



Una Guía Paso-A-Paso Para Crear Un Programa Directo y Sostenible de Artista-A-Comprador En Su Propia Comunidad



Springboard for the Arts







CONTENIDOS

Introducción

Carta de Springboard for the Arts y mnartists.org.....	4
--	---

1. Antes de Comenzar

a. Ingredientes especiales: ¿Qué Hace que CSA Sea un Programa Único?.....	5
b. Ejemplo de Presupuesto.....	6
c. Solucionando la Fórmula	7

2. Montando su Equipo

a. Roles del Equipo.....	9
b. Sociedades.....	10
c. Fondos.....	11

3. Corriendo la Voz

a. Introducción	12
b. Modelos.....	12
i. Carta al Jurado	12
ii. Ejemplo de Convocación de Artistas.....	13
iii. Aplicación a CSA	14
iv. Contrato con Artista.....	14
v. Cartas de Aceptación y Rechazo.....	16
vi. Comunicados de Prensa.....	17
vii. Email a Miembros de CSA.....	18
viii. Cartas de la Granja a los Miembros	19
c. Recursos de Publicidad	20
d. Nota de Atribución	20

4. Juntando los Elementos

a. Cronograma	21
b. Empaquetage	22
c. Eventos	24

5. Vendiendo Parcelas

	25
--	----

6. Cerrando las Brechas

a. Preguntas Frecuentes	28
-------------------------------	----

7. Evaluando La Experiencia

a. Criterios de Evaluación/Triunfo	31
b. Preguntas para Encuesta de Artistas.....	32
c. Preguntas para Encuesta de Parcelarios.....	33
d. Evaluación y Retroalimentación de Miembros.....	35

8. Ayuda Adicional

a. Recursos En Línea	36
b. Servicios Adicionales de Consejería	36



INTRODUCCIÓN: Carta de Springboard for the Arts y mnartists.org

¡Hola!

Gracias por su interés en el programa modelo de mnartist.org y Springboard for the Arts Arte Apoyada por la Comunidad (CSA por sus siglas en inglés). Estamos entusiasmados con la respuesta que hemos recibido, y le deseamos mucho suceso creando esta nueva oportunidad económica para artistas y nuevas experiencias artísticas para los miembros suscritos al programa.

Nuestro programa fue creado en 2010, y desde entonces hemos tenido una temporada una vez al año. En 2014 celebraremos nuestro quinto aniversario. Aún estamos aprendiendo sobre nuestros procedimientos propios y recolectando opiniones de los artistas, miembros parcelarios, y los más de treinta programas a través de Norteamérica que han implementado su propio programa CSA. Esperamos continuar construyendo una red de comunidades que estén experimentando con el modelo de CSA, para que podamos seguir aprendiendo el uno del otro.

Este es un compendio de todo lo que hemos aprendido del proceso. No todo le pudo ser aplicable, pero esperamos que encuentre algo que le ayude a instaurar su programa. Siéntase a gusto de alterar o enmendar estas guías como le parezca apropiado; CSA no es un programa donde un tamaño le sirva a todos. Mucho de esto dependerá del tamaño de su organización, así como la naturaleza de la comunidad artística en su ciudad. Le alentamos a adaptar el programa como sea necesario. Hemos visto el programa de CSA funcionando en ciudades grandes, pueblitos chiquitos, y todos los lugares entre estos.

Manténganos al tanto de cómo le va, y por favor siéntase a gusto de comunicarse con nosotros si tiene alguna pregunta.

Para más historias de los artistas y su impacto en las comunidades y para manuales y otros recursos, chequee nuestro Creative Exchange (Intercambio Creativo) en www.springboardexchange.org, o en Facebook en www.facebook.com/SpringboardCreativeExchange.

Buena suerte,

Springboard the Arts and mnartists.org



ANTES DE COMENZAR

Ingredientes Especiales: ¿Por Qué es CSA un Programa Único?

Un modelo económico auto-sostenible

La esencia de Arte Apoyada por la Comunidad (y agricultura) es el construir un nuevo modelo económico para productores locales. Para eso, el ingreso del programa es sostenido por los miembros del CSA y las organizaciones socias. CSA se basa en reciprocidad y relacionamientos entre los artistas y la comunidad.

Creando conexiones auténticas con la comunidad alimenticia local

Hemos descubierto que los miembros de la comunidad que les gustan alimentos locales les suele gustar todo lo local. Al crear sociedades auténticas con las cooperativas alimenticias, medios de comunicación sobre alimentos, mercados de agricultores, restaurantes con ingredientes locales, y pequeñas granjas, conseguimos encontrar un mercado amplio para el arte local. Si no está familiarizado cómo funciona un CSA agricultor, investigue por cuenta propia y encuentre algunas granjas cerca a usted. Usted también puede encontrar un directorio comprensivo de programas CSA en www.localharvest.org.

Organizando eventos de recolección donde los artistas y los miembros puedan crear conexiones profundas

Uno de nuestros criterios más importante para el suceso del CSA es el crear relacionamientos duraderos entre productores de arte y consumidores. Ya que muchos miembros nunca han visto y/u oído de artistas de CSA antes, los eventos en realidad sirven para crear y profundizar estos relacionamientos. Una cosa es comprar un artículo artístico; otra cosa es el tener al artista a la mano en lugares de recolección para hacerle preguntas, hablar sobre su práctica, o sólo para saludar. Los comentarios, por lo general, son que los participantes quieren más tiempo con cada uno para aprender más sobre los artistas. Eventos son una gran oportunidad para traer a la comunidad a los estudios/área de trabajo de los artistas, o cómo traer arte a espacios y eventos públicos.

Tome cuidado en atención a la calidad: jurados, arte y presentación de parcelas

El CSA se trata de educación de los compradores y la toma de riesgo de los miembros, pero también de asegurar que cada uno se lleve a casa algo que adoren absolutamente (o que por lo menos les guste). Preste atención a su jurado. Asegúrese que ellos se sientan cómodos con las responsabilidades curatoriales, entiendan el espíritu del programa, y que sean serios pero que al mismo tiempo se diviertan con el proceso. Usted desea arte y artistas que “encajen” en el programa. Asegúrese que los artistas seleccionados tengan una reputación de entregar productos a tiempo, y estén abiertos a nuevas audiencias para su trabajo. Finalmente, los organizadores deben tomar cuidado especial en la presentación de las piezas de arte en eventos de recolección. Los miembros deben estar sorprendidos y entusiasmados en abrir sus parcelas de la misma manera en que en el trabajo en sí.

Arte es una edición limitada solamente para CSA – raro y único – no se encuentra en otras partes

Las obras de arte de CSA deben ser creadas para el programa en ediciones limitadas. Esto es lo que hace con que sea fresco y local, como un CSA agrícola.

Manténgalo simple

Queremos que cambie, mejore y adapte el modelo de CSA para que sirva las necesidades de la comunidad. Mientras haga esos cambios, tenga en mente que cuanto más sencillo sea el programa, más fácil es para que las personas se involucren. Por ejemplo, le recomendamos que mantenga el nombre de Arte Apoyada por la Comunidad (Community Supported Art – CSA). Esto crea un enlace al modelo de Agricultura Apoyada por la Comunidad, lo que le dará un empujón al explicar el programa y sus razones a la comunidad.

Ejemplo de Presupuesto

Presupuesto de Programa de Arte Apoyado por la Comunidad (CSA)

Ingreso	Presupuesto
50 parcelas @ \$300	\$15,000
TOTAL	\$15,000
Gastos	
9 Comisiones de los artistas @ \$1,000 ea	\$9,000
Personal	\$2,000
Materiales de empaque	\$750
Eventos de recolección / alquiler de espacios / comida (\$500 ea. / 3 eventos)	\$1,500
Día de panel (almuerzo para panelistas, aunque esto también puede ser estipendio)	\$250
Impresión (cartas de granja, materiales promocionales)	\$500
Marketing (contratar a un publicitario, propaganda)	\$1,000
TOTAL	\$15,000

Resolviendo la Fórmula

Desde 2010, nuestro modelo básico de CSA ha sido este: paga a 9 artistas \$1000 para hacer 50 obras de arte cada uno, y vender 9 parcelas al público a un costo de \$300 por parcela.

Sin embargo, este no es el único modelo. Los programas CSA en Norte América han puesto precios desde \$150 en mercados pequeños hasta \$800 en mercados más grandes con artistas reconocidos. Algunos han ofrecido trabajos de desde 6 hasta 30 artistas. Varios hasta han ofrecido diferentes niveles de precios – media parcela por \$200, y una parcela entera por \$300.

La mayoría de los programas ha pagado estipendio de \$1.000 a los artistas, pero otros han ofrecido \$1.500 o \$1.750; uno pagó \$3.000. (Esta cantidad no puede ser pagada al artista por adelantado cuando se le acepte, monto total cuando se entregue el trabajo o 50/50.)

El número de parcelarios también ha variado de comunidad a comunidad. Algunas sólo han ofrecido 10 o 15 parcelas consistiendo de obras grandes a precios más altos, mientras otras hasta 100 consistiendo de obras más pequeñas a un precio más bajo.

Los programas más exitosos han sido manejados en comunidades con una población metropolitana de más de 500.000. Sin embargo, se han desarrollado CSAs exitosos en comunidades mucho menores. Macon, Georgia, y Frederick, Maryland, tienen poblaciones de 91.000 y 66.000, respectivamente. Jackson, Wyoming, y Sharon, New Hampshire, tienen 9.500 y 360 cada una. Cada comunidad ha hecho sus propios ajustes, en base a lo que se sepa de los artistas y la comunidad artística. Preguntas a ser hechas:

- ¿Cuántas personas en mi comunidad estarían interesadas en este tipo de programa? ¿Podríamos encontrar 50 compradores? ¿25? ¿100?
- ¿Quiénes son los principales consumidores de eventos culturales en mi comunidad? ¿Tenemos turismo?
- ¿Cuáles son los precios de CSAs agrícolas? ¿El mercado aguantaría ese precio?
- ¿Deseo artistas emergentes, o artistas en media carrera?
 - Si está interesado en artistas nuevos: ¿Cuál es el estipendio que sería razonable para un artista que acabó de salir de la escuela?
 - Si está interesado en artistas en media carrera: ¿Hay alguno en mi comunidad cuyo trabajo sería una valiosa inclusión, y quién estaría interesado en participar? ¿Cuánto esperan recibir de estipendio?
- ¿Qué otro beneficio ofrezco a los artistas? ¿Los parcelarios?
- ¿Cuánta plata sería la cantidad que la organización pude manejar cómodamente? ¿Habrá suficiente dinero para pagarle a X artistas \$Y por adelantado si cobramos \$Z por parcela?

