

# Creating a Life Together

Practical  
Tools  
to Grow

Ecovillages and  
Intentional Communities



Diana Leafe Christian  
Foreword by Patch Adams

## Ventaja      Elogios para      Creando una vida juntos

Antes de que los aspirantes a constructores comunitarios celebren su primera reunión, confronte a su primer agente inmobiliario, o clavar su primer clavo, deben comprar este libro esencial: mejorará inmensamente sus posibilidades de éxito y sin duda les ahorrará dinero, tiempo y sufrimiento. Con su manera amistosa pero firme (y en ocasiones divertida), Diana Christian ofrece una asombrosa riqueza de información práctica y consejos sensatos y probados en el campo.

— ERNEST CALLENBACH, AUTOR, *ECOTOPIA Y ECOTOPIA EMERGENTE*

¡Guau! La biblia más nueva y completa para constructores de comunidades intencionales. Cubre cada aspecto con información vital y docenas de ejemplos de cómo las comunidades exitosas enfrentaron los desafíos y crearon sus vidas compartidas a partir de sus visiones. Los cuentos de advertencia de experiencias más tristes y cómo fracasan las comunidades ayudarán a evitar las trampas. Desde que escribí el prólogo de *Living the Dream* (1983) de Ingrid Komar, que documentaba la comunidad de Twin Oaks,

He visto un libro más útil e inspirador sobre este tema.

— HAZEL HENDERSON, AUTORA *CREANDO FUTUROS ALTERNATIVOS Y POLÍTICAS DE LA ERA SOLAR*.

Un recurso realmente valioso para cualquiera que esté pensando en una comunidad intencional.

Ojalá lo hubiera tenido hace años.

— STARHAWK, AUTOR DE *WEBS OF POWER, THE SPIRAL DANCE Y LA QUINTA COSA SAGRADA*, Y MIEMBRO DE LA COMUNIDAD DE LARGO TIEMPO.

Todo ecoaldeano potencial debería leerlo. Este libro será una guía y manual esencial para los muchos graduados de Permacultura que viven en comunidades o diseñan para ellas.

— BILL MOLLISON, COFUNDADOR DEL MOVIMIENTO DE PERMACULTURA Y AUTOR, *PERMACULTURA: MANUAL DEL DISEÑADOR*

Crear una nueva cultura de vivir en paz entre nosotros y con el planeta es nuestra necesidad número uno, y este es el libro adecuado en el momento adecuado. *Creando una vida juntos* ayudará a los fundadores de la comunidad a evitar errores fatales. No puedo esperar para contarle a la gente sobre esto.

— HILDUR JACKSON, COFUNDADORA DE LA RED GLOBAL DE ECOALDEAS (GEN); COEDITOR, *VIVIR EN ECOALDEAS: RESTAURAR LA TIERRA Y SU GENTE*

*Creando una vida juntos* es un trabajo de amor integral, atractivo, práctico, bien organizado y completamente digerible. Con suerte, decenas de aspirantes a fundadores y buscadores de comunidades lo descubrirán antes de lanzar su búsqueda de comunidad, y evitarán las lecciones sin sentido y, a veces, dolorosas que surgen al tratar de reinventar la rueda. Este libro es un regalo para la humanidad: ayuda a avanzar en la elusiva búsqueda de la comunidad, impulsando un salto cuántico hacia un futuro pleno, justo y sostenible.

— GEOPH KOZENY, PRODUCTOR/EDITOR DE VIDEO DOCUMENTAL,  
“VISIONES DE UTOPIA: EXPERIMENTOS EN CULTURA SOSTENIBLE ”

Si bien cualquiera puede construir una aldea, una subdivisión o una urbanización, el reto es llenarlo de gente que pueda llevarse bien, que pueda llegar a acuerdos, y que pueden lograr mucho más juntos de lo que podrían lograr solos. Si su aspirante a ecoaldea o comunidad intencional llega tan lejos, y este increíble libro le mostrará cómo hacerlo, entonces tal vez tenga una posibilidad realista de vivir de manera sostenible y, con el ejemplo, de cambiar el mundo. Mi aprecio crece día a día por esta guía completa, práctica y atractiva.

— ALBERT BATES, DIRECTOR, CENTRO DE ENTRENAMIENTO EN ECOALDEAS E INTERNACIONAL  
SECRETARIO, RED DE ECOALDEAS DE LAS AMÉRICAS.

