamado Lenguaje Sencillo. Lenguaje Sencillo provee texto claro, simple y accesible para lectores para reducir confusión, errores, quejas, preguntas, y una falta de comprensión. Además, le guía a través de los pasos de acción para hacer lo que aprende y le da ejemplos de otras personas que están llevando la a la práctica la información. Presentamos esta guía en Lenguaje Sencillo para hacer que el tema sea accesible a todos.*

*Puede ser útil usar este cuaderno de ejercicios con alguien que le puede guiar hacia mas información, como un granjero experimentado, un miembro del personal de una organización de ayuda al granjero, o otro proveedor de servicios.*



# CONTENIDO

Introducción.....	2
Qué es una CSA?.....	3
Habilidades que se necesitan para operar una CSA.....	7
Planear sus acciones .....	11
Opciones de pago alternativas.....	16
Planear y escribir de antemano para el boletín.....	19
Planear los cultivos.....	20
Alcance comunitario.....	22
Reunión de accionistas.....	26
Distribución.....	28
Administración durante la temporada .....	31
Encuestas.....	34
Apéndice A: Acuerdo de trabajo por acción .....	36
Apéndice B: Encuesta al cliente.....	37
Apéndice C: Boletín informativo.....	38
Apéndice D: Planificación de cultivos.....	40
Apéndice E: Ofertas de cultivos.....	43
Apéndice F: Matriz de ofertas.....	46
Apéndice G: Propuesta de cultivos.....	47
Apéndice H: Acuerdo de Cooperativas.....	48
Apéndice I: Póster.....	49
Apéndice J: Folleto.....	50
Apéndice L: Hoja Informativa.....	51

# INTRODUCCIÓN

**Como granjero/a comercial, es tan importante vender sus cultivos como cultivarlos. Hay muchas maneras de vender cultivos, incluyendo mercados de granjeros, puestos de vegetales, restaurantes y supermercados.**

Otro modelo de ventas popular en los Estados Unidos con granjeros y consumidores se llama Agricultura Sostenida por la Comunidad, o CSA. El modelo CSA le da precios más altos al granjero a través de vender directamente al consumidor; permite que el/ la granjero/a haga marketing antes de que empiece la temporada; comparte el riesgo de una pérdida de la cosecha; y fomenta buenas relaciones con consumidores.

## ¿Qué es lo que voy a aprender en esta guía?

Esta guía incluye información general sobre cómo empezar una CSA y trata temas como:

- Por qué empezar una CSA acción
- Qué son las habilidades que se necesitan para operar una CSA
- Cuáles cultivos se tienen que cultivar y cómo planear para ellos
- Cómo hacer marketing para su CSA
- Qué cantidad de producto contiene una acción
- Qué es lo que se hace durante la temporada para operar una CSA
- Dónde montar el sitio donde los consumidores recogen las acciones
- Cómo tener una reunión de accionistas
- Cómo trabajar con otros granjeros
- Cómo escribir un boletín informativo semanal
- Cuándo mandar una encuesta de miembros



En el glosario al final de esta guía, se encuentran definiciones para algunas de las palabras que tal vez son nuevas.

Además, al final de esta guía, en el Apéndice, se encuentran muestras de los siguientes documentos:

- Una encuesta para una CSA
- Un plan de cultivos
- Un folleto
- Una hoja informativa
- Un formulario de oferta de cultivos cooperativa
- Acuerdo de cooperativas
- Acuerdo de trabajo por acción
- Apuntes escritos antes de la temporada
- Un boletín informativo semanal



# ¿QUÉ ES UNA CSA?

**“CSA” significa Agricultura Sostenida por la Comunidad.**

- C** **Comunidad** es el grupo de gente que invierte dinero en la granja. También son los accionistas o miembros.
- S** **Sostén** es lo que se le da a los granjeros al principio de la temporada de crecimiento en forma de dinero y a través de aceptar el riesgo de que los cultivos pueden ser dañados por insectos, el tiempo u otros problemas.
- A** **Agricultura** es la comida producida en la granja y compartida con la comunidad.