Intercambio entre artistas: Basado en una gran adaptación del programa en Filadelfia (manejado por colectivos de artistas Grizzly Grizzly y Tiger Strikes Asteroid), comenzamos a pedir ocho parcelas más de nuestros nueve artistas para que cada artista participante también reciba obras de los otros artistas. Esto obviamente aumenta la cantidad de trabajo que los artistas deben crear, pero también es un bono significativo de parte del artista. Ellos disfrutaban ver lo que los otros artistas han hecho, y tenerlo ellos mismos.

Servicios adicionales para artistas: Además del estipendio, usted puede incluir servicios adicionales para los artistas. Por ejemplo, el programa CSA del Centro de Educación de Adultos de Cambridge les proporciona a artistas elegidos una serie de talleres de desarrollo profesional. ¿Su organización ofrece servicios similares de algún tipo? Estos pueden ser recursos a los que usted ya tiene acceso, y el tiempo adicional, el espacio u oportunidades les podrían dar a estos artistas la oportunidad de conocerse y trabajar en conjunto, y con su organización.

- Clases o talleres de planeo de carrera
- Espacios gratuitos o de precio reducido
- Visitas al estudio por artistas profesionales (algunas organizaciones han requerido visitas curatoriales de los estudio, para dar apoyo y comentarios a los artistas mientras completan su proyecto CSA)
- Sesiones de crítica con otros artistas o profesionales artísticos
- Acceso a herramientas y lugares de trabajo
- Oportunidades promocionales en publicaciones de su organización.
- Oportunidades promocionales con socios (perfiles de cada artista en sitios web, radio pública, boletines, etc.)
- Oportunidades de exhibición.

Si va a incluir alguno de estos servicios adicionales, asegúrese de que estén destacados en sus materiales de alcance tanto a artistas como el público. A las personas les gusta saber que el CSA no sólo ofrece beneficios financieros a los artistas, pero que también en términos de su desarrollo profesional.





MONTANDO SU EQUIPO

Papeles del Equipo

CSA requiere varios papeles diferentes. Estos roles pueden ser distribuidos entre un grupo pequeño o uno grande. Una persona seguramente puede manejar varias cosas. De hecho, aquí en Minneapolis-St. Paul, sólo somos dos y dividimos el trabajo igualmente. Sin embargo, asegúrese de crear un equipo – más gente significa mayor participación de la comunidad. Estas no tienen que ser necesariamente posiciones pagadas. Voluntarios pueden ser importantes durante eventos o al ayudar a montar las parcelas.

Coordinador Administrativo

Esta persona es responsable por la venta de las parcelas y de la comunicación con los miembros. Esta debe ser una persona que se sienta cómoda con trabajo administrativo – la base de datos, trabajar con tarjetas de crédito. Esta será la persona responsable en establecer el mecanismo a través del cual se venderán las parcelas (más información en la página 25); esta persona contestará el teléfono y emails; el nombre de esta persona aparecerá en los comunicados de prensa (“Para mayor información sobre la compra de parcelas, por favor comuníquese con fulano-de-tal al 555-555....”). Esta también es la persona que envía las cuentas, emails y recordatorios a los miembros de CSA, así como el mantenimiento de la lista de quién ha recogido su trabajo, y quién no lo ha hecho – esta persona es la cara pública del programa. Sería bueno si pudiera ir a los eventos para saludar a todos y crear un sentido de comunidad (“Hola, soy fulano-de-tal, yo hablé con usted por teléfono cuando compró su parcela”).

Coordinador de Entrega y Selección

Esta persona necesita tener experiencia y/o estar cómoda con el proceso curatorial. Es especialmente bueno si la persona posee capacidades técnicas y puede ayudar a los artistas y a los jurados con las entregas y el proceso de selección (incluyendo el recoger de las imágenes de alta resolución de las obras de los artistas, video y documentos, y distribuirlos al jurado, así como la documentación del proceso de decisión del jurado.) Esta persona también supervisa el proceso de selección y comunica los resultados del jurado al resto del equipo y a los artistas.

Coordinador Artístico

Esta persona también informará a los candidatos, el cronograma de producción, los contratos, y las fechas de entrega. Es conveniente si la persona tiene experiencia trabajando directamente con artistas – a lo mejor alguien con experiencia de galería, espacios de exhibición o de museo. También debe ser alguien de la comunidad artística, y que conoce los mejores lugares para poner la convocatoria. Esta persona se siente cómoda en responder preguntas técnicas y logísticas de los artistas sobre el trabajo que están produciendo durante el proceso. Finalmente, esta también es la persona con la cual el artista se comunica si hay algún atraso en la producción, emergencias no anticipadas, etc.

Coordinador de Comunicaciones y Alcance

Esta persona necesita generar cobertura en la prensa y participación en su programa de CSA. Esta escribe comunicados de prensa, maneja las redes sociales, alcanza a socios no tradicionales, da seguimiento con la prensa, y coordina eventos con socios. Esta persona es la cara del programa CSA en la comunidad y en la prensa. Si se siente abrumado, puede usar algo del ingreso del CSA para contratar a un profesional de relaciones públicas para que genere algunos artículos sobre su proyecto en la prensa local.

Coordinador de Paquetes

Esta persona que tiene una visión de cómo empaquetar el arte creativamente, y cómo reclutar voluntarios para poner todo junto. Esta persona se asegura de que el paquete sea viable, de fácil manejo, y que el arte esté debidamente protegida (cojines, envolturas, etc.). Esta persona también coordina el almacenamiento adecuado de las parcelas antes y después del evento.

Coordinador de Programa y Eventos

Esta persona planea los eventos, asegurándose que haya personal y que el evento sea promovido. Usted necesitará de su equipo entero o muchos de ellos durante los eventos. Usted también necesitará maestros de ceremonia, voluntarios, y entretenedores. Esta persona también coordina con los proveedores o socios. Usted necesitará algunas personas para trabajar con el coordinador administrativo para dar seguimiento con los miembros y las propias parcelas para cruzar de las listas a lo que llegan y se llevan su arte a la casa.



Sociedades

Hay varios tipos de organizaciones en su comunidad listas para ayudarle con el proceso del CSA. Identifíquelas y vea si estarían interesadas en auspiciar un evento, donar fondos para propagandas o patrocinar con dinero, convocando a los artistas, proporcionar espacio de trabajo o de voluntarios, promover los eventos de recolección, etc.

- Organizaciones con fuertes conexiones en la comunidad artística (galerías, museos, organizaciones de abogacía de las artes, grupos de artistas, colectivos de artistas, vendedores de arte, etc)
- Organizaciones con fuertes conexiones en la comunidad alimenticia (restaurantes, organizaciones agrarias, grupos de abogacía de granjeros, cooperativas de alimentos, blogs de comidas, etc.)
- Prensa/redes sociales (revistas, periódicos, periódicos comunitarios, publicaciones en línea, blogs, etc.)
- Seleccione a los jurados con sociedades en mente (o sea, un curador de un museo local, un editor de un periódico local, o gente importante en la comunidad alimenticia)
- Sociedades de cosecha abundante (grupos u organizaciones que reconocerán a los miembros del CSA como un mercado, así como socios a los cuales les pueda vender como un valor agregado a los miembros de CSA. (Ejemplo: tarjetas de descuento para amantes de la comida local, tickets o vales para la Orquesta, etc.)

Fondos

El programa CSA tiene la intención de ser un programa auto-suficiente: o sea, todo el dinero que entra, menos aquello que usa para manejar el programa, va a los artistas. La idea principal es el de cultivar relacionamientos entre artistas y la gente interesada en su arte.

Sin embargo, pueden haber costos de entrada. Por ejemplo, si desea pagar a los artistas el estipendio completo así que firmen el contrato, usted necesitará de dinero en el banco. Para eso, le convendría en pensar sobre fondos externos antes de comenzar el proceso. Si es una organización sin objetivo de lucro, o asociarse con una, pueden existir fondos disponibles del municipio, el estado o federales. No sólo fondos para el arte, usted también puede investigar sobre fondos para el desarrollo económico y de la comunidad si incluye oportunidades para el desarrollo profesional de los artistas.

Además de entidades públicas, también existen posibilidades con fundaciones. Muchas bibliotecas públicas o universitarias están suscritas al sitio web del Foundation Center, una plataforma que le permite buscar oportunidades de financiación por disciplina, área geográfica, y otros factores. Llame a los oficiales de programas en su área para ver si el financiar al CSA sería bueno para ellos. Un puñado de CSAs a través del país han recibido fondos de fundaciones.

El patrocinio también puede levantar fondos. Pequeñas empresas o corporaciones locales pueden estar interesadas en patrocinar parte del programa CSA, hasta una contribución en especie de espacio, materiales o promoción.

Como con cualquier iniciativa creativa, hay la posibilidad de crowdfunding. Campañas en Kickstarter, Indiegogo o campañas similares tienen sus beneficios y dolores de cabeza. Vale la pena considerar si su organización está dispuesta a esto.

Al final, el programa CSA se paga por sí mismo. Pero un poquito de dinero al inicio puede ser útil.



CORRIENDO LA VOZ

Introducción

Aquí hay algunos modelos que puede usar para crear emails, cartas y documentos que puede enviar a sus artistas, parcelarios, miembros del jurado, y socios. Siéntase a gusto de usarlas exactamente como son insiriendo su información, o cambiarlas como quiera.

Modelo: Carta al Jurado

Querido [DESTINATARIO],

Gracias por su participación en CSA: ¡El jurado del Arte Apoyada por la Comunidad! En esta temporada hemos recibido 130 aplicaciones de artistas de todas las disciplinas. De estos 130, elegiremos a 9 artistas para participar en el programa de la temporada de otoño.

Cuando revise las aplicaciones y propuestas, es útil el mantener en mente las siguientes consideraciones:

- Los artistas tienen que crear **50 parcelas de obras**.
- Los artistas y las muestras de sus trabajos deben demostrar un **alto nivel de calidad**.
- Las propuestas deben **representar las obras previas** del artista, pero también hay que tomar en consideración el formato – o sea, tamaño físico, número y distribución del trabajo.
- Las propuestas de los artistas deben ser **viables** – no se les brindará ningún tipo de apoyo fuera del estipendio de \$1000 y todos los proyectos deben estar listos en [FECHA].
- Aunque el trabajo pueda ser funcional, este **no debe ser comercial, o parecerse a algo producido en masa**. (o sea, una cartera, producto de cocina, adornos de casa disponibles en tiendas).

