



NCAT RMA Non-Traditional Risk Management Outreach Project

Asociación Mercadeo Orgánico (AMO) Libro de Trabajo de los Participantes en Español



NCAT AMO

Plan de Cursos

- Sesión 1 Planear Para Lograr Éxito Para Mí y Mi Familia
- Sesión 2 Mercadeo: Venda Lo Que Produce
- Sesión 3 El Manejo del Dinero
- Sesión 4 Producción y Planificación
para los Mercados Múltiples
- Sesión 5 Contratos y Regulaciones:
Lo Que Necesitan Saber
- Sesión 6 Plan de Acción

Disposición de la Sesión

El Repaso de la Última Sesión

Preguntas

Temas de Sesión

Presentador

Almuerzo

Temas de Sesión

Gira

Sesión Uno

La Planificación Para el Éxito de Usted y de su Familia

Objetivos

Dada una lista creada de valores comunes de su granja familiar, usted va a:

- A. Desarrollar sus propios valores y los miembros de su familia harán lo mismo.
- B. Expresar los valores mas importantes para su granja familiar.

Dada una hoja de trabajo para dibujar su vida de la granja familiar, como le gustaría verlo, y en contraste un dibujo de cómo es hoy, usted va a:

- A. Hacer una lista de las diferencias como una base para su meta estratégica que desea obtener.
- B. Comunicar la importancia de tener la familia entera tomar parte en este ejercicio.

Dada una hoja de trabajo del inventario de recursos usted va a:

- A. Demostrar las categorías de recursos que se encuentran en su granja.

Dada la definición de sostenibilidad, usted va a:

- A. Describir los asuntos o temas de sostenibilidad para su operación agrícola.
- B. Usar el dibujo de su granja y la lista de temas de sostenibilidad para comenzar un plan de la granja para realizar su visión.

Dadas las definiciones de los tres tipos de metas en la planificación estratégica, usted va a:

- A. Describir las diferencias entre estrategias, las tácticas y las operaciones y dar ejemplos de cada una.
- B. Hacer una lista de las sencillas medidas operacionales para una meta táctica.
- C. Comenzar a llenar una hoja de trabajo de como obtener sus metas.

Hoja de Trabajos

Hoja de trabajos de valores y necesidades	pgs 7 - 10
Dibuje su vida ideal en la granja	pg 11
En nuestra vida ideal	pg 12
Los 5 valores mas importantes	pg 13
Hoja de trabajo de recursos	pgs 14 - 16
La visión y estrategia	pgs 17 - 20

Hoja de Trabajo de Valores y Necesidades				
Sobre el Trabajo		Muy Importante	Importante	No es Importante
1	Trabajar con animales			
2	Crecer y trabajar con plantas			
3	Trabajar con equipo, manejar tractores y camiones			
4	Ser mi propio jefe, trabajar para mi mismo			
5	Alimentando a la gente con mi trabajo			
6	Teniendo alimento que crezco para mi familia			
7	Estar afuera			
8	Mantener buenos archivos o registros de mis finanzas			
9	Trabajar hacia una meta común con otra gente que piensa como yo			
10	Escoger lo que hago cada día			
11	Ser un supervisor, dirigir a otros			
12	Ver la naturaleza alrededor de mí			
13	Aprender a producir mejores cultivos, manejar plagas, etc.			
14	Vender mis productos			
15	Trabajar como una familia			
16	Usar el conocimiento que obtuve de mis padres y abuelos			
17	Trabajar con mis manos, usando mi cuerpo			
18	Crecer árboles			
19	Otro			
Sobre la Familia		Muy Importante	Importante	No es Importante
20	Llevar a mi familia de paseo			
21	Pasar tiempo en mi hogar con mi familia			
22	Ir a eventos deportivos o asuntos escolares de mis niños			
23	Crear a mis niños en este país			
24	Cenar con la familia entera			
25	Llevar a mis niños a visitar familia en México			
26	Tener tiempo para vacaciones			
27	Dar a mis niños la oportunidad de tomar parte en actividades deportivas, el baile, la música o natación			
28	Otro:			

Sobre la Comunidad		Muy Importante	Importante	No es Importante
29	Conocer a la gente en mi comunidad			
30	Dirigiendo actividades con mis niños			
31	Ser capaz de ofrecerse mi tiempo como voluntario			
32	Ser capaz de dar dinero a causas de la comunidad			
33	Ayudar a mis vecinos cuando ellos me necesitan			
34	Ser capaz de ofrecerse tiempo voluntario a la iglesia			
35	Ser conocido en mi comunidad			
36	Otro:			
Sobre la Manera en que Vivimos		Muy Importante	Importante	No es Importante
37	Ser capaz de ir a juegos de fútbol u otros juegos deportivos			
38	Tener una camioneta nueva			
39	Ser rodeados por la bella naturaleza de la tierra			
40	Ser capaz de salir a comer en un restaurante agradable			
41	Preparar una comida especial en casa			
42	Vivir la vida a un paso relajado, no apurada			
43	Invitar a la familia y a los amigos a una comida o fiesta			
44	Visitar con mis amigos			
45	Vivir en un pueblo pequeño			
46	Otro			
Sobre el Aprendizaje		Muy Importante	Importante	No es Importante
48	Aprender de la experiencia de otros			
49	Ir al colegio o la universidad			
50	Tomar clases en la escuela adulta (aprender ingles)			
51	Asistir a conferencias y reuniones			
52	Usar las computadoras para reunir información			
53	Aprender cosas por si mismo			
54	Otro:			

Sobre el Dinero		Muy Importante	Importante	No es Importante
55	Hacer mi subsistencia en esta granja sin tener que trabajar en otra parte			
56	Hacer esta granja gananciosa			
57	Ser capaz de calificar para un préstamo			
58	Tener algunas reservas en una cuenta de ahorros			
59	Tener una fuente constante y segura de ingresos			
60	No estar en deuda			
61	No tener que preocuparse por si puedo pagar mi renta			
62	Ser capaz de comprar ropa y zapatos nuevos			
63	Tener un plan de jubilación			
64	Ser dueño de la tierra en que trabajo			
65	Mandar a mis niños al colegio			
66	Ser capaz de comprar regalos para mi familia			
67	Ser capaz de comprar suficiente alimentos para alimentar a mi familia			
68	Otro:			
Viendo al Futuro		Muy Importante	Importante	No es Importante
69	Volver a mi país de origen			
70	Ser capaz de establecerme en este país			
71	Trabajar con mis niños			
72	Vivir cerca de mis padres			
73	Planear para el próximo año			
74	Continuando en la agricultura, aunque signifique obtener un trabajo de fuera de la granja			
75	Que mis niños permanezcan conectado a nuestra cultura y tradiciones			
76	Enseñar a la juventud en la comunidad acerca de la agricultura			
77	Otro:			

Mí Personalmente	Muy Importante	Importante	No es Importante
78 Pasar mas tiempo con mis amigos			
79 Ir a la iglesia			
80 Ser un buen trabajador			
81 Tener privacidad			
82 Usar las computadoras para comunicar con la familia y amigos			
83 Ser capaz de preparar la cena y comer con mi familia			
84 Tener tiempo sólo			
85 Estar conectados a la tierra y las temporadas			
86 Ser confiado en la comunidad			
87 Ser citado para información, consejo, o por mi sabiduría			
88 Estar a un nivel económico mejor que mis padres			
89 Estar libre de expectativa tradicional			
90 Tener lo que mis padres tuvieron			
91 Tener dignidad y amor propio			
92 Otro:			