El desarrollo de una comunidad exitosa requiere una combinación especial de visión y practicidad entrelazada con sabiduría. Considera este libro como un espejo maravilloso. Si la abundante practicidad basada en la experiencia de este libro lo deleita, entonces probablemente tenga la sabiduría para hacer realidad su visión.

— ROBERT GILMAN, EDITOR FUNDADOR DE *IN CONTEXT*, UN TRIMESTRAL DE HUMANE  
CULTURA SOSTENIBLE Y AUTOR DE *ECOALDEAS Y COMUNIDADES SOSTENIBLES*

Muchas comunidades bien intencionadas fracasan porque ni siquiera saben qué preguntas hacer, y mucho menos dónde encontrar las respuestas. Este libro ofrece una gran cantidad de información detallada que ayudará a guiar a las comunidades a encontrar lo que es correcto para su situación específica, y aumentar en gran medida sus probabilidades de éxito.

— KATHRYN MCCAMANT, RESIDENTE DE COHOUSING, ARQUITECTA Y GERENTE DE PROYECTOS,  
Y AUTOR DE *COVIVIENDA*

# Creating a Life Together

Practical  
Tools  
to Grow

Ecovillages and  
Intentional Communities



Diana Leafe Christian  
Foreword by Patch Adams



EDITORES DE LA NUEVA SOCIEDAD



Catalogación en datos de publicación: un

registro de catálogo para esta publicación está disponible en la Biblioteca Nacional de Canadá.

**Copyright © 2003 por Diana Leafe Christian.**

**Reservados todos los derechos.**

Diseño de portada por Diane McIntosh. Arte de portada de Sally A. Sellers, detalle de "Family in B-flat" (1998) teñido a mano, pintado a mano y algodones comerciales 45" x 81". Ilustraciones de Jacob Stevens.

Impreso en Canadá por Friesens, segunda impresión, julio de 2004.

New Society Publishers reconoce el apoyo del Gobierno de Canadá a través del Programa de Desarrollo de la Industria Editorial de Libros (BPIDP) para nuestras actividades editoriales.

Tapa blanda ISBN: 0-86571-471-1

Las consultas relacionadas con las solicitudes para reimprimir todo o parte de *Creando una vida juntos* deben dirigirse a New Society Publishers en la dirección que figura a continuación.

Para ordenar directamente de los editores, agregue \$4.50 de envío al precio de la primera copia y \$1.00 por cada copia adicional (más GST en Canadá). Envíe cheque o giro postal a:

New Society Publishers PO

Box 189, Gabriola Island, BC V0R 1X0, Canadá

1-800-567-6772

La misión de New Society Publishers es publicar libros que contribuyan de manera fundamental a la construcción de una sociedad justa y ecológicamente sostenible, y hacerlo con el menor impacto posible en el medio ambiente, de una manera que modele esta visión. Estamos comprometidos a hacer esto no solo a través de la educación, sino a través de la acción. Estamos actuando de acuerdo con nuestro compromiso con los bosques antiguos que quedan en el mundo al eliminar gradualmente nuestro suministro de papel de los bosques antiguos en todo el mundo. Este libro es un paso hacia el fin de la deforestación global y el cambio climático. Está impreso en papel libre de ácido que es **100 % libre de bosque antiguo** (100 % reciclado posconsumo), procesado sin cloro e impreso con tintas vegetales de bajo VOC. Para obtener más información o consultar nuestra lista completa de libros y realizar compras de forma segura, visite nuestro sitio web en: [www.newsociety.com](http://www.newsociety.com)

## Dedicación

*A mi amigo Al Rasche por ayudarme a hacer posible este libro.  
y a mi madre Rosetta Neff, por su lealtad permanente, buen humor,  
y todo tipo de apoyo.*