Nos reuniremos en [LUGAR] en [FECHA] desde [HORA DE COMIENZO A HORA DE TÉRMINO – ASEGÚRESE DE RESERVAR CUATRO HORAS]. Almuerzo del [RESTAURANTE] será proporcionado.

[INCLUYA UN MAPA Y LA DIRECCIÓN]

¡Llámenos o escríbanos con cualquier pregunta!

[FIRMA]

Modelo: Ejemplo de Carta de Convocatoria a Artistas

¡Arte Apoyada por la Comunidad! (CSA)

¿Qué es un CSA?

Durante los últimos 20 años, Agricultura Apoyada por la Comunidad (CSA por sus siglas en inglés) se ha convertido en una forma común para que los consumidores compren alimentos en temporada directamente de granjas locales. Con el mismo espíritu de comprar cosas locales, el Arte Apoyado por la Comunidad es un esfuerzo semejante para apoyar el arte local, artistas y coleccionadores. Este ha sido replicado en más de 30 ciudades en Norteamérica durante los últimos cinco años. Estamos buscando artistas de todas las disciplinas para lanzar nuestro programa de ARTE Apoyada por la Comunidad (CSA) inaugural.

Nuestro programa CSA local es modelado en el proyecto de Arte Apoyada por la Comunidad por Springboard for the Arts y mnartists.org en Minnesota.

Los artistas serán seleccionados por un jurado de personalidades de la comunidad destacadas en alimentos y artes para recibir un estipendio de \$1.000, buenas conexiones con coleccionadores locales y apoyo promocional.

Estas es cómo funciona el CSA:

Artistas seleccionados crearán 50 “parcelas” para el programa. Una parcela típica consistirá de una obra/objeto de producción artística – se alienta hacer múltiples; sin embargo, ideas que traduzcan su práctica a este formato o se conecten a temas como sostenibilidad, granjas, alimentos, serán aceptadas. Por ejemplo, una edición limitada de vinil 7”, una serie de serigrafías, serie de pequeñas tazas de té, serie de fotografías, tickets para un espectáculo o evento, ediciones de poemas o cuentos, o hasta 50 pequeñas pinturas individuales. Colaboraciones entre colectivos de artistas también serán aceptadas.

Consumidores/coleccionadores interesados comprarán una parcela (‘membresía’ o ‘suscripción’) a través de [SU SITIO WEB AQUÍ, DONDE PLANEE TENER LAS PARCELAS A LA VENTA] y de vuelta recibirá 3 “cajas de granja” de trabajo artístico producido localmente en intervalos durante esta temporada. Los eventos de recolección serán en lugares locales de arte, y estos serán eventos propiamente dichos.

Beneficios del programa CSA incluyen:

Para Artistas:

- Apoyo para la creación de nuevas obras
- Establecer relacionamientos con colectores y compradores locales
- ¡Participar en el lanzamiento de un modelo nuevo e interesante para el apoyo y distribución de las artes!

Para Miembros de CSA:

- ¡Recibir múltiples obras de arte de artistas locales, emergentes y a media carrera, a un precio fantástico!
- Desarrollar relacionamientos con artistas locales y la comunidad artística
- Descubrir nuevos artistas y explorar la variedad de disciplinas
- Apoyar la carrera de artistas locales y de una comunidad dinámica

Modelo: Aplicación al CSA

Para aplicar para ser considerado al programa CSA, por favor entregue los siguientes materiales por email a [SU DIRECCIÓN DE EMAIL] en [FECHA].

Currículum

Ejemplos de su trabajo actual:

- **ARTISTAS VISUALES:** 8 imágenes jpeg de 72 dpi, 900 pixeles o menos en la dirección más larga.
- **MÚSICOS:** 3 archivos de sonido MP3 (también incluya imágenes que ilustren el formato y empaque)
- **ARTES ESCÉNICAS – VIDEO:** Por favor proporcione 3-5 enlaces a videos que son ejemplos de su trabajo en un sitio externo. Por ejemplo: YouTube, Vimeo, etc.
- **AUTORES:** Por favor proporcione 3-5 ejemplos escritos en formato PDF o Word.

Declaración del artista:

Una breve declaración del artista y propuesta del trabajo que creará para el proyecto. ¿Por qué es su propuesta encaja bien con el programa de Arte Apoyado por la Comunidad? (una página máximo)

Los artistas seleccionados serán notificados a más tardar en [FECHA].

Guías:

El trabajo propuesto debe ser completado antes de [FECHA].

Por favor contáctenos si la documentación de la muestra no encaja en los formatos sugeridos.

El estipendio por completo y arreglos de envío estarán disponibles a la aceptación del contrato.

El estipendio tiene la intención de asistir con los costos de producción de las piezas.

El trabajo debe ser fácil de transportar y entrar en una caja de 18" x 12" x 12".

Para preguntas sobre el programa o el proceso de aplicación comuníquese con [PERSONA DE CONTACTO].

Modelo: Contrato con Artista

Contrato de Participación en el Arte Apoyada por la Comunidad

Esta carta al ser firmada por todas las partes, constituirá un CONVENIO DE PARTICIPANTE hecho en la [DÍA] de [MES], [AÑO] entre _____ (de aquí en adelante referido como "Artista"), ubicado en (dirección) _____ y [SU ORGANIZACIÓN] (de aquí en adelante referido como "CSA"), ubicado en [SU DIRECCIÓN]

MIENTRAS QUE el Artista es reconocido como un artista profesional; y

MIENTRAS QUE CSA ha seleccionado el trabajo del Artista y desea comisionar al Artista para crear una edición de 50 obras de arte ("las Obras") según la propuesta del Artista; y

MIENTRAS QUE las partes desean tener la creación de estas obras de arte gobernados por obligaciones, pactos y condiciones mutuas contenidas en la presente;

AHORA, ENTONCES, en consideración de las premisas arriba y los pactos mutuos siguientes y otras consideraciones valiosas, las partes acuerdan como sigue:

1. Propuesta y Diseño Preliminares

Por la presente el Artista acuerda en crear las Obras en base a la propuesta y diseño entregados a CSA a través de la convocatoria a artistas descritos abajo: _____

2. Pago

CSA acuerda en pagar una tasa de [XXXX] al Artista al momento de firmar este Convenio. Esta tasa deberá ser pagada antes que las Obras sean creadas y tiene la intención de ayudar en la financiación de la creación de las obras, y sirve como un estipendio por la participación en el programa CSA. El Artista entiende que es responsable en reconocer esto como ingreso y en pagar los impuestos de venta o de transferencia.

3. Término y Entrega

El Artista acuerda en completar y entregar las Obras en [LUGAR] antes de [HORA] en [FECHA]. Si el Artista elige enviar las Obras a CSA en vez de entregarlas personalmente, el Artista será responsable por cualquier seguro de envío para proteger las Obras. La fecha de término podrá ser extendida por [XX] días si el artista está incapacitado por enfermedad imposibilitando el progreso de las Obras. La fecha de término será extendida por [XX] días en la eventualidad de atrasos causados por eventos más allá del control del Artista, incluyendo pero no limitado a incendio, robo, y Actos de Dios. La fecha de término no será extendida por razones como insuficientes materiales o falta de planeo. Si el Artista no puede completar y entregar las Obras hasta la fecha mencionada arriba por razones que no estén incluidas en este párrafo, se le pedirá al Artista la devolución del monto del estipendio de [XXXX], por completo, a CSA dentro de [XX] días del incumplimiento de este contrato.

4. Seguro

CSA no asegurará el trabajo durante el tiempo de la entrega y la recogida por el Parcelario, pero tratará las obras con mucho cuidado para no dañarlas o alterar el trabajo antes que sea recibido por el Parcelario.

5. Derechos de Reproducción y Uso de Imágenes

El Artista permite que CSA reproduzca cualquiera de las imágenes entregadas a la convocatoria de artistas en materiales de marketing para el programa CSA. El Artista acuerda en permitir a CSA documentar y reproducir imágenes de las Obras con el fin exclusivo de promocionar el Programa CSA.

6. Derecho de Propiedad y de los Parcelarios

El Artista mantendrá la retención de la propiedad de las Obras hasta que el Artista entregue las Obras. El Artista está de acuerdo con que CSA incluya las Obras en [XX] diferentes Parcelas, las cuales serán compradas por [XX] Parcelarios. Después que CSA facilite la compra y transferencia de las Obras, la propiedad es transferida completamente al Parcelario individual. Dada la naturaleza del Programa CSA, no haremos ningún contrato con obligaciones con los Parcelarios. Al firmar este contrato, usted está de acuerdo en que los Parcelarios no tienen ninguna responsabilidad de No-Destrucción, Alteración, Mantenimiento o Reparación de las Obras.

7. Ley Gobernante

Las leyes del Estado de Minnesota gobernarán este convenio.

EN PRUEBA DE CONFORMIDAD, las partes en la presente han firmado este Convenio en la fecha designada el comienzo.

Artista: _____

CSA: _____

Modelo: Carta de Aceptación

¡Felicitaciones! Usted ha sido seleccionado para participar en el programa Arte Apoyada por la Comunidad (CSA por sus siglas en inglés), presentado por [ORG]. Parcelas del programa estarán a la venta en [FECHAS], y los eventos de recolección comenzarán en [FECHA].

Durante los últimos 20 años, la Agricultura Apoyada por la Comunidad (CSA) se ha convertido en una manera común para que los consumidores compren alimentos de temporada directamente de granjas locales. Con el mismo espíritu de comprar localmente, el Arte Apoyada por la Comunidad es un esfuerzo semejante para apoyar arte local, artistas y coleccionadores. Nueve artistas serán seleccionados de un grupo de más de [NÚMERO] artistas por [INFORMACIÓN DEL JURADO]. Usted recibirá un estipendio de [\$XXXX], así como excelentes conexiones con coleccionadores locales y apoyo promocional.

Este es un grupo variado de artistas, trabajando en varias disciplinas. Otros seleccionados fueron [LISTA DE OTROS ARTISTAS]. Le alentamos a que comparta esta oportunidad con sus listas de email y correo, medios sociales, y otros que cree que estarían interesados en comprar una parcela.

Anexo hay un contrato con detalles. Usted puede crear una edición [NÚMERO] de obras de arte para el programa. (si va a incluir a un intercambio de artistas, incluya: Esto incluye [X] trabajos que usted intercambiará con los otros [Y] artistas.) El objetivo del programa CSA es el apoyar la creación de nuevas obras, y de establecer relacionamientos directos con coleccionadores y compradores locales (así como con sus colegas). Los miembros de CSA reciben obras de artistas nuevos y en media carrera por un costo fantástico, desarrollan relacionamientos más fuertes con artistas locales y la comunidad artística y tienen una oportunidad de descubrir artistas nuevos y explorar una variedad de disciplinas.