CSA es un modelo de ventas en lo cual los consumidores compran producto de las granjas al principio de la temporada aun antes de que esté sembrado. Cada porción de la cosecha de una granja se conoce como una “acción.” La gente que compra acciones de CSA se conoce como “accionistas.” Ya que los accionistas pagan al granjero en anticipo, el/la granjero/a tiene dinero para comprar semillas y otras materiales necesarios para cultivar comida. El/la accionista, a cambio, recibe una parte de la cosecha durante la temporada. La mayoría de las CSAs reparten una variedad de frutas y vegetales frescos durante la cosecha principal.

## Comparando CSAs y Mercados de Productos Locales

### CSA

- Tener dinero antes del comienzo de la temporada para comprar semillas y otras materiales
- Tener un mercado garantizado para sus productos antes de cultivarlos
- Hacer marketing para la CSA durante el invierno antes de que empiece la temporada
- Requiere planificación y diversificación de cultivos
- Pone los precios cerca de los de precios al por menor

### Mercados de Productos Locales

- Tener que comprar materiales por su cuenta
- Cultivar sin saber si va a vender todo
- Tiene que pasar mucho tiempo precioso durante la temporada en el mercado
- No requiere tanta planificación ni diversidad
- Muchas veces puede vender por precios al por menor o por precios más altos

## ¿Qué es una acción?

Una acción de una CSA, como un trozo de pastel, o una acción de una compañía, es una porción o una parte que alguien posee como dueño/a. Las personas que son miembros de una CSA, como las personas que tienen acciones en una compañía, también se conocen como accionistas. Los accionistas de una CSA pagan al principio de la temporada para hacerse miembros de la CSA y tener una parte de la cosecha durante toda la temporada. Los accionistas reciben su parte de la cosecha cada semana a través de recoger su porción de vegetales de la granja. Se planean las acciones para que tengan una variedad de cultivos para proveer al accionista con una diversidad de productos que pueden comer durante toda la semana.



## ¿Qué es un(a) accionista?

Un(a) accionista es una persona que compra una acción. Invierte dinero en lo que el/la granjero/a va a cultivar. Por toda la temporada recibe una parte del producto que pagó de antemano.



## ¿Por qué empezar una CSA?

Como granjero/a, usted sabe que necesita más dinero al principio de la temporada de crecimiento que al final. Sin embargo, no es hasta que siembre, riegue, arranque las malas hierbas, coseche y venda sus cultivos que gana dinero.

Para ayudar con el flujo de fondos y para tener un mercado seguro donde puede vender su producto, podría pensar en empezar una CSA. Primero, piense en las siguientes preguntas:

- ¿Tiene usted problemas obteniendo crédito (préstamos) en el invierno o la primavera para empezar la temporada de crecimiento?
- ¿Quiere usted un mercado seguro para su producto?
- ¿Está usted preocupado por los riesgos financieros de ser granjero/a?
- ¿Quiere tener un papel en su comunidad local?
- ¿Quiere que la gente que compra su comida esté más involucrada y se interese en el éxito de su granja?



Si usted contestó “sí” a alguna de estas preguntas, puede que quiera empezar una ASC.



## Beneficios de una CSA para el/la granjero/a

- Se hacen el marketing y la planificación durante el invierno y no durante la temporada principal de crecimiento. El/la granjero/a puede centrarse en la cultivación de comida durante la temporada.
- La planificación de cultivos es mucho más fácil y se desperdician menos cultivos porque el/la granjero/a sabe exactamente cuantas acciones se vendieron y cuánto de cada cultivo se debe crecer.
- Granjeros/as reciben mejores precios que recibirían de vender al por mayor, casi lo que ganarían en un mercado local. El costo de marketing puede estar reducido.
- Los/las granjeros/as no pierden tiempo vendiendo en un mercado local ni en la organización de la distribución al por mayor. A veces el/la granjero/a puede animar a los consumidores a recoger su acción en la granja, lo cual ahorra tiempo y dinero para el/la granjero/a.
- Algunos/as granjeros/as animan a los accionistas a trabajar en la granja para ayudar con la siembra o la cosecha.

## Beneficios de una CSA para el consumidor

- Los granjeros les pueden ofrecer productos más frescos a los miembros del CSA porque se planean de antemano las horas de cosecha y transporte. Los vegetales frágiles no se quedan en exhibición durante todo el día en los mercados mientras pierden valor nutricional y calidad.
- Ya que el sistema de CSA es eficiente, productos en una CSA puede estar a un precio más bajo que en un mercado local o un supermercado.
- CSAs hacen más fácil que los consumidores coman comida local y de temporada.
- Recetas en el boletín informativo hacen más fácil la planificación de comidas y ayudan al consumidor a comer más vegetales.



