

Producción

- _____ 1. ¿Ha evaluado recientemente sus riesgos en el caso de la pérdida de sus cosechas?
- _____ 2. ¿Ha evaluado recientemente sus riesgos en el caso de la pérdida de sus animales?
- _____ 3. ¿Ha investigado otros métodos alternos de producción y sus consecuencias?
- _____ 4. ¿Tiene los conocimientos necesarios para considerar una empresa adicional o alternativa?
- _____ 5. ¿Es su seguro de protección de cosechas adecuado para cubrir una pérdida severa de cosechas?
- _____ 6. ¿Ha revisado todas sus opciones de seguro de cosechas con su agente?
- _____ 7. ¿Ha llevado a cabo un análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Riesgos (SWOT) para sus operaciones?
- _____ 8. ¿Está en un área capaz de soportar sistemas de riego?

Mercadeo

- _____ 1. ¿Tiene un plan de mercadeo actualizado y por escrito?
- _____ 2. ¿Ha coordinado su plan de mercadeo con sus metas y objetivos y sus planes financieros y de producción?
- _____ 3. Para administrar los riesgos de mercadeo:
 - _____ a) ¿Está satisfecho con sus conocimientos de las oportunidades de mercadeo?
 - _____ b) ¿Ha hecho una revisión de sus opciones de mercadeo en los pasados 6 meses?
 - _____ c) ¿Comprende la forma en que las garantías de ingresos del seguro de cosecha pueden aumentar las oportunidades de mercadeo?

Finanzas

- _____ 1. ¿Tiene un plan de negocios actualizado?
- _____ 2. ¿Ha hecho planes para el mejor escenario posible, y desarrollado un plan para usar los ingresos adicionales que obtendría?
- _____ 3. ¿Ha hecho planes para el peor escenario posible y considerado un plan alternativo?
- _____ 4. ¿Conoce su costo de producción?
- _____ 5. ¿Conoce sus costos de punto de equilibrio?
- _____ 6. ¿Tiene los conocimientos para hacer una hoja de balance, flujo de efectivo, y declaraciones de ingresos?
- _____ 7. ¿Tiene los conocimientos para interpretar índices financieros?
- _____ 8. ¿Cuál es su relación deuda-capital?
- _____ 9. ¿Está el crecimiento del valor neto de su patrimonio por encima de la inflación?
- _____ 10. ¿Ha hecho una revisión de las tendencias de sus índices con su institución de crédito?
- _____ 11. Es la protección de su seguro de cosechas adecuada para:
 - _____ a) ¿Pagar los préstamos actuales de operación?
 - _____ b) ¿Permitirle tomar ventaja de las oportunidades de mercadeo?
- _____ 12. ¿Ha revisado sus pasivos de impuestos en los pasados 3 meses para determinar sus estrategias en relación a los impuestos?
- _____ 13. ¿Ha investigado todas sus opciones potenciales de financiamiento?
- _____ 14. ¿Ha investigado todos los programas gubernamentales disponibles?
- _____ 15. ¿Ha considerado las ventajas de mantener sus inversiones actuales (certificados de depósito, ahorros, etc.) y/o reinvertir en una expansión de sus operaciones?
- _____ 16. ¿Consulta a un asesor de administración financiera, institución crediticia, contador, asegurador, u otro profesional cuando toma decisiones financieras importantes?
- _____ 17. ¿Está satisfecho con su nivel de endeudamiento?

Aspectos legales

Esta lista no cubre todos los posibles riesgos de responsabilidad legal a los que se enfrentan los granjeros y rancheros, y no debe entenderse como una asesoría legal. Debería consultar un abogado para hacer una revisión de sus riesgos de responsabilidad legal.