Guías Adicionales: El trabajo propuesto debe estar listo en [FECHA]. Por favor contáctenos si la documentación de la muestra de su trabajo no encaja en los formatos sugeridos. El estipendio completo (¿o la mitad?) y los arreglos de entrega estarán disponibles cuando se acepte el contrato. El objetivo del estipendio es el de asistir con los costos de producción de las piezas. El trabajo debe ser fácil de transportar y entrar en un contenedor de 18" x 12" x 12". Para preguntas sobre el programa o el proceso de aplicación contáctese con [PERSONA].

Modelo: Carta de Rechazo

Gracias por su aplicación al programa Arte Apoyada por la Comunidad. Recibimos más de [NÚMERO] de excelentes aplicaciones (O si prefiere no poner el número, "una gran cantidad de aplicaciones excelentes"). Siento mucho informarle que su trabajo no fue elegido para participación. Aprecio el esfuerzo que puso en su aplicación, y le deseo suceso en sus proyectos futuros. Por favor déjeme saber si tiene alguna pregunta.

Modelo: Comunicado de Prensa

Comunicado [FECHA]
[CONTACTO]
[ORGANIZACIÓN]
[TELÉFONO]
[EMAIL]

¿Qué es el Arte Apoyada por la Comunidad? Durante los últimos 20 años, Agricultura Apoyada por la Comunidad (CSA) se ha convertido en una forma común para que los consumidores puedan comprar alimentos de temporada directamente de granjas locales. Con el mismo espíritu de comprar localmente, estamos gratos de traer el CSA a nuestra comunidad, para apoyar al arte local, artistas y coleccionadores. Este proyecto local es basado en el Arte Apoyado por la Comunidad en Minnesota, creado por mnartists.org y Springboard for the Arts.

Los artistas seleccionados serán comisionados para crear [X] “parcelas” para el programa. Consumidores/coleccionadores comprarán una parcela de Springboard for the Arts y recibirán [XX] “cajas de granja” de arte producido localmente durante intervalos en el verano. Obras en destaque pueden incluir artículos como: una edición de vinil de 7”, una serie de serigrafías, serie de tacitas de té, serie de fotografías, tickets para una presentación o evento, un poema o cuento, o pinturas originales pequeñas pinturas. Cada parcela contiene [X] obras de los [X] artistas destacados por CSA durante el verano, y también incluirá arte adicional de “cosecha abundante” y otras oportunidades artísticas. Los eventos de recolección serán en lugares artísticos locales y serán eventos por sí mismos. Las parcelas de miembros cuestan [\$XXX] para la temporada y pueden ser compradas al contactar a [NOMBRE]. La venta de las parcelas comenzará en [FECHA] y se venderán rápidamente.

La meta del programa CSA es el de apoyar a artistas y crear una comunidad involucrada de apoyadores locales del arte. CSA apoya a artistas: en la creación de nuevo trabajo, de establecer relacionamientos con coleccionadores y compradores, y de participar en el lanzamiento de un nuevo y emocionante modelo para apoyar el arte y su distribución. Los beneficios para miembros parcelarios de CSA incluyen varias obras de arte de artistas locales emergentes y en media carrera ¡a un costo fantástico! Además, los Miembros de CSA tienen la oportunidad de desarrollar relacionamientos con artistas locales y la comunidad artística local, descubrir nuevos artistas, explorar una variedad de disciplinas, apoyar la carrera del artista y una comunidad vibrante.

[PÁRRAFO SOBRE LA MISIÓN DE SU GRUPO/ORGANIZACIÓN. INCLUYA LA DIRECCIÓN A SU SITIO WEB].

Modelo: Email a Miembros del CSA

Hola a Todos,

¡[MES/TEMPORADA] ha llegado, y las parcelas de CSA que compró hace todos esos meses atrás están finalmente listas!

Este es un recordatorio de las fechas de los eventos de recolección de las parcelas de verano de CSA, y la primera será en [DÍA DE LA SEMANA]. Los eventos son gratuitos y abiertos a público, y todos están invitados. ¡Traiga a un amigo! Habrá [MÚSICA, COMIDA, ORADORES INVITADOS Y ACTIVIDADES] en los tres. Muchos de los artistas también estarán presentes, así que salúdelos.

Todos son eventos de familia, así que también

[DÍA DE LA SEMANA, FECHA], [HORA DE INICIO – HORA FINAL] en el [LOCAL O EVENTO DE SOCIO], [CIUDAD]

(Confirme su asistencia en Facebook!)

[DÍA DE LA SEMANA, FECHA], [HORA DE INICIO – HORA FINAL] en el [LOCAL O EVENTO DE SOCIO], [CIUDAD]

(Confirme su asistencia en Facebook!)

[DÍA DE LA SEMANA, FECHA], [HORA DE INICIO – HORA FINAL] en el [LOCAL O EVENTO DE SOCIO], [CIUDAD]

(Confirme su asistencia en Facebook!)

¡Más una vez gracias, y esperamos verle la próxima semana en el [PRIMER LOCAL/EVENTO]!

[FIRMA]

(P.S.: Si aún no ha podido pagar, tendremos una máquina de tarjetas de crédito en el evento.)

Modelo: Letra a Miembro de la Granja

[FECHA]

Estimado Miembro de CSA,

Gracias.

Usted es uno de los miembros fundadores de la temporada inaugural del Arte Apoyada por la Comunidad (CSA) y este ha sido un gran periodo de crecimiento en [SU ESTADO], gracias a su apoyo.

Cuando decidimos embarcar en este proyecto, no teníamos idea de cuanta pasión, curiosidad y apertura existía en nuestra comunidad para nuevos modelos de relacionamientos directos entre productores culturales y consumidores – realmente una tierra fértil. Esta primera parcela de CSA que tiene en sus manos vino de un gran rango de [número de aplicaciones] de talentosos artistas que aplicaron. Esta comunidad de parcelarios a la cual pertenece fue formada en tan solamente [cuanto tiempo le tomó vender as parcelas] horas, en una locura de conexiones a través de ondas de radio, redes y vecinos. De hecho, nuestro teléfono no paró de tocar durante días mientras la lista de espera crecía. Nuestra visión es que este modelo CSA contribuirá a una economía artística local y sostenible en [SU ESTADO]. También estamos agradecidos de que esta idea creó raíces en cada uno de ustedes.

Con mucha gratitud,
[USTED]

Gracias a ustedes los panelistas y socios tanto de alimentos sostenibles y comunidad artística locales:

[NOMBRES DE LOS PANELISTAS CON ORGANIZACIONES]

[MES] Artistas de CSA Destacados:
[TRES ARTISTAS]

Cosecha abundante de este mes
[¿CUÁL ES EL OBJETO?] [¿QUÉ ORGANIZACIÓN, PATROCINADOR, SOCIO, O PERSONA QUE LO PROPORCIONÓ?]
[¿QUÉ HACEN?] [SU SITIO WEB]

Socios CSA
[SU ORGANIZACIÓN, SU MISIÓN, Y SU INFORMACIÓN DE CONTACTO]

Recursos Publicitarios

Varios medios de comunicación locales y nacionales han destacado el proyecto del Arte Apoyada por la Comunidad, sea la nuestra específicamente en Minneapolis-St. Paul, o los otros programas alrededor de los EE.UU. Aquí están algunos de nuestros favoritos. Usted puede citar estos recursos para crear apoyo para su proyecto

[New York Times](#)

[Minnesota Monthly](#)

[Mpls. St. Paul Magazine](#)

[Minnesota Public Radio](#)

[American Craft](#)

[PBS NewsHour](#)

[The Atlantic Cities](#)

[Minneapolis Star-Tribune](#)

[Philadelphia Inquirer](#)

[The Asheville Post](#)

[Pittsburgh Post Gazette](#)

[Lincoln Journal Star](#)



Nota de Atribución

Apreciaríamos mucho si podría incluir en sus materiales promocionales como comunicados de prensa, sitios web, etc.

Este es un proyecto local modelado en el programa de Arte Apoyada por la Comunidad en Minnesota, creado por mnaartists.org y [Springboard for the Arts](http://springboardforthearts.org).

Un enlace a nuestro sitio web será muy apreciado en cualquier presencia en línea: springboardexchange.org.



JUNTANDO LOS ELEMENTOS

7fcbc[fUa U.

Este es un borrador del cronograma en base a lo que hemos hecho en el Twin Cities por varios años. Note que este le da a los artistas algunos meses para que preparen sus obras desde que fueron notificados en abril, hasta cuando el trabajo debe estar listo en junio, julio o agosto. Usted puede escalonar a los artistas para que los grabadores, artistas de libros u otros cuyo trabajo toma menos tiempo tomen parte de la parcela de junio, y para que los artistas cuyo trabajo toma más tiempo estén en la parcela de agosto.

Típicamente vendemos parcelas en el fin de la primavera y tenemos los eventos en el verano (en gran parte para que podamos tener los eventos al aire libre). Sin embargo, muchos programas los han hecho en el otoño o en la temporada de navidades. Sin importar cuando planee las ventas, sus mayores consideraciones son 1.) asegurar que los artistas tengan suficiente tiempo para crear el trabajo y absorber cualquier atraso de producción, problemas, comienzos falsos, etc., y 2.) asegurar que tenga suficiente tiempo para vender las parcelas antes del primer evento de recolección.

- Diciembre 1: Comunicado de prensa a los sitios de los artistas, convocación a juntas de trabajo, etc.
- Diciembre 15: Aplicaciones abiertas
- Diciembre 20, enero 10: Sesiones públicas de información (es sus oficinas, organización socia, o una biblioteca pública, con diapositivas sobre las técnicas exitosas de aplicación, imágenes de otros proyectos CSA y preguntas y respuestas)
- Enero 15: Cierra la convocatoria, panel recibe las entregas para revisión
- Febrero 10: Jurado se reúne para la decisión final de los artistas
- Febrero 15: Notificación a los artistas
- Febrero 16: Primer comunicado de prensa anunciando a los artistas y la fecha de venta
- Marzo 20: Segundo comunicado de prensa
- Mayo 3: Comienza la venta de parcelas (no pre-venta)
- Junio 15: Primer evento de recolección
- Julio 15: Segundo evento de recolección
- Agosto 15: Tercer evento de recolección

Número de eventos

Por años hemos escogido tres eventos de recolección. En 2013, tratamos sólo dos. Algunos programas han hecho sólo un evento enorme. El Arts Partnership en Fargo, Dakota del Norte, tiene tres eventos de recolección distribuidos durante seis meses para crear una experiencia más larga para los participantes. Si desea ir con uno, dos o tres es importante mantener en mente que estos deben ser divertidos, darle a los artistas y parcelarios una oportunidad para que se conozcan, y no le estrese mucho.