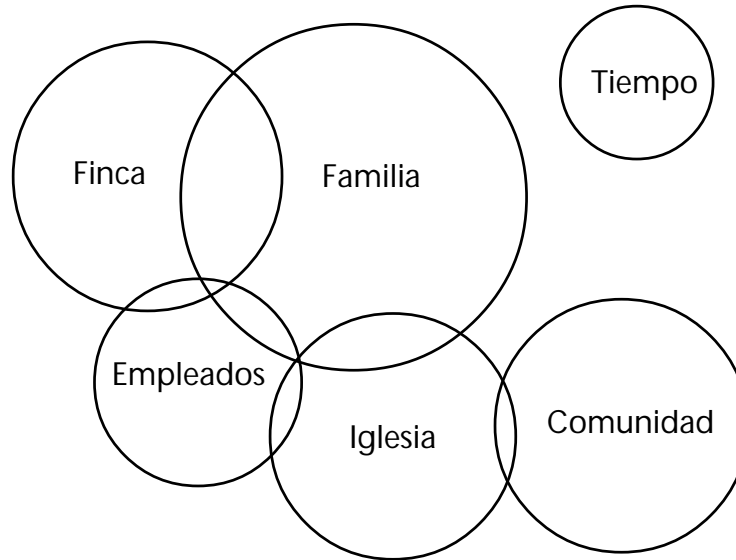
Dibuje Su Vida Ideal en la Granja o Finca

¿Que es importante en su vida? ¿Cómo se relacionan esas cosas?

Haga un esquema que muestre cada parte importante y cómo se relacionan uno al otro.

Dibuje tan que el tamaño de en cada parte muestre la importancia relativa a las otras partes.

La muestra:



Mi Vida Ideal

Mi Vida Hoy

Quiero que digan

En nuestra vida ideal,

Quiero que mi familia diga esto acerca de nuestro negocio

Quiero que nuestros clientes digan esto acerca de nosotros

Quiero que nuestros suministradores digan esto acerca de nosotros

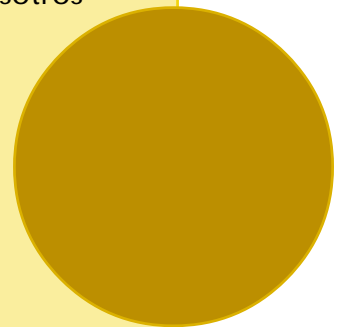
Quiero que nuestros empleados digan esto acerca de nosotros

Quiero que nuestros amigos digan esto acerca de nosotros

Quiero que nuestra comunidad diga esto acerca de nosotros

Que Dirán? (What would they say?)

Copyright 2001 FACTS translated by NCAT Used by permission



Los 5 valores mas importantes en nuestra familia son:

a)

b)

c)

d)

e)

Así es cómo queremos que nuestra granja sea

Esto es lo que producimos / ofrecemos (productos y servicios)

Así es cómo lo ofrecemos y a quien le ofrecemos

N

uestra visión es:

4 Hoja de Trabajo de la Evaluación de Recursos

Area	Recursos	Condicion
Recursos Humanos		
Recursos Naturales		

Hoja de Trabajo de la Evaluación de Recursos

Area	Recursos	Condicion
Recursos Fisicos (Edificios, equipo e infraestructura)		
Recursos de la Fauna		

6 Hoja de Trabajo de la Evaluación de Recursos

Area	Recursos	Condición
Recursos Financieros		
Recursos de la Comunidad		

La Visión / Misión de su Granja, Hacienda o Negocio

Meta Estratégica

Táctica 1 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 2 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 3 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Re evaluación _____

La Visión / Misión de su Granja, Hacienda o Negocio

Meta Estratégica

Táctica 1 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 2 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 3 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Re evaluación _____

La Visión / Misión de su Granja, Hacienda o Negocio

Meta Estratégica

Táctica 1 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 2 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 3 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Re evaluación _____

La Visión / Misión de su Granja, Hacienda o Negocio

Meta Estratégica

Táctica 1 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 2 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Táctica 3 Medidas y Tareas Operacionales

A.

B.

C.

Re evaluación _____

Sesión Dos

Mercadeo — Venda Lo que Produce

Tácticas

Dado un viaje de estudio a varias salidas de mercadotecnia, los participantes serán capaces de:

- A) Ver como se ve el producto que llega a esos mercados.
- B) Comparar su volumen actual y volumen proyectado de cultivos y a la calidad con esos que sirven esos mercados.
- C) Usar las hojas informativas de las vías de mercadeo y sus propias notas tomadas durante el paseo para comenzar su estrategia de vía de mercadeo propio.

Información

Viaje a varias salidas de mercadotecnia.

Hoja de trabajos

Las Reglas de Oro del Mercadeo	pg 23
Hoja informativa de las vías de mercadeo	pgs 25-33
Estrategias de diversificación de vías de mercadeo	pg 35

NOTAS

Las Reglas de Oro del Mercadeo

Sepa lo que vende

- ◆ Es más que el producto, sino un bulto de las cosas valiosas que son apreciadas por sus clientes.

Sepa a quién le vende

- ◆ Cada grupo de clientes tienen diferentes características y necesidades. Tiene que adaptar su enfoque de ventas para satisfacerlas.

Sepa su propia historia

- ◆ Su historia es lo que hace su negocio único y especial. Es lo que agrega valor a su producto.
- ◆ Su historia debe mostrarse en todo lo que sus clientes ven y lo que usted hace.
- ◆ Necesita ser capaces de contarla en el tiempo que le toma al cliente hacer su compra y recibir su cambio. Cada cliente es un inversionista potencial en su negocio.
- ◆ Su cuento es su posición

No haga suposiciones

- ◆ No adivine acerca de la viabilidad de su idea de negocio ni de la conducta de sus clientes. Encuentre alguna manera de probar que lo que usted piensa es cierto o verdad.

Sea orientado al cliente no orientado al producto

- ◆ Piense “Mi cliente quiere lechuga- como se la ofrezco de la manera que ella la aprecie?” No piense “Cresco lechuga - cómo puedo encontrar a alguien que la compre?”

Venda la característica y los beneficios

- ◆ Diga: “Esta lechuga roja contiene más vitaminas para mantenerlo sano.” no diga “Tengo lechuga roja para vender.”
- ◆ Cada aspecto (producto orgánico, rancho familiar, local etc.) tiene un beneficio que su cliente aprecia. Conecte cada cosa para hacer una venta.

Sea un fabricante de precio no un tomador de precio, no venda mercancía

- ◆ Si usted vende algo que no se puede distinguir de otro producto de otro agricultor, usted no puede controlar el precio. Si el otro agricultor es grande, usted perderá.
- ◆ Busca los mercados que donde usted pueda poner el precio, por ejemplo en los Farmer’s Markets y CSAs, más que en los mercados de mayoreo.

Diversifica cuidadosamente en total las direcciones para manejar el riesgo

- ◆ Cultivando varias cosechas para diferentes clases de clientes reducirá su riesgo a las pérdidas. La administración de esta diversidad puede llegar a ser fatigoso y su calidad, consistencia, y servicio pueden disminuir.
- ◆ Usted debe mantener un equilibrio entre la diversidad para manejar el riesgo y la administración del tiempo para mantener la calidad de cada producto (y sin causar demasiado estrés).