### World PEAS CSA: Evolución de la CSA World PEAS

Se fundó la cooperativa World PEAS en 2005, como parte del proyecto New Entry Sustainable Farming Project (New Entry). La misión de New Entry es capacitarles a nuevos granjeros y granjeros inmigrantes a tener un negocio exitoso que crece productos o ganado y enseñarles habilidades de negocio. World PEAS se dedica a proveer un mercado para nuevos granjeros y granjeros inmigrantes que están en el programa de capacitación de New Entry. Granjeros en el programa World PEAS tienen granjas de ¼ a 5 acres y tienen experiencia de 1 a 10 años en agricultura. El inglés no es la lengua materna de algunos de los granjeros y todos los granjeros tienen otras responsabilidades y obligaciones como escuela, otros trabajos, y familia.

En 2005, World PEAS empezó a asistirles a grupos de granjeros con marketing cooperativa a través de asistir a mercados locales con productos de todos los granjeros en el programa. El año siguiente, World PEAS siguió yendo a mercados locales, empezó a vender al por mayor a supermercados y empezó una CSA. En 2007 World PEAS expandió las ventas del grupo en los mercados locales, expandió la CSA de 15 a 45 acciones y transfirió la venta al por mayor a granjeros individuales. En aquel tiempo, los accionistas recogían sus acciones en la granja. En 2008, para expandir el programa, World PEAS empezó a transportar acciones a dos lugares remotos además del recojo en la granja. Con tres puntos de recogida, el número de acciones creció a 100. En 2009, membresía expandió a 218 acciones con 9 puntos de recojo. En 2010, World PEAS quiere vender 325 acciones y distribuir las acciones en los mismos 9 sitios de recogida. El modelo CSA tiene otros beneficios para el granjero nuevo o el granjero inmigrante que cultiva para la CSA World PEAS. La CSA provee un mercado a estos granjeros que aparte de eso tal vez no tendría el volumen de productos, el tiempo, las habilidades de idioma, o las destrezas para vender a otros mercados o para tratar de empezar sus propias CSAs. Además, la CSA también apoya el trabajo educacional de New Entry a través de proveer un mercado seguro para crear un plan de negocio inicial.

### Resumen de la introducción

- Información incluida en esta guía
- Cómo usar esta guía
- Dónde encontrar palabras desconocidas
- ¿Qué es una CSA?
- ¿Qué son acciones en una CSA?
- Beneficios de una CSA
- Cómo comenzó World PEAS



# HABILIDADES NECESARIAS PARA DIRIGIR UNA CSA

**Además de las habilidades necesarias para crecer cultivos, una CSA requiere las siguientes habilidades:**

- Habilidades buenas de organización
- Una personalidad amable para relacionarse con los accionistas
- Habilidades de computación para contabilidad y correo electrónico
- Capacidad lingüística

## ¿Cuántos empleados se necesitan para operar una CSA?

Si usted no tiene todas estas habilidades, no se preocupe. ¡Puede contratar a empleados con estas habilidades o pedirle ayuda a los accionistas! Es bueno pedir ayuda porque si sus accionistas están involucrados en la granja, van a interesarse más en el éxito de la CSA.

## ¿Cómo se contrata a empleados?

Normalmente sólo las CSAs grandes contratan a empleados renumerados. Se debe añadir los salarios y los beneficios de los empleados en su presupuesto anual. Es útil si puede encontrar a alguien que tiene experiencia con CSAs o con cultivos locales y temporadas y esto debe estar en la descripción de trabajo. Si usted va a contratar a alguien para ayudar con el marketing y la coordinación de su CSA, es una buena idea buscar a alguien con una buena personalidad y buenas habilidades de servicio al consumidor; experiencia con hojas de cálculo (Excel), correo electrónico, software financiero (Quicken, Quickbooks o Peachtree), y software para la creación de boletines informativos, folletos, y pósters.



## Voluntarios & practicantes

La gestión y coordinación de voluntarios y practicantes toma tiempo. Piense en poner anuncios de las oportunidades para hacer trabajo voluntario o prácticas en lugares locales de culto, escuelas y centros comunitarios.