Empaque

Obras Individuales

La mejor manera de manejar el empaque de cada pieza individual es requerir a los artistas que los hagan ellos mismos. Esto puede ser tan fácil como pedirle a los artistas que empaqueten cada obra en espuma, papel, o plástico burbuja cuando lo entreguen, o tan complejo como el pedirle a los artistas que construyan una caja de madera, u otro tipo de empaque especializado para cada pieza.

PARA EL EQUIPO: Ahorra tiempo, esfuerzo y dinero al ensamblar las parcelas. Cuando los trabajos son empacados y listos para ir en la caja, el ensamblaje es más rápido. También es más fácil para que los artistas entreguen el trabajo con seguridad, sabiendo que este está protegido de rasguños, abolladuras, y otras formas de deterioro.

PARA LOS ARTISTAS: Le da al artista una chance de manejar mejor la primera impresión que sus obras hagan. En muchos casos, el paquete en sí se convierte en parte del trabajo individual. Unos de los artistas de cerámica en el programa del programa de Twin Cities creó cajas de madera plywood con espuma de aislamiento y agarradera para los vasos que hizo. Él explicó que en algunas tradiciones cerámicas, el receptáculo es tan importante como la pieza final. El resultado fue un empaque muy atractivo que impresionó de gran manera a los parcelarios. Otro artista, un tallador, empacó sus tazones en una cajita de cartón que estaba lleno de impresiones digitales de otras piezas en su estudio. La caja fue estampada en el exterior con el logo y amarrado con una cuerda. El resultado fue un paquete que no sólo era atractivo, pero tenía un gran uso como un objeto de marketing.

Empaque de las Parcelas

Hay muchas maneras de empacar el arte. Dependiendo del número de artistas y eventos de recolección que tenga, usted puede ensamblarlos con tres hasta diez obras de arte en un lugar.

La primera cosa a considerar: *agrupe obras semejantes juntas*. Por ejemplo, si tiene tres escultores, cuatro pintores, un litógrafo, un artista de tipografía, usted puede hacer con que la primera parcela contenga a todos los escultores y uno de los pintores (a lo mejor un pintor cuyo trabajo sea en telas de 3" de ancho), para que pueda encajar todo en una caja. El segundo grupo, entonces, sería cuatro artistas de trabajo plano juntos en un portafolio o flatpak. De una forma, el formato del trabajo decidirá el tipo de empaque a ser usado. Usted quiere que el trabajo esté seguramente empacado, y que no haya espacio en el contenedor para que este no se mueva por adentro. Usted hasta puede considerar usar periódico arrugado o materiales de empaque para rellenar los espacios vacíos entre las obras. Sin importar lo que use, usted va a necesitar algo lo suficientemente grande para acomodar el arte con seguridad, y que sea *fotogénico, fácil de cargar, y distintivo*. La calidad fotogénica es importante: con seguridad, fotos de su evento de recolección incluirán fotos de parcelarios felices sujetando sus interesantes cajas o paquetes con mucho orgullo y satisfacción. Estas imágenes le serán útiles en el marketing de su programa.

Otro factor a considerar: *trate de empacar el arte en el local*, si es posible. Le será más fácil si los artistas pudieran entregar el trabajo cerca de donde será el evento de recolección. En nuestro primer año, tuvimos que poner todos los paquetes de CSA en un camión de mudanza desde nuestras oficinas en St. Paul, donde los empacamos, llevarlos a través de la ciudad a la punta opuesta de Minneapolis (¡en una tormenta!), y después regresamos a nuestras oficinas con las parcelas que no fueron recogidas para almacenamiento. Si los artistas hubieran entregado su arte el día antes en el sitio del evento, hubiéramos llegado más temprano en la mañana para ensamblarlos allí, y después nos hubiéramos llevado las pocas parcelas que no fueron recogidas de regreso a la oficina. Esto hubiera sido mucho menos estresante para todos nosotros.

Estas son algunas ideas de empaque de otros CSAs:

CAJAS DE MADERA: Esta es una manera común de empacar las piezas – tiene el aire artesanal y agrario que les gusta a las personas. Sorprendentemente, una caja de madera buena (alrededor de 12" x 18") y cantidad (40-70) pueden ser difíciles de encontrar. Cajas LP funcionan bien, pero pueden ser pesadas, y caras. Chequee con su mercado de agricultores antes. Un montón de granjeros usan cajas de madera creadas específicamente para ellos por talleres de carpintería o compañías locales, por lo general a buen precio. Una empresa de cajas comerciales – hasta una que trabaja con cartón corrugado – pueden ofrecer cajas de madera a sus especificaciones. En el Twin Cities, hemos usado todo desde una empresa de familia en el sótano de una casa a una fábrica en un galpón ubicado en la zona industrial que hace básicamente cajas para empacar productos electrónicos. Encontramos a ambas en la guía telefónica – la menor empresa no tenía ni sitio web ni email. Pero nunca encontramos nada en línea donde el envío no era muy caro. Puede ser que haya algo, pero no lo hemos encontrado aún. Si nuestra experiencia es indicativa de algo, usted seguramente va a manejar una van a un taller chiquito o a una fábrica escondida para recoger sus cajas.

CAJAS DE FRUTAS: Son del tipo que usa para las naranjas y manzanas. Si visita una plantación de frutas o el mercado de agricultores, usted podrá encontrar a un proveedor. Ocasionalmente, usted también puede encontrar este tipo de cosa en un almacén de artículos agrícolas, tienda de cocinas industriales, o tienda de manualidades.

BOLSAS DE TELA: Esto ha funcionado muy bien para algunos programas – una bolsa fuerte, grande con su logo impreso en el lado. Desde un punto de vista de marketing, esta es una buena cosa, claro, y desde un punto práctico usted también le puede pedir a sus parcelarios que traigan su bolsa de la casa para recoger su arte. Hay muchos recursos en línea para bolsas de tela, así como opciones locales. El Arts Partnership en Fargo usa bolsas diseñadas por los artistas como uno de los artículos en su parcela.

SACOS DE FIBRA DE ALGODÓN: Estas también tienen una calidad agrícola, y funcionan bien con obras más planas. Usted puede encontrar bolsas de fibras de algodón, lino, cáñamo, yuta, u otros materiales con facilidad. Usted también puede ordenar cualquiera de estos sacos al por mayor en varios sitios web (nosotros usamos una tienda llamada muslinbag.com en el pasado, y siempre tuvimos buenos resultados). Algunos hasta pueden hacer impresiones a orden, pero típicamente hemos contratado un taller de serigrafía local para imprimir en cada uno el logo del CSA. Esto es un poco más barato, y devuelve más plata a la economía artística local.

CAJAS DELGADAS Y PORTAFOLIOS DE CARTÓN: Estampados con un logo o una imagen bonita, esto puede verse bien con arte de dos dimensiones.

Ideas de Cosecha Abundante

Esto es cualquier cosa de los socios que desee adicionar – ítems a ser incluidos porque sus parcelarios pueden considerarlos divertidos, interesantes, educativos o que valen la pena.

- **Recetas:** También le hemos pedido a los artistas participantes que incluyan sus recetas favoritas, las cuales colocamos en un librito con la foto e información de contacto de cada artista. Esto ayuda a darle al artista personalidad, y lo hace fácil.
- **Tickets a eventos artísticos**
- **Pequeñas Impresiones:** Algunos programas han querido incluir a más artistas de lo que podían comisionar. En algunos casos, incluyeron pequeñas impresiones o tarjetas postales de su trabajo.
- **Copones de fabricantes de marcos:** Habrá unos 50 posibles clientes que querrán enmarcar su arte, y esta es una gran oportunidad para estos fabricantes en su comunidad.

- Cupones de empresas relacionadas al arte: Materiales de arte, diseñadores, libros, etc.
- Publicaciones: De una imprenta local pequeña, librería o revista.
- Suscripciones a revistas
- Membresía de otros socios: Estas pueden ser estaciones de radio pública, organizaciones artísticas, cooperativas, CSAs, o de cualquier parte.
- Camisetas: Les gusta a todo el mundo.

Eventos

Los eventos de recolección de CSA son geniales para profundizar relacionamientos entre participantes y las organizaciones socias al CSA. Estos son una manera divertida y creativa para involucrar a todos. Le sugerimos ofrecer un programa adicional, con comida y bebidas siempre que sea posible, para mejorar la experiencia. Hay muchas maneras para hacer esto:

Eventos que ya existen en su organización

Si su organización tiene programados espectáculos, aperturas de galerías, eventos de artistas, o funciones públicas, estas son grandes oportunidades de resaltar el programa CSA y llegar a varias audiencias. Los miembros del CSA están deseosos de aprender más sobre otros programas de su organización, y su audiencia actual se pone curiosa rápidamente cuando ven a miembros del CSA regresando a casa con los brazos llenos de arte.

Eventos/asambleas Públicas

¿Hay algún festival, fiesta de vecindario o mercados de agricultores en su área? Contacte a los organizadores para traer a sus miembros CSA y los artistas al evento. Hemos tenido mucho éxito en Minnesota con sociedades con organizaciones que tienen eventos durante el verano – uno fue en una fiesta de un nuevo programa de arte en el canal de televisión pública, y el otro fue durante un evento de arte contemporánea de un museo y ambas fueron al aire libre.

Sociedades con organizaciones alimenticias locales

Sea creativo con las conexiones locales de alimentos, especialmente en términos de identificación de artistas que también puedan ser agricultores (o viceversa). Tenga un evento en una granja durante la hora de recolección del CSA de ellos. Asíciense con una granja urbana y participe en uno de sus eventos. Traiga entretenedores/intérpretes. Tenga un evento con un restaurante local e invite a chefs oradores, o mejor aún, sirva una comida.

Eventos en espacios artísticos

Pregunte a los artistas del CSA que patrocinen un evento en su estudio o lugar de trabajo. Si el artista trabaja con las manos (o sea, cerámica, serigrafía, etc.) pídale que haga una demostración. Cree una oportunidad para que los parcelarios hagan arte ellos mismos. Uno de los artistas destacados por CSA puede ser un grupo de intérpretes y sus miembros podrían tener un programa privado de una de sus presentaciones, o una fiesta en los bastidores. Algunos artistas pueden estar involucrados en varias disciplinas: si hay músicos o actores entre los artistas, bríndeles una oportunidad de interpretar en sus espacios de práctica.