Comience tan pequeño como sea posible y aprenda el mercado

- ◆ Averigüe la manera más pequeña que usted puede entrar en el mercado para disminuir su riesgo. Entonces una vez usted aprenda cómo funciona puede aumentar.

NOTAS

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mercados Directos a Consumidores

MERCADO DE AGRICULTORES

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor	Altos costos de ventas por unidad vendida
Puede vender poco o mucho	Difícil mover grandes volúmenes
No hay estandarte de empaque o grado	Quizás no le guste vender cara a cara
Buena información sobre los mercados	Horario de los mercados son agotadores

PUESTO A LA ORILLA DEL CAMINO

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor	Altos costos indirectos
Muy altas ganancias por unidad después del equilibrio	Tiene que tener empleados o personal
No hay estandarte de empaque o grado	Expuesto a alto riesgo de regulación
No hay costo de transporte	El local es importante
Flujo de fondos constante	Tiene que mantener la finca limpia
Magnífico para el ego	Manejo intenso

AGRICULTURA APOYADA POR LA COMUNIDAD (CSA)

Pro	Contra
Altos márgenes de ganancias al por menor	Administración hábil y pesada de mercadeo
El mejor manejo de riesgo porque tiene compradores seguros	Requiere habilidad para crecer los productos
Extiende el riesgo a la comunidad del CSA	Requiere planificación cuidadosa
Reduce la necesidad para el costo de operación	Requiere esfuerzos de mercadeo continuo, Esta vendiendo su historia mas que el producto
Puede producir mas ecológicamente	
No hay estandarte de empaque o grado	
El proceso de poscosecha no es tan estricto	
Satisface emocionalmente , usted ve su producto de la semilla al plato y usted obtiene para construir una comunidad en el proceso	

NOTAS

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Restaurantes

Pro	Contra
<p>Las primeras ventas son fáciles</p> <p>Alto margen de ganancia</p> <p>Compran por caja</p> <p>Pueden comprar poco o mucho</p> <p>Información sobre los requerimientos de este mercado</p> <p>Local</p> <p>Alguien probablemente habla español</p> <p>Clientes seguros</p> <p>No requiere el empaque de estandarte</p>	<p>Ordenes pequeñas / entregas frecuentes</p> <p>Selectivos / requieren buena calidad</p> <p>Pagan lentamente</p> <p>Requiere atención personal</p> <p>Alto cambio de compradores</p> <p>Tiene que tener un horario de cosechas anticipado</p> <p>Requiere tiempos específicos para la entrega (9:00 – 11:00)</p>

Sugerencias

- Venda con muestras al cocinero principal, pero también conozca a los otros cocineros cuando el cocinero principal deje su puesto.
- Haga las llamadas de ventas entre las 9:00 AM y 11:00 AM, y 2:00 PM y 5:00PM
- Dele al cocinero un horario de lo que va a cosechar y cuando y manténgalo informado de cambios y de introducción de nuevos productos.
- Pregúntele al cocinero constantemente de sus necesidades incluyendo el empaque, tamaños, variedades, poscosecha y nuevos productos.
- Tome ordenes por FAX y por teléfono.
- **NUNCA** falte una entrega.
- No cambie los precios frecuentemente.
- Trata de siempre tenerle algo que vender para no romper el ciclo de entregas. Siempre entregue algo nuevo para que el cocinero lo pruebe.
- Determina cual es el tamaño minino de ordenes y decide cuanto tiempo le das al cliente para que haga eso pedidos.
- Use al cocinero como una fuente de información de los mercados. Ellos saben que producto va a ser el próximo éxito antes que usted.
- Sepa como esta usando el cocinero su producto y prepárese para hablar con el sobre otros usos especialmente si es producto étnico.
- Asegúrese de que el que hace las entregas, usted, su etiqueta, sus precios, sus empaques, y su actitud estén de acuerdo y consistentes.

NOTAS

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Tiendas de Comestibles Pequeñas e Independientes

Pro	Contra
Ordenes grandes / entregas frecuentes Mejores márgenes de ganancias Compran por cajas, paletas o cajones A veces queda cerca Compran varios productos Tiene el potencial para mercadeo de varios productos relacionados	La primera venta es difícil Pagan lentamente Pocos clientes Pueden ver barreras burocráticas Insisten en el empaque de estandarte Tienen que tener buenas practicas de pos-cosecha

Sugerencias

- Sea profesional, seguro, y puntual. Encuentre al que hace las decisiones – pero construye relaciones con todos que maneja su producto.
- Aprovechese de lo que lo hace extraordinario a la tienda: usted es local, su producto puede ser más maduro (tomates o fresas maduras en el campo son mas atractivas), póngalos en contacto con el lado agrario de su negocio, usted es una oportunidad de mercadeo para ellos.
- Escoja un producto principal luego introduzca otros de sus productos menores (Sea el proveedor principal de tomates pero incluya cajas de chiles, cilantro y lechuga en cada orden)
- Pregunte cuando puede hacer las llamadas de ventas o entregas de producto y luego trate de desarrollar una rutina.
- Dele al comprador un horario de lo que va a cosechar y cuando y manténgalo informado de cambios y de introducción de nuevos productos.
- Pregúntele al comprador constantemente de sus necesidades incluyendo el empaque, tamaños, variedades, poscosecha y nuevos productos.
- No cambie los precios y trate de conseguir un acuerdo para entregas regulares.
- Trata de siembre tenerle algo que vender para no romper el ciclo de entregas.
- Determina cual es el tamaño minino de ordenes y decide cuanto tiempo le das al cliente para que haga eso pedidos.
- Asegúrese de que el que hace las entregas, usted, su etiqueta, sus precios, sus empaques, y su actitud estén de acuerdo y consistentes.

NOTAS

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mayorista de Servicio de Alimentos

Pro	Contra
<p>Ordenes grandes / entregas frecuentes</p> <p>Ellos compran el producto desemejante a los corredores (brokers) que venden en consignación.</p> <p>Pueden conseguir acceso a los corredores (brokers) de mercado de terminal al mismo tiempo.</p>	<p>Bajos márgenes de ganancias</p> <p>Precios delicados</p> <p>Pagan lentamente</p> <p>Lejos de Hollister</p> <p>Probablemente no hablan español</p> <p>Tienen que guardar los estándares de grado y de empaque</p> <p>No son leales o confiables</p>

Sugerencias

- Venda a sólo un Mayorista de Servicio de Alimentos por Mercado de Terminal
- No venda a restaurantes en el mismo territorio del Mayorista
- Entregue temprano y personalmente o este preparado para pagar a los cargadores para descargar su mercancía. No discuta con los cargadores.
- El empaque y calidad del producto, el buen enfriamiento y practicas de pos-cosecha son importantes. Considere empaques alternativos que les guste a los restaurantes. Por ejemplo espinaca suelta envés de ramos o “bonches”.
- Venda productos especiales como ajo verde, flor de calabaza, zarcillo de chicharos etc., que varíen de los productos tradicionales.
- Toma mucho tiempo para construir una relación con un Mayorista, hay que ser paciente. Pero este preparado para si ellos dejan de negociar repentinamente.
- Después que usted hace una entrega, camine alrededor del mercado y aprenda acerca de la competencia.
- Asegúrese que usted, su persona que hace las entregas, su etiqueta, sus precios, su empaque, y su actitud todos digan la mismo historia.