- _____ 1. ¿Está su testamento actualizado?
- _____ 2. ¿Tiene un testamento vital?
- _____ 3. ¿Tiene un plan de transferencia de la granja o estrategia de salida que haya sido revisado en los últimos 3 años?
- _____ 4. ¿Ha hecho una revisión reciente de su póliza de seguro de propietario de granja?
- _____ 5. ¿Ha evaluado recientemente su riesgo de responsabilidad legal respecto a:
 - _____ a) ¿su responsabilidad sobre el público que entre a su propiedad?
 - _____ b) ¿su responsabilidad de mercadeo directo?
 - _____ c) ¿las normas del Departamento de Agricultura de su Estado con respecto a mercadeo directo?
 - _____ d) ¿ganado que cruce la valla hacia otra propiedad?
 - _____ e) ¿asuntos del medio ambiente y pesticidas?
 - _____ f) ¿problemas con los vecinos por el uso de tierras?
- _____ 6. ¿Entiende las provisiones de todos sus contratos, arrendamientos y préstamos?
- _____ 7. ¿Ha evaluado recientemente todas las diferentes opciones de entidad comercial para sus operaciones?
- _____ 8. ¿Tiene una relación continua de trabajo con su abogado y contador, y ha revisado con cada uno de ellos sus metas y objetivos?
- _____ 9. ¿Cumple con normas tales como la protección de los trabajadores, registros de uso de pesticidas, registro de vehículos, y las inspecciones de seguridad necesarias?

Personas

- _____ 1. ¿Está al corriente con su cobertura de seguro personal?
 - _____ a) ¿Tiene un seguro médico y de incapacidad adecuado?
 - _____ b) ¿Tiene un seguro de vida adecuado para cubrir sus deseos y la transferencia de su granja al valor actual?
- _____ 2. ¿Ha calculado su riesgo de responsabilidad legal por accidentes o deshonestidad de sus empleados?
- _____ 3. ¿Ha proporcionado a todos sus empleados amplia capacitación sobre seguridad?
- _____ 4. ¿Tiene un manual para sus empleados?
- _____ 5. ¿Son sus metas Específicas, Cuantificables, Realizables, Razonables, y Programadas (SMART, por sus iniciales en inglés)?
- _____ 6. ¿Ha hecho saber las metas y objetivos de su negocio a todos los miembros de su familia, su equipo de negocios, y sus empleados?
- _____ 7. ¿Tiene sus metas por escrito?
- _____ 8. ¿Están todos y cada uno de los miembros de su familia (o de su equipo) empleados al máximo de su educación, capacitación y experiencia?

Generalidades

- _____ 1. ¿Tiene una relación de confianza con sus asesores de administración de riesgos?
- _____ 2. ¿Tiene los conocimientos para evaluar nuevas tecnologías?
- _____ 3. ¿Ha planeado las necesidades educacionales de sus hijos, y están esos ahorros protegidos?
- _____ 4. ¿Están sus ahorros para el retiro acordes con sus planes?
- _____ 5. ¿Conocen los miembros de su familia el lugar en donde se encuentran todos los documentos importantes?
- _____ 6. ¿Tiene los conocimientos y habilidades para evaluar todas las áreas y niveles de riesgo?
- _____ 7. ¿Está buscando constantemente nuevas maneras de aumentar su rentabilidad?

Fechas límite para seguros de cosechas, ingresos y ganado

Si no conoce todas las fechas para esta sección, deberá ponerse en contacto con su agente de seguros para que le ayude.

1. ¿Sabe todas las fechas críticas y fechas límite de inscripción?

2. **Fecha de cierre de ventas.** — *La fecha límite para solicitar cobertura es:*

3. **Fecha de cancelación.** — *Para avisar si no quiero el seguro para el año próximo:*

4. **Fecha de reporte de producción.** — *El historial de producción definitivo deberá ser reportado antes de:*

5. **Fecha límite de siembra.** — *Si no fue posible sembrar, debo ponerme en contacto con mi agente antes de:*

6. **Fecha de reporte de la superficie sembrada.** — *Debo reportar los acres sembrados a mi agente antes de:*

7. **Fecha límite de pago.** — *Se cobrarán intereses si se paga después de:*

8. **Fecha límite para reportar daño a cosechas.** — *Cualquier daño percibido deberá ser reportado antes de:*

9. **Fin del período de seguro.** — *Última fecha de cobertura para la cosecha del año en curso:*

10. **Fecha de cancelación.** — *La cobertura de seguros para el próximo año será cancelada si el pago no se hace antes de:*

*Para obtener información sobre la administración de riesgos,
vaya al sitio Web creado especialmente para usted:*



Farm-Risk-Plans.USDA.gov
Ayudando a granjeros y rancheros a obtener el éxito