Como mencionamos antes: Siempre es una buena idea el elegir sitios a los cuales tendrá acceso regularmente, sea cerca de su base (oficina/estudio/casa), o si es una organización socia que le permite ir y venir y capaz le permita guardar materiales u obras de arte con seguridad durante la noche. Si el lugar donde la fiesta de recolección se vaya a dar es el mismo lugar donde los artistas entregarán su trabajo, usted se ahorrará algunas horas de tránsito y la cuenta del camión.



VENTA DE PARCELAS

Prensa, Marketing y Promoción

Diseminar la voz a las personas ciertas es la parte más ardua de la experiencia CSA.

Sin embargo, si consigue motivar a personas adecuadas, usted podrá tener una gran respuesta. Es una mezcla interesante de cultivar una base de parcelarios que tienen poca o ninguna experiencia con el arte, gente de la industria, y otros en la mitad.

Estos son los tres métodos que han generado la mayor atención:

- **LISTAS DE EMAIL Y REDES SOCIALES:** Es la forma menos glamorosa, pero probablemente la más útil. Las personas más interesadas en CSA pueden ser personas que ya tienen una relación con su programa, trabajo, organización. En la temporada de 2013, casi dos tercios de los compradores fueron de nuestra lista de email. Algunas notas y recordatorios sobre CSA a sus constituyentes pueden ayudar mucho.
- **COBERTURA EN EL PERIÓDICO:** “Los periódicos se están muriendo” es algo que la gente viene diciendo por los últimos diez años, y a lo mejor es verdad, pero aún es la mejor manera de alcanzar al mayor número de posibles parcelarios. La mayoría de las personas en su región metropolitana aún leen el periódico local para información. No sólo lectores, pero otros medios – revistas, sitios de noticias, semanales gratuitos – obtienen la información de los periódicos locales. El obtener cobertura en el periódico local le da mucha legitimidad, y alcanza a todo tipo de persona que puede no ver cosas relacionadas al arte frecuentemente. Si las personas leen sobre un programa que 1.) es una idea chévere, y 2.) es único en su región, les gustaría involucrarse. Si tiene recursos limitados para promoción, enfóquese en tener algo en el periódico local. Esto probablemente dará mejores resultados.
- **RADIO PÚBLICA:** Las personas que escuchan radio pública tienden a ser interesadas por la cultura local. El estar en la radio pública es invaluable. Esto puede ser cualquier cosa desde una pieza pequeña durante la difusión de un programa, a ser un invitado o llamar a un programa de artes.

Otras notas sobre promoción y publicidad:

- **SU JURADO.** Una de las razones que hemos encontrado ser muy útiles es de seleccionar a un jurado de profesionales respetados en su comunidad artística – curadores, escritores, artistas – que es una buena manera de diseminar la información en las primeras etapas del proceso de publicidad y de alcance. Si sus panelistas están entusiasmados con los artistas que ha elegido y los proyectos a ser incluidos en el CSA, ellos mismos les dirán a las personas a que presten atención, hasta meses antes que las parcelas salgan a la venta.
- **SUS ARTISTAS.** Los artistas que seleccionen para el CSA seguramente tienen listas de e-mail y presencia establecida en redes sociales. Comparta con ellos sus materiales promocionales – el modelo de comunicado de prensa, por ejemplo. Ellos pueden difundir la voz a sus seguidores y admiradores antes que las parcelas salgan a la venta, alcanzando a un grupo que ya está interesado en el arte local.

- **PROPAGANDA.** En 2013, usamos propaganda pagada patrocinada por la primera vez. Colocamos anuncios en revistas regionales sobre estilo de vida, en boletines informativos conocidos, y en programas de radio pública. Fue muy caro, y no resultó en ninguna venta. A lo mejor si usted cultiva sociedades o patrocinio en especie de algún tipo, a lo mejor le convenga. Pero en nuestro mercado de prensa, por lo menos, fue el más caro y el más inútil método de promoción.

Cronografía: Cuándo Poner en Venta las Parcelas

No ponga las parcelas en venta muy tempranamente. Usted desea generar atención en la prensa semanas antes de comenzar a vender las parcelas – el mensaje que está enviando es este: “las parcelas estarán a venta en nuestro sitio web exactamente a las 10 a.m. [o la hora que desee] en tal día. ¡Márquelo en su calendario ahora!” Al momento en que las parcelas salgan a la venta, la gente ya lo tendrá marcado en sus calendarios. Así ha creado un elemento de entusiasmo, el equivalente a gente esperando en línea para ver una nueva película, a libro o disco (como en la época en que la gente hacía esto). Las personas estarán listas.

Del otro lado, no desea ponerlas a venta demasiado tarde. Si las parcelas no se venden tan rápidamente como desea, usted necesitará un tiempo extra para asegurarse que los venda antes de la primera recolección (o cuando tenga que pagar a los artistas). Las parcelas se pueden vender en una semana, pero también puede tomar más tiempo – desde algunas semanas a algunos meses, dependiendo en qué tipo de cobertura de prensa obtenga, el nivel de interés y otros intangibles. Si revisa la cronografía, hay por lo menos un mes entre el primer comunicado de prensa y la fecha de venta, y un poquito antes de un mes entre el comienzo de las ventas y el primer evento de recolección.

Cuándo encuestamos a 21 programas de CSA sobre su experiencia, alrededor de 50% reportó que les tomó 1-3 meses en vender todas las parcelas.

Cómo Venderlas

La primera cosa que aprendimos fue que no se deben vender las parcelas por teléfono o e-mail. Esto causa demasiados problemas logísticos. Digamos que pone las parcelas a venta a las 10 a.m. en un lunes. ¿Qué pasa si las personas llaman al mismo tiempo y nueve tienen que dejar correo de voz – cómo decide quién estará? ¿Y si llegan varios emails al mismo tiempo? Es demasiado confuso y puede cometer un error. Es por esto que es mejor el sistema de reservaciones.

Al usar un sistema gratuito como el Google Forms o Survey Monkey, o uno bajo suscripción



como Formstack (\$14 por el plan más básico), usted puede crear fácilmente un sistema de reservaciones que capture los nombres, emails y la información de pago de las personas. Usted puede tener un enlace a la forma en su sitio web. En cualquier servicio de formas, usted tiene la opción de activarlos a cualquier momento. Si pone la forma en un lugar donde las personas puedan marcarlo como favorito, usted tendrá la opción de cuando las parcelas salgan a la venta – por decir algo, un lunes a las 10 a.m. De esa manera, todos tienen la misma oportunidad, y puede aceptar reservaciones múltiples a la vez.

Formas de Pago

Si está cómodo y tiene una cuenta, usted puede insertar un widget de PayPal en la forma – eso es probablemente la forma más fácil de aceptar pagos. En Formstack, usted puede una forma segura para pagos con tarjeta de crédito, y usar Square u otro dispositivo de cobro de tarjetas de crédito.

Si prefiere algo menos tecnológico, puede poner en la forma que después que la forma sea rellena una persona se comunicará con ellos para arreglos de pago, sea por tarjeta de crédito por teléfono, o un cheque. Esto, obviamente, toma más tiempo, pero por lo general puede recolectar los pagos en pocas horas, y le brinda una manera agradable de conectarse con los parcelarios.

Además: es mucho mejor si obtiene el pago inmediatamente. Le recomendamos que evite aceptar el pago en los eventos de recolección.

¿Debo Cobrar Impuestos de Venta?

Si puede, pero a lo mejor no tiene que hacerlo. Todo depende de las leyes en su estado, su estatus de ONG no-lucrativa y otros factores. Le recomendamos que converse con su contador para saber qué es lo mejor para su organización.



RELLENANDO LAS BRECHAS

Preguntas Frecuentes

¿Será el CSA un programa de recaudación de fondos?

No. En realidad no. Las organizaciones lo han usado de esa manera en el pasado, pero con resultados mixtos. Arreglando los números un poquito, puede servir de recaudación de fondos. Pero no es diseñado para que cree lucro, de la forma que una recaudación de fondos exitosa lo hace – los números no son lo suficientemente altos. Antes de nada, el objetivo del CSA es el de crear relacionamientos entre los artistas y los parcelarios, así como entre los artistas y su organización, y entre los mismos artistas. La mayoría del dinero debe ir a los artistas para que elaboren nuevas obras en un formato único. Dicho eso, usted puede tranquilamente ofrecer parcelas individuales de arte como premios o en subastas silenciosas. Lo hemos hecho nosotros mismos.

El estipendio de los artistas parece bajo dada la cantidad de trabajo. ¿Es eso justo?

La cosa más importante a recordar es que los artistas proponen trabajo para las especificaciones del proyecto. Un artista sabe de lo que es capaz con un estipendio de \$1.000, y una buena propuesta tiene una forma de crear 50 piezas dentro de los confines del proyecto, y también representar el estándar de calidad usual. Le toca saber al artista de lo que es capaz, y depende en el jurado el elegir el arte en base a la calidad así como su vialidad.

Por ejemplo, ¿podrá un pintor hacer 50 de sus pinturas en tela de gran escala por \$20 cada una? Claro que no. Sin embargo, tuvimos obras de un pintor local en nuestra primera parcela que no es una obra típica de hojas de papel de 5 pies (1.5 metros), o una instalación del tamaño de un cuarto. Pero él pudo crear un dibujo de 20"x30" (50 X 75 cm), e hizo reproducciones de alta calidad hechas en papel de archivo por un impresor local. Él ahí firmó a mano y los enumeró a todas, así que fue una impresión limitada. Los parcelarios se apuntaron para la lista de email de él y, después cuando tenga shows más grandes, esos parcelarios pueden ir a ver sus obras.

Si se fija en el precio de cada pieza, véalo de esta forma: Es verdad que las obras venderían por más dinero en las galerías. Sin embargo, las galerías también cobran una comisión muy alta, lo que disminuye grandemente los lucros del artista. Lo que el CSA hace es que saca al intermediario, colocando el arte directamente en las manos de los compradores. Las ventajas de participar en un CSA no sólo son el estipendio y la compensación monetaria – también garantiza que las parcelas lleguen a las manos de 50 compradores. Esos 50 compradores pueden crear relacionamientos con los artistas y podrían comprar más obras de ellos. Otro ejemplo: un parcelario se encantó con un vidrio pintado de 1' x 1' de uno de los artistas de la parcela. El parcelario se comunicó con el artista y le comisionó cuatro piezas más como esa para que tenga una línea de cinco de ellas instaladas en una ventana en su casa. El artista pudo combinar los precios directamente con el comprador – le hicimos la conexión, y allí uno sale de la ecuación. Eso es mucho mejor que hacer obras para una galería, donde (1) uno no está seguro que vaya a vender 50 piezas, (2) y aunque lo haga una comisión muy alta es descontada, y (3) puede haber expectativas de parte de la galería de que esté involucrada en el relacionamiento entre el artista y el cliente.