NOTAS

Hoja Informativa de las Vías de Mercadeo

Mercado de Terminal

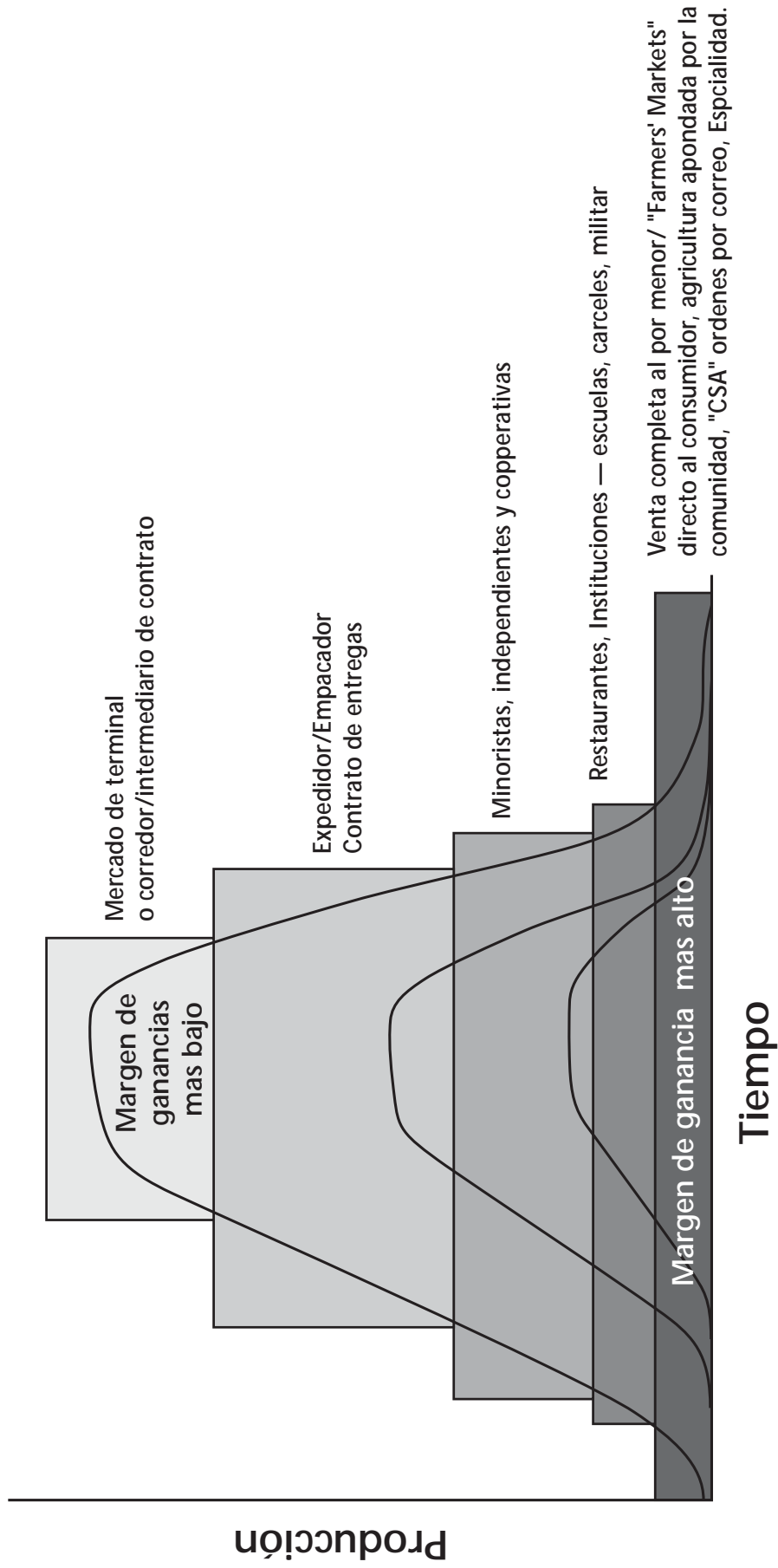
Pro	Contra
Ordenes grandes / entregas frecuentes	Bajo margen de ganancias
Siempre puede encontrar a un comprador	No puede fijar el precio o su ganancia
Fácil de conseguir acceso a los Corredores (Brokers)	Usted toma todo el riesgo si el producto no se vende
Pueden conseguir acceso a Mayoristas de servicio de alimentos al mismo tiempo	Lejos de Hollister
Buena salida de emergencia si otros mercados se secan repentinamente	Probablemente no hablan español
	Tienen que guardar los estándares de grado y de empaque

Sugerencias

- No sea intimidado por el idioma majadero, y por la manera áspera – ellos lo hacen a todos.
- Entregue temprano, antes de las 6:00 AM. Entregue usted mismo o este preparado para pagar los cargadores para descargar su mercancía. No discuta con los cargadores.
- El empaque y calidad del producto, el buen enfriamiento y practicas de cosecha son importantes.
- Identifique y conozca a los corredores (brokers) antes que usted los necesite. Usted obtendrá un mejor precio si ellos lo conocen. Si este es su vía regular de mercadeo, planea traerles producto regularmente.
- Después que usted hace una entrega, camine alrededor del mercado y aprenda acerca de la competencia.
- No utilice esta vía si usted sólo tiene unas pocas (10) cajas de cada producto.
- Mercados de Terminal debe ser la parte de su estrategia que usted usa menos y como última opción. Pero este seguro de tener uno a la mano cuando usted los necesite.
- Asegúrese que usted, su persona que hace las entregas, su etiqueta, sus precios, su empaque, y su actitud todos digan la mismo historia.

NOTAS

Estrategias de Diversificación de Vías de Mercadeo Para Alto Valor



Sesión Tres

El Manejo de Dinero

Tácticas

Dada una discusión de presupuestar los participantes podrán:

- A) Denominar las forma de diferentes presupuestos mas utilizados en la agricultura, indentificar las partes de esos presupuestos y entender los documenos fuente.
- B) Llenar un presupuesto sencillo de la granja para su propia operación y comenzar su propio registro de documentos.

Dado el formato de y la práctica en un presupuesto del flujo de caja, los participantes:

- A) Serán capaces de llenar una proyección del flujo de caja de la temporada para su negocio y su hogar.
- B) Indicarán por lo menos tres razones para mantener y utilizar los presupuestos del flujo de caja.

Dado un presupuesto parcial, los participantes serán capaces de tomar decisiones en sus granjas.

Dado un viaje de estudio a la oficina de USDA FSA, los participantes conocerán el personal de FSA que hablan el español y aprender de los programas de FSA que los puedan ayudar.

