



Departamento de Agricultura de Estados Unidos
Agencia de Administración de Riesgos

Lista de Comprobación para la Administración de Riesgos

Responda sí o no a las siguientes preguntas. Revise sus respuestas con su familia y/o su equipo de negocios y empleados.

Puede ser que identifique que está expuesto a algunos riesgos. Por otra parte, puede ser que encuentre que está suficientemente protegido contra riesgos de forma que pueda usar sus recursos para explorar alguna nueva empresa.

Si no conoce todas las fechas para la sección “Fechas límite”, deberá ponerse en contacto con su agente de seguros de cosecha para que le ayude. Si necesita ayuda para localizar a un agente, vaya al localizador de agentes en www.rma.usda.gov/tools/agent.html.



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:*