¿Cómo puedo asegurar que los parcelarios reciban las cajas correctas? ¿Cómo puedo mantener las 50 parcelas en orden?

La mejor manera es de hacer con que las parcelas sean lo más uniformes posible, para que ni tenga que enumerarlas. Mantenga una base de datos maestra de los 50 parcelarios ordenados alfabéticamente. Cuando estos recojan sus parcelas, usted puede marcarlos como habiendo recogido su caja. Así usted sabrá quién ha retirado su parcela y quién no lo ha hecho. Usted puede enumerar cada caja y entregarlas en orden numérico si desea hacerlo, pero no es necesario.

De nuevo, le alentamos a que mantenga las parcelas lo más uniformemente posible en términos de contenido. Esto no significa que las obras en cada parcela tienen que ser iguales – no lo serán, y de hecho, parte de lo divertido son las variaciones entre las piezas que los artistas generan. Por ejemplo, algunos fotógrafos e impresores con quienes hemos trabajado han hecho tres ediciones diferentes de 16, 17 y 17 cada (para un total de 50 piezas), así que habían tres diferentes tipos de piezas que podrían ser recibidas por los parcelarios. Eso es bueno y lo alentamos. Pero básicamente, cuando le entrega la caja al parcelario, usted puede entregarle una de las 50 cajas, y saber que es esencialmente semejante a las otras.

Por ejemplo: Hemos experimentado con 18 (en vez de 9) artistas distribuidos a 100 parcelarios – una parcela “A” con tres obras por tres artistas a 50 parcelarios, y una “B” con tres trabajos de tres artistas diferentes (pero complementarios) en las otras 50. Así que, por ejemplo, la parcela “A” tenía una serigrafía, tela y pintura, la parcela “B” pudo tener un lindo grabado, un tejido y una foto. ¿Parece complicado? Sí lo fue. Y mientras que fue una idea divertida, y mezcló las cosas un poco, y facilitó la inclusión de más artistas, al final resultó un dolor de cabeza muy grande que no valió la pena. Tuvimos que imprimir dos cartas de la granja diferentes para asegurar que acabaran en la caja correcta, y asegurarnos cuáles parcelarios recibieron la “A” y cuáles la “B”, y ahí explicarle a los parcelarios que habían dos posibilidades de obras totalmente diferentes. A los parcelarios les gusta un elemento de azar, pero también les gusta recibir el mismo producto que su vecino. Usted tendrá mucho trabajo administrativo sin que, además, tenga que recibir llamadas de personas quejándose que oyeron que tal artista fue incluido y que ellos estaban deseosos de recibir una obra de ellos y que están decepcionados de no haberla recibido, etc.

Así que es más fácil el mantener 50 parcelas uniformes, consistiendo de los mismos artistas, para todos los parcelarios. Esto reduce la posibilidad de decepción entre los parcelarios y errores administrativos.



¿Qué pasa si un parcelario no puede ir al evento de recolección?

La ventaja de mantener un grupo pequeño de parcelarios es que puede conocerlos personalmente, así que no es difícil el hacer arreglos con ellos directamente. No todos podrán ir a los eventos de recolección – y de hecho, es posible que por lo menos un parcelario no pueda ir a ninguno. En tal caso, usted puede traer las parcelas consigo en el segundo o tercer evento de recolección. Sin embargo, siempre es mejor designar un lugar con personal permanente y horas de oficina para guardar las parcelas que serán recogidas. Esto puede ser su galería, oficinas administrativas, o empresas locales participantes. Sólo asegure al parcelario que si no puede retirar la parcela en el evento, que esta está segura y con alguien responsable. En casos limitados, hemos entregado las parcelas a las casas de las personas o hasta enviarlos por FedEx (pago por el parcelario). Eso es su decisión.

¿Es sólo para artistas visuales?

La respuesta corta es “no”. Intérpretes, escritores, danzantes, artesanos y todos los demás podrán ser parte de nuestro programa. Para nosotros, las mejores propuestas de artistas no-visuales incluyen típicamente un componente físico. Un escritor se asoció durante una temporada con un ilustrador y un artista tipográfico, y publicaron uno de sus cuentos en un cartel en forma de mano. Un dúo de intérpretes – uno de los cuales era un ilustrador – hicieron una edición limitada de posters para un conjunto de cuatro eventos, los cuales eran sólo para los parcelarios. Un músico grabó una canción (“la marcha de los pequeños agricultores”) en un disco de vinil de 7”, en un empaque hecho de algunas de sus fotografías. A los parcelarios les gusta tener algo en sus paquetes, y las mejores propuestas típicamente hacen uso de esto. Hay un gran número de programas alrededor del país que han usado el modelo del CSA para otras disciplinas: vea el New Hazlett Theater en Pittsburg para un buen modelo de un CSA de intérpretes.



EVALUANDO LA EXPERIENCIA

Criterios de Evaluación/Triunfo

¡Todas las parcelas se venden!

Esto es inmenso. Ya que el CSA se soporta por sí mismo, el criterio más importante es el vender todas las parcelas de CSA a los miembros. Asegúrese de mantener pequeña la primera temporada y generar mucha emoción por el proyecto. Usted quiere estar seguro de que va a poder pagar a los artistas por las obras que produzcan. ¡Este es el objetivo! Otórguese bastante tiempo en anunciar cuando las parcelas salgan a la venta, y asegúrese que ha hecho un trabajo detallado en promover el evento con los medios locales. Una historia en la radio pública local puede ser instrumental en vender un gran número de parcelas.

Los miembros del CSA están contentos.

Asegúrese de que todas sus comunicaciones dejen bien claro que los miembros del CSA deben ser consumidores aventureros. No hay ninguna garantía que les gustará todo lo que reciban – igual que una CSA agricultora no garantiza que a todos les gusten las remolachas. El valor está en la aventura de recibir nueve obras de gran arte directamente de los artistas, así como conectar con dichos artistas, y aprender más sobre su trabajo. También asegúrese que sus eventos sean significativos y organizados inteligentemente, y que ofrezca un gran atendimento al cliente y oportunidades de retroalimentación.

Los artistas CSA están contentos.

Invite a los artistas al proceso y trabaje arduamente para fortalecer las relaciones entre ellos y los miembros del CSA. Nuestro criterio #1 de triunfo son relacionamientos adicionales más allá del objetivo del CSA. Queremos que los artistas y clientes se encuentren y se vayan juntos de manos dadas hacia la puesta del sol.

Su equipo del CSA está contento.

El CSA no ocurre mágicamente. Este es el resultado de muchos individuos dedicados y entusiasmados. Asegúrese que el equipo principal tenga en claro cuáles son los beneficios a ellos como individuos y como organización. El CSA no está diseñado para ser una recaudación de fondos, aunque desarrolle nuevas audiencias y relacionamientos. ¿Le ayuda a cumplir con su misión (sea esta o no relacionada con los artistas o los compradores de arte)? ¿Aumentará la visibilidad de su organización? ¿Crearé una comunidad o sociedad nueva?

Preguntas Para Encuesta de Artistas

¿Se ha contactado con los parcelarios desde su participación en el CSA?

- Sí, he vendido arte directamente a un parcelario.
- Sí, un parcelario visitó mi estudio.
- Sí, parcelarios se anotaron a mi lista de correo.
- Sí, parcelarios fueron a una apertura o evento que tuve.
- Sí, parcelarios me han contactado a través de email.
- No, no que yo sepa.

¿Se ha contactado con otros artistas del CSA desde que acabó el proyecto?

- Sí, compré arte de otro artista del CSA.
- Sí, vendí arte a otro artista del CSA.
- Sí, visité el estudio de otro artista del CSA.
- Sí, seleccioné a otro artista del CSA para una exhibición, proyecto, etc.
- Sí, fui a la exhibición de otro artista del CSA.
- Sí, me comuniqué con otro artista del CSA que conocí a través del proyecto.
- No, no que yo sepa.

¿Ha incorporado el arte que creó para el CSA en su práctica?

(Usted lo continuó en una escala mayor, hecho trabajo similar, etc.)

¿Es estipendio fue suficiente para producir sus parcelas?

¿Cuánto tiempo le tomó producir el trabajo?

- Menos de un mes.
- 1–2 meses.
- 3–4 meses.
- 4–6 meses.
- Más de seis meses.

¿Para qué usó su estipendio de \$1000?

- Materiales artísticos para el proyecto CSA (papel, pintura, etc.).
- Fabricación del proyecto del CSA (construir un objeto).
- Impresiones para el proyecto CSA.
- Tiempo en el estudio / pago a mí mismo.
- Pago a un asistente.
- Costos relacionados al arte, pero no específicamente del CSA. (Más de \$700.)
- Costos de la vida no relacionados con el arte.

¿Qué tan importantes fueron los siguientes aspectos del proyecto CSA?

(Rango de “Muy Importante” a “Sin Importancia”).

- La oportunidad de crear nuevas obras.
- Una oportunidad de conocer a coleccionadores y hacer conque mi trabajo llegue a sus manos.
- Recibir fondos para hacer el trabajo.
- El tener una relación con el Walker Art Center y Springboard for the Arts.
- Conocer a otros artistas.
- Asistir los eventos de recolección.

**Por favor marque los siguientes aspectos del proceso administrativo del CSA.
(Rango de “Muy Satisfecho” a “Muy Insatisfecho”).**

- Comunicación con el personal
- Promoción del Programa
- Eventos de Recolección
- Proceso de Aplicación

¿Alguna otra cosa que le gustaría decirnos sobre su experiencia con el CSA, qué ganó, qué desearía que hubiese sido diferente, etc.?

Preguntas para Encuesta de Parcelarios

¿Se ha contactado con algún artista desde su participación en el CSA?

- Sí, compré arte directamente de un artista del CSA.
- Sí, visité el estudio de un artista del CSA.
- Sí, me apunté para la lista de correo de un artista.
- Sí, sigo a un artista en medios sociales (Twitter, Facebook, etc.).
- Sí, fui a una apertura o evento del artista.
- Sí, me comuniqué con el artista del CSA directamente.
- Aún no, pero planeo hacerlo dentro de seis meses.
- No, y no planeo en hacerlo.

¿Cuál fue su pieza favorita de la parcela que compró?

¿Cuántas de las nueve piezas regaló a otros?

- Ninguna, me quedé con todas.
- 1–3 piezas.
- 4–6 piezas
- Más de 6.
- ¡Las regalé todas!

¿Estaba familiarizado con alguno de los artistas antes de ser un parcelario del CSA?