Información

Préstamos de la emergencia de los agricultores pgs 42-43

Hoja de Datos

Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas

Afectadas por Desastres Naturales (Programa NAP) . . . pgs 45-47

Hoja de Trabajos

Presupuesto básico pg 39

Presupuesto Flujo de Caja pg 40

Presupuesto Parcial pg 41

Presupuesto básico				
	Granja/Rancho	Casa		
Ingresos				
Costos fijos				
Costos variables				
Beneficio o Pérdida				

Año:	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octu bre	Novlem bre	Diciem bre	SUMA
INGRESOS													
Farmers' Market													
CSA													
Cooperativa													
Empacador													
Ingreso total													
GASTOS													
Costos de Prácticas Culturales													
Preparación de Camas													
Fertilizantes/Enmiendas al suelo													
Cinía de Goteo													
Semillas													
Transplantes													
Deshaje													
Control de Plagas													
Pesticidas													
Insectos Benéficos													
Control de Malezas													
Gastos del Amapre													
Combustible/Aceite													
Riego													
Costos de Camión													
Costos del Tractor													
Costo Total de Cultivación													
Costos Variables de la Cosecha													
Cosecha													
Cosecha (número de veces)													
Enfriamiento/lavado poscosecha													
Empaque y Venta													
COSECHA TOTAL													
Interés en Capital Operativo													
COSTOS TOTALES													
Gastos Generales Fijos													
Renta del Terreno													
Costos de la Oficina													
Aseguranza del Rancho													
Cuota Asoc. de Farmers' Mkt													
Escudados Portátiles													
Mantenimiento del Equipo													
Gastos Generales Totales													
COSTOS TOTALES													
Flujo de dinero mensual													

Se puede ver e imprimir este documento "Presupuestos de Flujo de Fondos" por el internet a <http://attra.ncat.org/espanol/mercadeo.html>

Año:	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octu bre	Noviem bre	Diciem bre	SUMA
INGRESOS													
Farmers' Market													
CSA													
Cooperativa													
Empacador													
Ingreso total													
GASTOS													
Costos de Prácticas Culturales													
Preparación de Camas													
Fertilizantes/Enmiendas al suelo													
Cinta de Goteo													
Semillas													
Transplantes													
Desajije													
Control de Plagas													
Pesticidas													
Insectos Benéficos													
Control de Malezas													
Gastos del Amapre													
Combustible/Aceite													
Riego													
Costos de Camión													
Costos del Tractor													
Costo Total de Cultivación													
Costos Variables de la Cosecha													
Cosecha													
Enfriamiento/lavado poscosecha													
Empaque y Venta													
COSECHA TOTAL													
Interés en Capital Operativo													
COSTOS TOTALES													
Gastos Generales Fijos													
Renta del Terreno													
Costos de la Oficina													
Aseguranza del Rancho													
Cuota Asoc. de Farmers' Mkt													
Escusados Portátiles													
Mantenimiento del Equipo													
Gastos Generales Totales													
COSTOS TOTALES													
Flujo de dinero mensual													

Se puede ver e imprimir este documento "Presupuestos de Flujo de Fondos" por el internet a <http://attra.ncat.org/espanol/mercadeo.html>

Presupuesto Parcial				
Proyecto		Ubicación		Fecha
Beneficios Positivos	Valor 2	Consecuencias Negativas	Valor	
Beneficios adicionales		Costos adicionales		
1 Total de ingresos adicionales	\$	Total de costos adicionales	\$	
Costos reducidos		Ingresos reducidos		
2. Costos adicionales totales	\$	4. Ingresos adicionales totales	\$	
5. Total de beneficios positivos (espacio 1 + espacio 2)	\$	6. Total de consecuencias negativas (espacio 3 + espacio 4)	\$	
7. Cambio Neto de Ingresos (espacio 5 - espacio 6)	\$			

Farm Service Agency Agencia de Servicios Rurales

Octubre 1999

Departamento
de Agricultura
de los EE.UU.

Hoja de Datos

Préstamos de Emergencia a los Agricultores

Disaster Assistance for Farmers

Préstamos de Emergencia

La Agencia de Servicios Rurales (Farm Service Agency - FSA) otorga préstamos de emergencia (Emergency Loans - EM), cuyo propósito es cubrir las pérdidas materiales y de productos, en condados, que el Presidente ha declarado o que el Secretario de Agricultura ha designado, zonas de desastre. Estos préstamos se otorgan a granjeros o agricultores calificados que operan granjas familiares establecidas. Préstamos para pérdidas que involucran cultivos, ganados y bienes muebles normalmente se deben reembolsar dentro de un período de 1 a 7 años, y en circunstancias especiales, hasta de 20 años. Normalmente, préstamos para pérdidas materiales de bienes inmuebles se deben reembolsar dentro de 30 años y, bajo circunstancias especiales, dentro de 40 años.

Programa de Asistencia por Desastres a Cultivos No Asegurados

Este programa cubre las pérdidas agrícolas sufridas por granjeros de varios cultivos cuando no son obtenibles seguros para cubrir los cultivos. Cuando se produce un desastre, los productores pueden ser elegibles bajo este programa

bajo las siguientes condiciones: si se trata de cinco o más productores de cultivos aprobados, pertenecientes a granjas separadas y distintas, abarcadas por el condado afectado o la zona del desastre; si el cultivo sufre una pérdida de al menos 35 por ciento; y si el ingreso bruto del agricultor no excede \$2 millones de dólares. Fuera de los 50 Estados Unidos continentales, la zona del desastre debe incluir a 10 productores del cultivo. No existen requisitos de zona mínima. La pérdida del agricultor debe también exceder la mitad del rendimiento esperado. A los 15 días de haberse producido el desastre, los agricultores deben presentar a la oficina más cercana de la Agencia de Servicios Rurales, una notificación del daño producido a sus cultivos. Además, los agricultores deben notificar anualmente a la agencia, el tamaño en acres de sus granjas y el volumen de su producción.

Programa de Conservación de Emergencia

El Programa de Conservación de Emergencia otorga fondos compartidos de emergencia a granjeros o rancheros, que han tomado medidas para conservar el agua, durante períodos de profunda sequía. Estos fondos también se

pueden usar para rehabilitar terrenos agrícolas dañados por desastres naturales, que dan raíz a nuevos problemas de conservación y que, si se dejan sin tratar:

- Empeoran o dañan al terreno;
- Afectan en forma significativa la capacidad productiva del terreno;
- Representan un daño inusitado, que no suele ocurrir frecuentemente en la misma zona; y
- Cuya reparación es tan costosa, que se necesitan o necesitarían fondos federales, para que el terreno retornase al uso productivo agrícola anterior.

La asistencia se podrá usar para:

- Limpiar los despojos que el desastre haya producido en el terreno agrícola;
- Terraplenar, moldear y volver a nivelar al terreno agrícola;
- Restaurar las cercas para el ganado;
- Restaurar las estructuras para la irrigación; y
- Proporcionar agua al ganado.

El Departamento de Agricultura (USDA) prohíbe la discriminación en todos sus programas y actividades debido a raza, color, origen nacional, sexo, religión, edad, incapacidad, ideas políticas, orientación sexual, o estado civil o familiar. (No todas estas bases prohibidas son de aplicación en todos los programas). Las personas incapacitadas que necesitan otros métodos de comunicación para obtener informaciones sobre el programa (braille, letra grande, cintas de audio, etc.) deberán ponerse en contacto con el Centro TARGET de USDA al número 202-720-2600 (voz y TDD).

Para presentar un reclamo de discriminación, escriban a USDA, Director, Office of Civil Rights, Room 326-W, Whitten Building, 1400 Independence Avenue, S.W., Washington, D.C., 20250-9410 o llamen al número (202) 720-5964 (voz y TDD).

Departamento
de Agricultura
de los EE.UU.