Se debe escribir las descripciones de trabajo voluntario o de prácticas como una descripción de trabajo y las descripciones deben incluir:

- Compromiso de tiempo
- Habilidades necesarias
- Experiencia o educación
- Compensación o oportunidades para aprender

## Acciones por trabajo

Algunas CSAs ofrecen acciones para trabajo. A cambio de trabajar para la CSA, los individuales reciben acciones gratis o a un precio reducido en vez de una nomina. Vea Apéndice A a finales de esta guía para un acuerdo de trabajo por acción.

Más abajo hay una lista de puestos posibles y descripciones de trabajo generales que tal vez va a querer desempeñar mientras expande su CSA. Algunos de estos pueden ser puestos reenumerados, mientras otros pueden ser puestos de voluntario o de acción por trabajo.

## Descripciones de puestos de trabajo

### Coordinador(a) de Membresía

El/la coordinador(a) de Membresía maneja comunicación entre los granjeros y las accionistas; cobra y da seguimiento a las cuotas de socio; y responde a las dudas y preocupaciones de los accionistas. Esta persona debe proveer buen servicio al consumidor y estar dispuesta cuando los consumidores vienen a la granja para recoger sus acciones.

### Coodinador(a) de Co-op (para CSAs multi-granja)

El/la coordinador(a) de Co-op trabaja con el/la tesorero/a para supervisar las ofertas de cultivo anuales; establece el horario de cultivo semanal; y asegura que se pagan a los granjeros por el producto que venden a la CSA. Esta persona está siempre en contacto con los granjeros para confirmar cultivos cada semana durante la temporada. El/la coordinador(a) de Co-op también está encargado/a de otras tareas cooperativas como el marketing de la CSA.



### Tesorero/a

El/la tesorero/a recibe cuadas de el/la coordinador(a), escribe cheques, hace contabilidad, prepara los impuestos, y mantiene una cuenta bancaria para la CSA.

### Coordinador(a) de Comunicaciones

El/la Coordinador(a) de Comunicaciones escribe, hace copias de y distribuye los boletines informativos semanales. Esta persona también mantiene la lista de correos de membresía.

### Coordinador(a) de Voluntarios

El/la Coordinador(a) de Voluntarios organiza días de trabajo; mantiene una lista de voluntarios; y les habla a los voluntarios para asistencia en el mercado cuando hay necesidad.

### Director(a) Social

El/la director(a) social organiza actividades, coordina a voluntarios para actividades y trabaja con los granjeros para eventos sociales no en las granjas.

### Coordinador(a) de Familias Necesitadas

El/la coordinador(a) de Familias Necesitadas identifica a familias a cuales puede ofrecer acciones gratis o a un precio reducido y asegura que las acciones lleguen a estas familias.

### Empacadores

Empacadores son trabajadores que ayudan a empacar los cultivos para recojo o entrega.

### Repartidor(a)

Un(a) Repartidor(a) es beneficioso si piensa repartir acciones a sitios fuera de la granja.

### Coordinador(a) de Recojo

Un(a) Coordinador(a) de Recojo puede ayudar a la gente cuando viene a recoger sus acciones en la granja o en otros lugares

Puede combinar algunos de estos puestos si su membresía de CSA es chica. Puede dividir algunas de estas tareas entre varias personas si su membresía es grande.

## Seguros de Trabajo

Cuando se contrata a empleados o se beneficia de voluntarios o practicantes, se debe proveer Compensación por Daños Laborales para cubrir costos medicales en el caso de que un(a) empleado/a o voluntario/a se dañe en el trabajo. Póngase en contacto con su agente de seguros para averiguar el tipo de seguro que necesita proveer a sus trabajadores en la granja