- Sí, uno o dos de ellos.
- Sí, de tres a seis de ellos.
- Sí, casi todos.
- No, ninguno.

¿Había comprado previamente obras originales de arte?

- Sí.
- No.

¿A cuántas aperturas de arte, espectáculos u otras actividades relacionadas al arte va por mes?

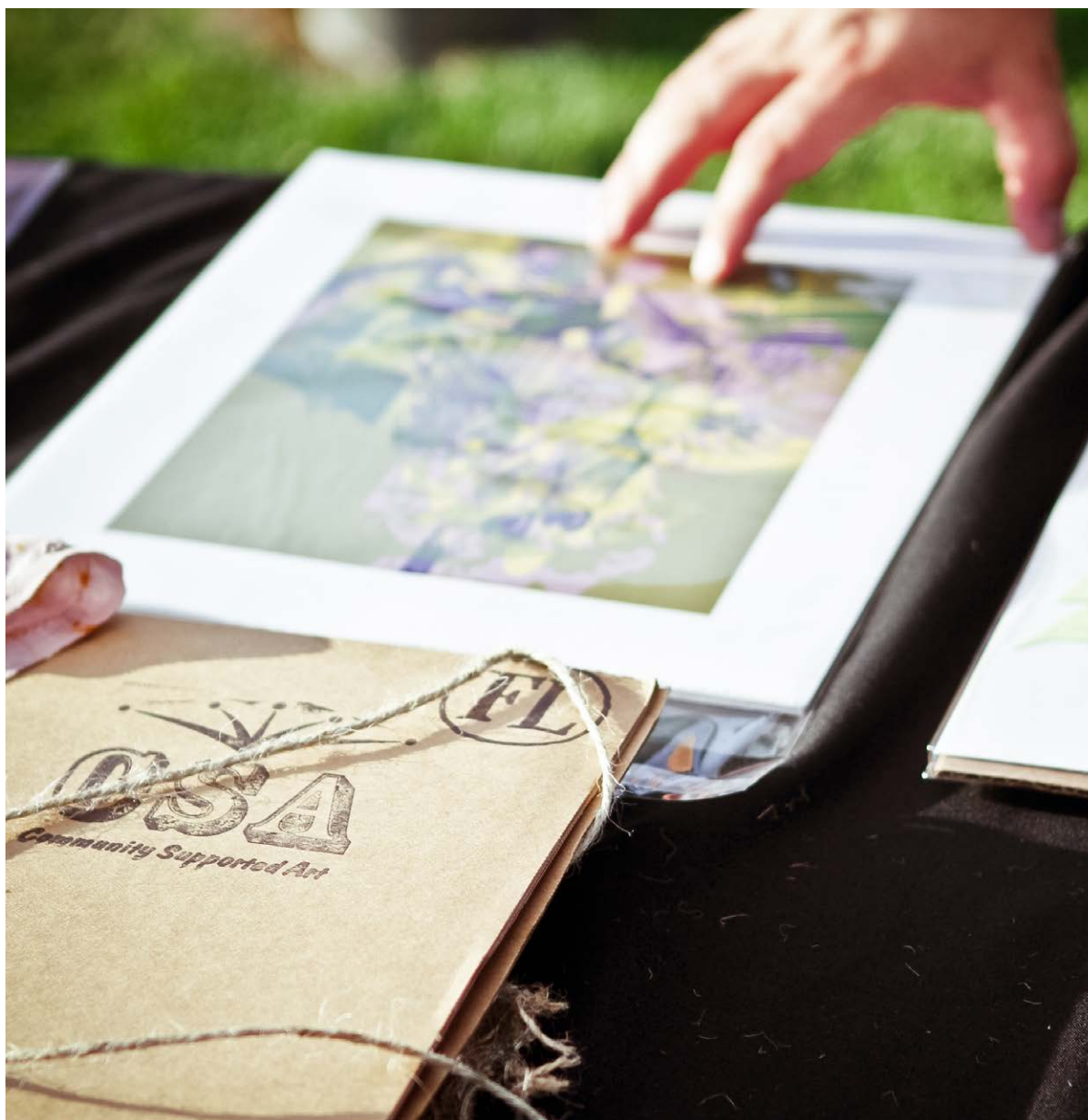
- Pocas o ninguna.
- Una o dos.
- Dos a cuatro.
- Más de una a la semana.

¿Ha visitado el estudio de un artista?

- Sí.
- No.

**¿Qué fue lo que más disfrutó, o le pareció más valioso en el programa?
(Rango de “Importante” a “Sin Importancia”).**

- La oportunidad de ayudar a que los artistas creen más obras.
- La oportunidad de conocer a artistas.
- La oportunidad de comenzar una colección de arte.
- El precio asequible del arte.
- Asistir a los eventos de recolección.



Evaluación y Retroalimentación de Miembros

Al final de nuestra primera temporada, encuestamos a los 50 miembros del CSA para determinar qué tan bien el proyecto cumplía con nuestra meta de conectar a los compradores directamente con los artistas. Usted puede desear crear una encuesta semejante en [surveymonkey.com](https://www.surveymonkey.com) para rastrear las experiencias de los parcelarios y para mejorar en el futuro.

Esto es lo que el primer grupo de parcelarios dijo.

- 45% de miembros del CSA “planea” comprar arte de uno de los artistas del CSA
- 40% de miembros del CSA estaban familiarizados con “ninguno” de los artistas antes del CSA
- 35% de miembros del CSA estaban familiarizados con “1-2” de los artistas antes del CSA
- 60% de miembros del CSA asistieron a “ninguno” o “1-2” aperturas de arte, espectáculos, u otras actividades relacionadas con el arte por mes

“No sabía mucho sobre los artistas locales y siempre quise saber más. Honestamente, la comunidad del arte y la cultura me intimidan por el miedo que me menosprecien. Tengo una parcela de CSA y he visto muchas semejanzas. Antes de unirme al CSA, nunca me habría animado a tratar algo que no fueran vegetales “seguros” como papas y zanahorias. Ahora adoro comer rábanos, acelga, puerro, y otras cosas maravillosas. Mi expectativa es que habrá arte que no me guste en mi parcela. También espero encantarme con algo que de otra forma jamás me hubiera enterado”.

“Esta es una buena forma de aumentar, expandir o simplemente comenzar una colección de arte. La diversidad y variaciones de las disciplinas artísticas son fantásticas. ¿Quién no mostraría/usaría/compartiría orgullosamente los tesoros recibidos del CSA?”.

“Este programa fue innovador e inspirador. Siempre recibí una respuesta muy entusiástica cuando le contaba a gente al respecto. Adoro el arte que tenemos y nos ha hecho considerar obras que nunca se nos hubiera ocurrido”.

“Fue una experiencia divertida. La exposición a artistas que nunca habíamos oído, su trabajo interesante, y los eventos bien organizados resultaron en una primera experiencia gratificante. Nos apuntamos para todos los eventos del otoño y se lo hemos recomendado a nuestros amigos”.

“Fue una gran oportunidad de conocer a artistas y arte que no hubiéramos tenido la oportunidad de otra forma”.

“Me pareció una buena idea y una gran manera de aumentar mi colección de arte a bajo costo. He compartido mi parcela con otras personas y nos hemos divertido dividiendo las obras, y peleándonos por nuestras favoritas. También disfruté el ver nuevos trabajos de artistas que no conocía pero que ahora adoro. ¡Gracias!”.

“Adoré la sorpresa de ver lo que había en mi caja del CSA – y me contenté con la alta calidad del trabajo. Estoy muy contento sabiendo que estoy apoyando a algunos artistas en nuestra comunidad”.

“¡Es muy valioso! Estuve maravillado con todo el arte. Disfruté el elemento de sorpresa y estoy grato de haber podido participar y apoyar al arte local. ¡Es un programa brillante!”.

“La participación en este programa de CSA fue lo más memorable de nuestro verano. Disfruté especialmente la apertura y el compartir en familia lo que había en las cajas. Se nos presentó a un grupo ecléctico e inspirador de artistas locales”.

“Una experiencia simplemente maravillosa. Tengo cosas que voy a valorar por mucho tiempo, cosas que serán regalos espectaculares, y una lista de artistas a quien recurrir... ¡Invaluable!”.

“La oportunidad de conocer a nueve artistas locales talentosos a través de algo tangible como una obra de arte fue un gran placer. Siento como si conociera mejor la escena de arte local mejor, tengo nuevas piezas fantásticas de arte, y estoy entusiasmado en conectarme con más eventos y comprar arte en el futuro. En general, un programa fenomenal”.



AYUDA ADICIONAL

Recursos En Línea

Springboard for the Arts mantiene recursos en línea para otros programas CSA.

Hay un grupo de Facebook para programas CSA aquí:

www.facebook.com/pages/CSA-Community-Supported-Art/333091438960.

También puede ver enlaces a otros programas en Norteamérica (y brevemente en Europa), así como fotos, actualizaciones, y noticias sobre la Arte Apoyada por la Comunidad.

También mantenemos un mapa de programas de CSA activos, próximos y previos en Norteamérica en nuestro sitio: springboardforthearts.org/community-supported-art-csa. Cada programa en el mapa incluye un enlace a su sitio web. Usted puede usarlo para encontrar programas cerca a usted o programas en ciudades del mismo tamaño, y comparar logos, precios, horarios, y todo lo demás.

En nuestra plataforma CREATIVE EXCHANGE (INTERCAMBIO CREATIVO), hay un foro de discusión y otras maneras de conectarse con otros que están implementando el modelo CSA.

Servicios Adicionales de Consultoría

El personal de Springboard for the Arts y mnartists.org está disponible para servicios adicionales de consultoría, dependiendo en las necesidades de su proyecto CSA o la comunidad artística. Los precios son determinados según la cantidad de trabajo necesaria. Por favor contáctenos para más información. Algunos de los servicios que ofrecemos son:

- Desarrollo de herramientas web para la selección/jurados
- Crear Sociedades Comunitarias No-Tradicionales
- Coordinación de Proyecto y Artística
- Prensa y Relaciones Públicas
- Planeación de eventos
- Charlas
- Desarrollo de recursos locales de artistas y servicios en su comunidad que sean permanentes

Springboard for the Arts
308 Prince Street, Suite
270 Saint Paul, MN
55101
651-292-4381
mnartists.org
1750 Hennepin Avenue
Minneapolis, MN 55403
612-375-7611

Laura Zabel, Directora Ejecutiva, Springboard for the Arts laura@springboardforthearts.org

Andy Sturdevant, Directora de Recursos de Artistas, Springboard for the Arts andy@springboardforthearts.org

Jehra Patrick, Asistente de Programa, mnartists.org jehra@mnartists.org