Hoja de Datos

Préstamos de Emergencia a los Agricultores

Disaster Assistance for Farmers

Préstamos de Emergencia

La Agencia de Servicios Rurales (Farm Service Agency - FSA) otorga préstamos de emergencia (Emergency Loans - EM), cuyo propósito es cubrir las pérdidas materiales y de productos, en condados, que el Presidente ha declarado o que el Secretario de Agricultura ha designado, zonas de desastre. Estos préstamos se otorgan a granjeros o agricultores calificados que operan granjas familiares establecidas. Préstamos para pérdidas que involucran cultivos, ganados y bienes muebles normalmente se deben reembolsar dentro de un período de 1 a 7 años, y en circunstancias especiales, hasta de 20 años. Normalmente, préstamos para pérdidas materiales de bienes inmuebles se deben reembolsar dentro de 30 años y, bajo circunstancias especiales, dentro de 40 años.

Programa de Asistencia por Desastres a Cultivos No Asegurados

Este programa cubre las pérdidas agrícolas sufridas por granjeros de varios cultivos cuando no son obtenibles seguros para cubrir los cultivos. Cuando se produce un desastre, los productores pueden ser elegibles bajo este programa

bajo las siguientes condiciones: si se trata de cinco o más productores de cultivos aprobados, pertenecientes a granjas separadas y distintas, abarcadas por el condado afectado o la zona del desastre; si el cultivo sufre una pérdida de al menos 35 por ciento; y si el ingreso bruto del agricultor no excede \$2 millones de dólares. Fuera de los 50 Estados Unidos continentales, la zona del desastre debe incluir a 10 productores del cultivo. No existen requisitos de zona mínima. La pérdida del agricultor debe también exceder la mitad del rendimiento esperado. A los 15 días de haberse producido el desastre, los agricultores deben presentar a la oficina más cercana de la Agencia de Servicios Rurales, una notificación del daño producido a sus cultivos. Además, los agricultores deben notificar anualmente a la agencia, el tamaño en acres de sus granjas y el volumen de su producción.

Programa de Conservación de Emergencia

El Programa de Conservación de Emergencia otorga fondos compartidos de emergencia a granjeros o rancheros, que han tomado medidas para conservar el agua, durante períodos de profunda sequía. Estos fondos también se

pueden usar para rehabilitar terrenos agrícolas dañados por desastres naturales, que dan raíz a nuevos problemas de conservación y que, si se dejan sin tratar:

- Empeoran o dañan al terreno;
- Afectan en forma significativa la capacidad productiva del terreno;
- Representan un daño inusitado, que no suele recurrir frecuentemente en la misma zona; y
- Cuya reparación es tan costosa, que se necesitan o necesitarían fondos federales, para que el terreno retornase al uso productivo agrícola anterior.

La asistencia se podrá usar para:

- Limpiar los despojos que el desastre haya producido en el terreno agrícola:
- Terraplenar, moldear y volver a nivelar al terreno agrícola;
- Restaurar las cercas para el ganado;
- Restaurar las estructuras para la irrigación; y
- Proporcionar agua al ganado.

El Departamento de Agricultura (USDA) prohíbe la discriminación en todos sus programas y actividades debido a raza, color, origen nacional, sexo, religión, edad, incapacidad, ideas políticas, orientación sexual, o estado civil o familiar. (No todas estas bases prohibidas son de aplicación en todos los programas). Las personas incapacitadas que necesitan otros métodos de comunicación para obtener informaciones sobre el programa (braille, letra grande, cintas de audio, etc.) deberán ponerse en contacto con el Centro TARGET de USDA al número 202-720-2600 (voz y TDD).

Para presentar un reclamo de discriminación, escriban a USDA, Director, Office of Civil Rights, Room 326-W, Whitten Building, 1400 Independence Avenue, S.W., Washington, D.C., 20250-9410 o llamen al número (202) 720-5964 (voz y TDD).



United States (Departamento de
Department of Agricultura de los
Agriculture EE.UU.)

Hoja de Datos

**Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas
Afectadas por Desastres Naturales (Programa NAP)**

Cómo Participar En Este Programa

Noninsured Crop Disaster Assistance Program - How to Participate

El Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas Afectadas por Desastres Naturales (Noninsured Crop Disaster Assistance Program - NAP) proporciona asistencia financiera a los productores de cosechas y productos afectados por desastres naturales.

El propósito de esta hoja de datos es de ayudarle a Ud., como productor de una cosecha comercial u otro producto agrícola, para que establezca y mantenga su elegibilidad con respecto al programa NAP y obtenga el máximo de la asistencia que le atañe.

¿Soy yo un productor elegible?

Un productor elegible es un terrateniente, arrendatario o aparcerero que comparte el riesgo de la producción de una cosecha, tiene el derecho de compartir la cosecha o la hubiera compartido si ésta hubiera sido exitosa.

Cualquier pregunta sobre el tema de su elegibilidad se deberá hacer a la oficina local de la Agencia FSA.

¿Qué cosechas son elegibles?

Las cosechas elegibles son las cosechas comerciales u otros productos agrícolas:

- 1) para los cuales no existe un seguro de cosecha para las catástrofes (CAT); y
- 2) que se cultivan como alimento (incluso para alimentar el ganado) o para su fibra (a excepción de los árboles).

Las cosechas elegibles incluyen específicamente a las siguientes: cultivos acuáticos (incluso peces ornamentales), floricultura, semilleros ornamentales, cosechas de árboles de Navidad, hierbas para la siembra de céspedes, cosechas de semillas y cosechas industriales.

Preguntas para averiguar si es posible asegurar una cosecha o producto en cierto condado, si un terreno es elegible para una póliza de seguro, o si una cosecha está asegurada para un riesgo específico, se deben hacer al agente de seguros de cosechas.

Preguntas para averiguar si una cosecha se produce como alimento o fibra, o si es elegible de cualquier otro modo, se deben hacer a la oficina local de la agencia FSA.

¿Debo presentar un informe de los acres y de las cosechas elegibles que tengo bajo producción?

La presentación de su informe sobre los acres y cosechas que tiene bajo producción es totalmente

voluntario. Sin embargo, si Ud. no presenta un informe anual de los acres y cosechas que tiene bajo producción (o para cada período de plantado en el caso de plantaciones múltiples en un año de cosecha), la asistencia financiera que Ud. recibirá será o muy reducida o equivalente a cero.

Es beneficioso, tanto para Ud. como para FSA, que Ud. presente su informe de los acres que tiene bajo producción poco después de haberlos plantado (o sea bien temprano con respecto al período del riesgo). De ese modo, Ud. ya no tiene que maniobrar a último momento para presentar su informe antes de la fecha límite y evitará que su aplicación se considere inelegible. Un informe temprano también permite que FSA lo revise sin tener que apresurarse, reduciendo de tal forma, las oportunidades de que se cometan errores.

El informe de su producción permite que su oficina local de la agencia FSA calcule su rendimiento aprobado con base en la historia de su producción actual.

Cuando Ud. no presenta un informe de sus acres y de su producción, o si la agencia tiene a su disposición menos de cuatro (4) años de informes de su producción, ésta deberá calcular su rendimiento aprobado, con base en datos de

Hoja de datos

**Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas
Afectadas por Desastres Naturales (Programa NAP)
Cómo Participar En Este Programa**

rendimiento sustancialmente reducidos.

Si Ud. opera una instalación de cultivos acuáticos o de floricultura o un vivero de especies ornamentales, Ud. deberá presentar anualmente un informe actualizado de su instalación o vivero a su oficina local de la agencia FSA. Si Ud. es un apicultor (productor de miel), granjero productor de árboles de Navidad o de hierba para sembrar céspedes, productor de zumo del arce, de semillas comerciales o de forraje, Ud. deberá presentar un informe con requisitos especiales y deberá ponerse en contacto con su oficina local de la agencia FSA.