### **CSA World PEAS – Trabajos de la cooperativa**

Al principio, World PEAS trató de hacer que todos los granjeros de la Cooperativa World PEAS hagan todas las tareas del grupo, como empaquetar cajas y poner la mesa para los mercados locales. Después del primer año, se hizo demasiado difícil para el personal coordinar a todos los granjeros para asegurarse de que se completaran todas las tareas. Además, la mayoría de los granjeros no querían perder tiempo precioso en sus granjas para hacer trabajo en grupo. Por lo tanto, empezando en el año 2006, World PEAS dependían de una combinación de personal asalariado y practicantes para hacer las tareas necesarias del grupo. En 2008, con una CSA de 100 acciones, el coordinador de la CSA junto con un practicante, empaquetaban y repartían todas las acciones. En 2009, World PEAS contrató a 2 empaquetadores, además del coordinador de la CSA, para cada uno de los tres días de empaquetado y reparto. En 2010, World PEAS piensa tener 5 empaquetadores para cada uno de los tres días de empaquetado y reparto. Para satisfacer esta necesidad, World PEAS tiene tres puestos de trabajo por acción de 3 días, dos puestos de trabajo por acción de 2 días y otro empleado pagado por hora quien supervisara el empaquetado en cada uno de los tres días. Mientras el Coordinador también ayuda con el empaquetado, muchas veces es necesario para él editar de ultima hora el boletín informativo una vez que los cultivos se hayan llegado antes de imprimirlo cada mañana. Además, una vez que la CSA World PEAS empezó a repartir acciones tres días a la semana, se hizo necesario para el Coordinador de la CSA pasar tiempo cada mañana, haciendo cambios de última hora o haciendo un pedido para el día siguiente. World PEAS se esfuerza para empaquetar todas las acciones entre 9 a.m., después de que todos los granjeros hayan entregado sus cultivos, y 1 p.m, hasta tal punto que la camioneta de reparto tiene que salir para poder repartir todas las acciones a tiempo.

### **Resumen de habilidades necesarias para dirigir una ASC**

- Habilidades de agricultura
- Personalidad amable
- Habilidades de computación y capacidad lingüística
- Descripciones de trabajo para empleados y voluntarios



# PLANEAR SUS ACCIONES

**Hay varias maneras de diseñar sus acciones de CSA para clientes. Muchos granjeros no saben bien cuánto producto deben repartir cada semana, cuántas acciones deben vender o cómo poner los precios de las acciones. Esta sección de la guía le aconsejara sobre cómo organizar sus acciones. Es importante pensar en:**

- La cantidad de producto que se incluye en una acción
- Ofrecer acciones de diferentes cantidades
- Ofrecer acciones de invierno
- Cuánto quiere cobrar por acción
- Combinar producto con otros granjeros



## ¿Cuánto producto se incluye en una acción?

Normalmente una acción tiene bastantes vegetales para una familia de cuatro personas para una semana. Calculado semanalmente, cada caja de acción puede incluir entre 5 y 20 libras de producto, incluyendo 5 a 12 frutas o vegetales diferentes. Los miembros de la CSA deben esperar algo de variación de cantidad y tipo de producto durante la temporada de crecimiento. Hable con granjeros que dirigen CSAs o venden en mercados locales para obtener una idea de lo que crecen, lo que quieren los clientes, y las cantidades que la gente tiende a comprar. Además, es siempre bueno escribir en el boletín algo sobre por qué el contenido de su acción cambia de un día para otro. Es una oportunidad de enseñarles a los miembros de la CSA sobre los desafíos, la coordinación y la planificación que se requiere la agricultura. Es bueno incluir una diversidad de cultivos cada semana. Incluya cosas como lechuga, vegetales de hojas verdes, raíces comestibles, hierbas, cultivos que se conservan bien (como papas y ajo), y crecer diferentes variedades de cada vegetal para hacer que siempre sea interesante. No se olvide de incluir recetas o consejos prácticos para cualquier cosa que sea poco común o única o para cualquier cultivo étnico que los accionistas tal vez no conozcan.

## Escoger el tamaño de las acciones

Algunos granjeros deciden ofrecer acciones “grandes” y “chicas” para que los clientes con familias grandes o chicas puedan escoger el tamaño y la cantidad de producto que obtienen cada semana. Algunas granjas llaman a los tamaños diferentes de acción “acción entera” y “media acción” o “acción para familia” y “acción individual.” Considere si quiere ofrecer diferentes tamaños para atraer a familias de diferentes tamaños y con diferentes necesidades para verduras. Si usted ofrece diferentes tamaños significa más trabajo si está empaquetando las acciones en cajas, pero puede atraer a más familias de diferentes tamaños.