Las fechas límites de los informes varían a través de los Estados Unidos de América. Póngase en contacto con su oficina local de la agencia FSA para averiguar cuáles son las fechas límites de los informes de acres y producción que le atañen.

¿Qué datos debo presentar relativo a los acres que tengo bajo producción?

Ud. debe proporcionar sólo los siguientes datos relativos a los acres que tiene bajo producción:

- Nombre de la cosecha (lechuga, trébol, etc.);
- Tipo y variedad (cogollo de lechuga, trébol rojo, etc.);
- Ubicación y acres de la cosecha (campo sembrado, campo semi-sembrado, etc.);

- Su participación en la cosecha y los nombres de los demás productores interesados en la misma;
- Práctica usada para el crecimiento de la cosecha (con o sin irrigación);
- Fecha en que se completó el plantado de la cosecha; y
- El uso a que se dedicará el producto (venta en el mercado fresco, fabricación, etc.).

¿Qué datos relativos a la producción debo proporcionar?

Ud. debe:

- 1) identificar toda la producción de la cosecha en que Ud. tiene un interés en el condado, durante el año mismo de la cosecha, sea el producto comercializado, no comercializado, recuperado o usado de forma distinta a la anticipada;
- 2) retener y proporcionar, cuando se requieran, informes aceptables (comprobables o confiables) de la producción de la cosecha;
- 3) proporcionar un resumen y dar cuenta de toda la producción de la cosecha, aunque sus registros no reflejen tal producción; y
- 4) proporcionar informes de su producción de tal forma que su comité FSA del condado pueda entenderlos con facilidad.

Preguntas para averiguar cuáles son los registros de los informes de producción aceptables (comprobables o confiables), se deben hacer a su oficina local de la agencia FSA.

¿Cómo se usan mis informes de los acres y de la producción?

Su informe de los acres se usa para comprobar que su cosecha existe. Su informe de los acres no es aceptable si la evidencia indica que la cosecha no existe.

Los registros de sus informes de los acres y producción se usan para calcular la historia actual de su producción (actual production history - APH), que se obtiene dividiendo la producción total de su cosecha por los acres de la cosecha.

Su rendimiento aprobado (que se usa para determinar la producción anticipada por un año de cosecha dado) se calcula tomando el promedio de su APH para un mínimo de cuatro (4) hasta un máximo de diez (10) años de cosechas (cinco (5) años para manzanas y duraznos).

¿Qué debo hacer cuando un desastre natural afecta a mi cosecha o producto o impide que yo plante los acres y la cosecha deseados?

Ud. debe obtener, completar, firmar y entregar el formulario CCC-576, Parte B, Notificación de Pérdida, a su oficina local de la agencia FSA dentro de quince (15) días calendarios a partir del:

Hoja de datos

*Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas
Afectadas por Desastres Naturales (Programa NAP)
Cómo Participar En Este Programa*

- evento causado por el desastre natural; o
- la fecha final del plantado si el desastre natural impidió que Ud. efectuase su plantado;
- la fecha en que se le evidenció a Ud. el daño a su cosecha o la pérdida de su producción.

Las fechas dentro de las cuales Ud. debe presentar sus informes de los acres bajo producción y del plantado final varían a través de los EE.UU. Póngase en contacto con su oficina local de la agencia FSA para averiguar las fechas pertinentes para su región.

¿Qué es un desastre natural elegible?

Un desastre natural elegible es cualquiera de los siguientes:

- condiciones atmosféricas perjudiciales, tal como sequías, lluvias excesivas, huracanes, etc.;
- eventos naturales adversos tal como terremotos, inundaciones, etc.; o
- una condición asociada a una condición atmosférica perjudicial o a un acontecimiento natural adverso, tal como calor excesivo, plagas de insectos, etc.

El desastre natural debe ocurrir antes o durante la cosecha y afectar directamente a la cosecha elegible.

¿Qué pasa entonces?

Después de acontecer un desastre natural, su oficina local de la agencia FSA compilará datos sobre:

- 1) la extensión geográfica del la condición atmosférica perjudicial o del evento natural adverso;
- 2) la identidad de las cosechas o productos afectados por el desastre natural; y
- 3) delimitará la región NAP.

¿Cuándo y dónde debo solicitar el pago NAP?

Después que el personal de la agencia FSA o el contable de la CCC a cargo de las pérdidas libere a los acres bajo producción, o justo después de haber completado la cosecha y antes de la fecha del primer informe de los acres bajo producción para el año de la cosecha siguiente, Ud. deberá:

- 1) Obtener, completar, firmar y entregar el formulario CCC-576, Parte E, "Solicitud de Pago", a su oficina local de la agencia FSA.
- 2) Proporcionar evidencias de la producción efectuada a su oficina local de la agencia FSA, indicando si el producto se puede comercializar o no, si se lo ha recuperado o usado de forma distinta a la anticipada.

¿Cómo se define una región NAP?

Una región NAP abarca terrenos afectados por un desastre natural que:

- 1) se hallan bien dentro del límite de un desastre natural específico; y
- 2) es tal que los comités de la agencia FSA del condado y del estado pueden ampliar su extensión, si fuese necesario, de tal modo que no sea posible que los productores y las cosechas se incluyan o excluyan intencionalmente.

Una región NAP en los Estados Unidos es:

- un condado o varios condados contiguos el uno al otro; o
- una extensión que se extiende más allá del área geográfica dañada por la intemperie, etc., para incluir al menos 320.000 acres contiguos; o
- una extensión que se extiende más allá del área geográfica dañada por la intemperie, etc., para incluir, como mínimo, acres de cosechas producidas anualmente que exceden \$80 millones de dólares.

Todas las regiones NAP en los EE.UU. deben incluir al menos cinco (5) distintos productores de cosechas elegibles. Para ser elegible una cosecha debe sufrir pérdidas totales de más del 35 por ciento.

Hoja de datos

**Programa de Asistencia a Cosechas No Aseguradas
Afectadas por Desastres Naturales (Programa NAP)
Cómo Participar En Este Programa**

Una región NAP fuera de los Estados Unidos (Territorios de los EE.UU. en Fideicomiso) abarca una agregación de acres que tienen al menos diez (10) o más productores para cada cosecha elegible. Para que una cosecha se considere elegible, debe sufrir pérdidas totales de más del 35 por ciento.

¿Qué pérdidas a la producción se deben sufrir en una región NAP para permitir que se hagan pagos a productores individuales?

En tales casos el área anticipada para la producción de una cosecha específica debe haberse reducido en más del 35 por ciento a causa del desastre natural.

¿Cuál es el área de producción anticipada?

El área de producción anticipada abarca la cantidad de la cosecha que se hubiera producido a través de un área mínima definida (región NAP) si no hubiese ocurrido un desastre natural.

El área de producción anticipada se compara con el área de producción estimada o actual para determinar si la pérdida de la cosecha excede el 35%. El área estimada o actual de producción debe tomar en cuenta todos los acres de la cosecha en la región NAP, sin considerar los que han y los que no han sido afectados por el desastre.

¿Qué pérdidas debe sufrir mi producción para que se me permita recibir pagos?

La unidad de producción de la cosecha que Ud. anticipaba debe haberse reducido en más del 50% a raíz del desastre natural para el área definida; o el desastre natural que ha dado origen al área definida, debe impedir que Ud. plante más del 35% de los acres para la cosecha específica que Ud. anticipaba cultivar.