### Acciones grandes

Una acción grande típicamente provee bastantes vegetales para una familia de cuatro para una semana. Es más fácil para la granja o el/la Coordinador(a) de la ASC dirigir sólo un tamaño de acción. Reduce el costo de la mano de obra a través de hacer más eficiente el proceso del empaquetado. Sin embargo, si sólo ofrece acciones más grandes, puede disuadir a familias chicas de hacerse miembros o puede animarles a dividir una acción, lo cual puede crear dificultades logísticas que incluyen:

- Más tráfico en la granja
- Accionistas quienes no llegan a la misma hora de su pareja y quienes quieren dejar la mitad de su acción
- Más trabajo administrativo manteniendo un registro de parejas múltiples

### Acciones chicas

Acciones chicas típicamente contienen un poco más de la mitad de la cantidad de una acción grande o bastantes frutas y verduras para dos personas para una semana. Puede reducir trabajo y confusión si incluye, cuando posible, menos tipos de verduras en una acción chica que en una acción grande pero la misma cantidad (peso, bonche, etc.) de cada verdura. A veces es difícil ofrecer la mitad o cantidades más chicas de algunas frutas o verduras (por ejemplo: sandía). Por lo tanto, puede ser necesario hacer que el precio de una acción chica sea más de la mitad del precio de una acción entera.

### CSA World PEAS – Seleccionar el tamaño de las acciones

Decidir cuán grande debería ser una acción y cuánto debería costar requiere tiempo, investigación y pensamiento. Para empezar, World PEAS miraba lo que otras CSAs incluían en sus acciones y lo que cobraban. También les pedimos a nuestros miembros que rellenen una encuesta cada año para que podamos ajustar el tamaño de las acciones y cuales frutas y verduras incluimos. Esta información es útil para la planificación del año siguiente. Se encuentra un ejemplo de una encuesta en el Apéndice B. En el pasado, solamente hemos ofrecido acciones grandes y les hemos animado a familias más chicas a dividir acciones. Además ofrecíamos acciones de fruta y de invierno separadas. Ya que algunas personas recogían sus acciones en negocios, las acciones divididas se convertían en una molestia para los dueños de los negocios.



Otras familias que no dividían sus acciones se quejaban que las acciones estaban demasiado grandes. Como respuesta a esta retroalimentación, decidimos ofrecer acciones grandes y chicas en 2010. Para hacer que las cosas sean más fáciles, decidimos incluir fruta en todas las acciones para que solamente hubiera dos tipos de acciones y una acción de invierno.

## Decidir cuántas acciones se van a vender

Puede decidir cuántas acciones quiere vender después de decidir que es lo que va a poner en cada acción y cuán grande será cada acción. Es importante estar seguro que puede producir el volumen requerido de producto dado la cantidad de terreno, tiempo y habilidades que usted tiene. Si no sabe cuánto puede producir en su terreno, puede adivinar que va a poder producir 25 acciones por acre como granjero/a experimentado/a. Se recomienda que usted empiece con pocas acciones su primer año para adquirir experiencia y confianza para ofrecer buena calidad y variedad a sus clientes y para familiarizarse con el manejo requerido para una CSA. .

### CSA World PEAS– Seleccionar el número de acciones

World PEAS ha aumentado la cantidad de acciones que ofrecemos cada año desde que empezamos una CSA con 15 acciones en 2006. Esta expansión aumenta la cantidad de frutas y verduras que podemos vender de los granjeros en el programa y también aumenta las ganancias retenidas por la Cooperativa de comisiones, las cuales son necesarias para pagar al Coordinador de la CSA y otro tiempo del personal. En 2010, pensamos vender 325 acciones (100 acciones chicas). Dado nuestras proyecciones financieras actuales, pensamos salir sin ganar ni perder a través de vender aproximadamente 400 acciones. Otras CSAs que no tienen personal asalariado con beneficios y con gastos indirectos relativamente altos, puede salir sin ganar ni perder con menos acciones.

### Extended season shares

Some CSAs also offer extended season shares. Spring shares may begin before the main farm season starts in the spring; winter shares start when the main farm season ends and continue through part or all of the winter. Offering a spring or winter share requires all the same planning as a regular summer share. Offering winter shares requires the space to grow and store winter crops while finishing the summer growing season, but allows the farmer to earn additional income throughout the year. Winter and extended season shares are typically made up of storage crops grown and harvested during the main season (such as potatoes, cabbage and winter squash) along with cold-hardy vegetables (such as spinach, kale and carrots).

- Selling winter shares separately allows farmers to limit the number of these additional shares that they would like to sell.
- Winter shares may provide interested shareholders with produce before the main-season begins in the spring and after the share ends in the fall.
- Offering winter shares as a separate option from the main season share allows shareholders the option to buy the winter share or not.