¿Qué es una unidad?

La unidad NAP incluye a los acres de la cosecha específica en el condado en que Ud. tiene un interés único. Un interés único puede ser:

- un interés del 100%; o
- un interés compartido con un otro productor.

¿Qué proporción de pérdida permite que yo reciba una indemnización bajo el Programa NAP?

La cantidad de su pérdida indemnizada bajo el programa NAP es la que excede el 50% de su producción anticipada, determinada con base en su rendimiento aprobado y los acres bajo producción mencionados en su informe.

¿Qué datos se usan para calcular el pago de asistencia que he de recibir?

El pago de asistencia que Ud. ha de recibir se calcula usando:

- 1) los acres bajo cultivo;
- 2) el rendimiento aprobado;
- 3) la producción neta;
- 4) el 55% del promedio del precio del mercado para un producto específico, establecido por el comité de la agencia FSA de su Estado;
- 5) un factor de pago, que refleje el costo decreciente del ciclo de producción de la cosecha en cuestión, basado en si el desastre natural ha impedido que la cosecha se plantase o cosechase o ha reducido su rendimiento.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) prohíbe la discriminación en todos sus programas y actividades debido a raza, color, origen nacional, sexo, religión, edad, incapacidad, ideas políticas, orientación sexual, o estado civil o familiar. (No todas estas bases prohibidas son de aplicación en todos los programas). Las personas incapacitadas que necesitan otros métodos de comunicación para obtener informaciones sobre el programa (braille, letra grande, cintas de audio, etc.) deberán ponerse en contacto con el Centro TARGET de USDA al número 202-720-2600 (voz y TDD).

Para presentar un reclamo de discriminación, escriban a USDA, Director, Office of Civil Rights, Room 326-W, Whitten Building, 14th and Independence Avenue, S.W., Washington, D.C., 20250-9410 o llamen al número (202) 720-5964 (voz y TDD). El Departamento de Agricultura de los EUA (USDA) como patrón ofrece empleo con igualdad de oportunidades.

Sesión Quatro

Produccion y planificacion para mercados multiples

Tácticas

Given a format for tracking production and estimating yields, you will discuss

- a. how to keep from having a drop in production
- b. the differences in planting for different markets
- c. using the forms to predict when crops will be available and how much you will have

Hoja de trabajos

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo pgs 51 - 54

Proyección de la cosecha y ingresos y
cosecha y ingresos en realidad pg 55 - 56

Información

California Organic Producers Registration pg 57

California Certified Producer pg 58

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo															
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	transplantes			cosecha				
								Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre			
semana / fecha temperatura del suelo															
Campo/ fila 17 Broccoli 1/2, Coliflor Cabbage 1/4															
18 Broccoli															
19															
20															
21															
22															
23															
24															

Copyright 1995 Marcie A Rosenzweig, Auburn, CA from workshop Planning for your CSA, used by permission

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo

Mes semana / fecha temperatura del suelo	cosecha											
	Enero	Febrero	Marcha	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Campo/ fila												
17 Broccoli 1/2, Coliflor 1/4, Repollo 1/4				Ejotes	Ejotes		Calabaza					
18 Broccoli					Ejotes				Lechuga y rabano			
19 Broccoli 1/2, Coliflor 1/4, Repollo 1/4						Ejotes				Betabel		
20 Broccoli Zanahoria											Lechuga y rabano	
21 Calabaza						Zanahoria						
22 Calabaza												
23 Calabaza												
24 Betabel 1/4 row in succession												

Copyright 1995 Marcie A Rosenzweig, Auburn, CA from workshop Planning for your CSA, used by permission

B Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo												
Mes	transplantes						creciendo			cosecha		
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
semana / fecha												
temperatura del suelo												
Campo/ fila												

Copyright 2003 Marcie A. Rosenzweig, Full Circle, 3377 Early Times Ln., Auburn, CA 95603 Market Farm Forms used with author's permission

B

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	transplantes		creciendo		cosecha	
								Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
semana / fecha													
temperatura del suelo													
Campo/ fila													

Formulas						$P = (K+L+M) * 100$ $O = (K+L+M) * N (H+I+J)$		
semana	Pies ²		unidad de		proyeccion	precio	semanal \$	
	cultivo	variacion	Surco-pie	cosecha la venta				unidades vendidas
				unidad	\$/variacion	fijo	/variacion	
1	2	3						
SUMA								

B 3 cosecha e ingresos en realidad

B 2 proyección de la cosecha e ingresos

REMIT TO:

CASHIER: CDFA - Organic Program, 40.11.10
 P.O. Box 942872
 Sacramento, CA 94271-2872
 ORG-100-R (Rev. 02/96)

D I S T R I B U T I O N	
White - Cashier	Pink - County
Yellow - Cashier	Goldenrod- Registrant

Organic Producers/Handlers/Processors Application and Registration

(See instruction sheet for specific instructions/requirements)

Company Name: _____
 Contact Person: _____
 Address: _____
 Phone #: _____

Office Use Only	
PRINCIPAL COUNTY CODE NUMBER	_____
COUNTY REGISTRATION NUMBER	_____
Principal County:	_____
Received by:	_____ Date: _____
Expiration Date:	_____ (first of the month)

Name and Address of Certification Organization: _____

REGISTRATION FEE	
CATEGORY	AMOUNT
Producer (P)	_____
Handler (H)	_____
Processor (PR)	_____
Late Penalty	_____
TOTAL ANNUAL FEE	0

Submit the completed form with the required information, and make checks payable to: **CASHIER-CDFA - Organic Program, 40.11.10**

M U S T B E C O M P L E T E D T O B E V A L I D

Code	Commodity	Variety/Breed	Location Grown(field#)/Received From	Yearly Gross Sales	Category	Acres/ Units

STATE OF CALIFORNIA
 DEPARTMENT OF FOOD AND AGRICULTURE
 FRUIT AND VEGETABLE QUALITY CONTROL

CERTIFIED PRODUCER'S
 CERTIFICATE
 51-049 (REV. 5/94)

PLEASE PRINT OR TYPE

Certificate Holder

Name
 dba
 Address
 City
 Home Phone
 Business Phone

OFFICIAL USE ONLY	
CERTIFICATE NUMBER:	_____
FEE:	_____
ISSUING COUNTY:	_____
ISSUING DATE:	_____
EXPIRATION DATE:	_____

Location

1:
 2:
 3:

Location

4:
 5:
 6:

This certificate authorizes the sale, at a certified farmers' market, those products listed below and produced within the issuing county. Transporting products into another county(ies) for the purpose of selling at a certified farmers' market within that county(ies) is permitted only in authorized counties as listed on this certificate.

LOC #	COMMODITY / VARIETY	Amount/Acreage in sq ft	Harvest Season	Est. Production (Gross weight) wt in #
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

This certificate is issued under the authority of Title 3, Chapter 3, Article 6.5 of the California Code of Regulations. It authorizes the certified producer to sell their produce directly to consumers.

AUTHORIZED _____
 COUNTIES _____

 Certificate Holder (Signature) Issuing Commissioner Placer
County

I have reviewed the above certificate and certify that the information provided is correct and that the persons representing me are family members or employees as defined by the regulations cited above.

*** **THIS CERTIFICATE MUST BE** ***
CONSPICUOUSLY POSTED AT POINTS OF SALE