# Tabla de contenido

Agradecimientos .....	xi
Prólogo – Por Patch Adams .....	xi
<b>INTRODUCCIÓN: CREANDO UNA VIDA JUNTOS .....</b>	<b>xv</b>
El diez por ciento exitoso .....	xv
¿Qué son las comunidades intencionales y las ecoaldeas? .....	xvi
Comunidades de Covivienda .....	xvii
¿Porqué ahora? .....	xvii
Lo que aprenderás aquí .....	xviii
¿Es esta información realmente necesaria? .....	xix
¿Este Consejo es “Corporativo”? .....	xix
Como usar este libro .....	xx
<b>PRIMERA PARTE: PLANTANDO LAS SEMILLAS DE UNA COMUNIDAD SALUDABLE .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1: EL DIEZ POR CIENTO EXITOSO Y POR QUÉ EL NOVENTA POR CIENTO FALLA .....</b>	<b>2</b>
Lost Valley – Cómo lo hizo un grupo ¿Qué .....	3
funciona, qué no funciona? .....	4
El diez por ciento exitoso. ....	5
¿Por qué el noventa por ciento .....	6
fracasa en el “conflicto estructural” y seis formas de reducirlo? .....	7
¿Cuánto costará? .....	9
¿Cuánto tiempo se tarda? .....	10
¿Cuántas personas necesitas? .....	10
<b>CAPÍTULO 2: TU PAPEL COMO FUNDADOR .....</b>	<b>14</b>
¿Qué tipo de persona funda una comunidad? .....	15
Qué más necesitarás. ....	dieciséis
“¡Si tan solo lo hubiera sabido!” .....	18
<b>CAPÍTULO 3 : UN BUEN COMIENZO .....</b>	<b>20</b>
No se quede sin comprar un terreno, aún .....	22
cuando ya sea dueño de la propiedad .....	23
Organización de su grupo. ....	24
Ser realista sobre las finanzas. ....	29
Recaudación de Fondos. ....	31

Recaudación de dinero de los partidarios. . . . .	31
Atraer e integrar nuevos miembros Crear . . . . .	32
“pegamento comunitario” . . . . .	33
Pioneros, colonos y el flujo de miembros. . . . .	34
<b>CAPÍTULO 4: VISIÓN COMUNITARIA : QUÉ ES , POR QUÉ SE NECESITA . . . . .</b>	<b>35</b>
Haga sonar una nota clara. . . . .	36
Elementos de la Visión de una Comunidad. . . . .	37
Sus Documentos de Visión y Declaraciones de Visión. . . . .	38
Hazlo <i>primero</i> . . . . .	40
<b>CAPÍTULO 5: CREACIÓN DE DOCUMENTOS DE VISIÓN . . . . .</b>	<b>42</b>
¿Más de una visión? . . . . .	43
un tiempo sagrado . . . . .	45
"¡Eso no es comunidad!" – Expectativas Ocultas y Conflicto Estructural. . . . .	45
Explorando el Territorio. . . . .	47
Compartiendo desde el Corazón. . . . .	52
Escribiéndolo. . . . .	53
<b>CAPÍTULO 6: PODER, TOMA DE DECISIONES Y GOBERNANZA . . . . .</b>	<b>55</b>
Poder: la capacidad de influir Poder . . . . .	55
enfocado, poder generalizado. . . . .	56
Cómo funciona el consenso. . . . .	56
Lo que necesita para que el consenso funcione. . . . .	58
“Pseudoconsenso” y Conflicto Estructural. . . . .	60
Búsqueda de acuerdo: cuando no desea utilizar el consenso total. . . . .	62
Votación multiganador. . . . .	62
Gobernanza Comunitaria – Distribuyendo Ampliamente el Poder. . . . .	63
¿Más de una forma de toma de decisiones? . . . . .	63
¿Qué método de toma de decisiones debe utilizar? . . . . .	sesenta y cinco
<b>SEGUNDA PARTE: BROTAR NUEVA COMUNIDAD: TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS . . . . .</b>	<b>67</b>
<b>CAPÍTULO 7: ACUERDOS Y POLÍTICAS: “LOS BUENOS DOCUMENTOS HACEN BUENOS AMIGOS” . . . . .</b>	<b>68</b>
Recordar las cosas de manera diferente. . . . .	69
Dándose todas las posibilidades de éxito. . . . .	70



Acuerdos y políticas de su comunidad Acuerdos de .....	71
Abundant Dawn .....	73
<b>CAPÍTULO 8: HACERLO REALIDAD : ESTABLECER SU ENTIDAD JURÍDICA .....</b>	<b>75</b>
Por qué necesita una entidad legal: antes de comprar su propiedad.....	75
Usando un abogado.....	76
Encontrar el abogado adecuado.....	78
<b>CAPÍTULO 9: LA GRAN AVENTURA DE LA COMPRA DE TERRENOS .....</b>	<b>80</b>
Barreras Legales al Desarrollo Sostenible.....	80
Compras para los condados: reglamentos de zonificación, códigos de construcción, haciendas sostenibles y empleos.....	82
La búsqueda proactiva de terrenos.....	84
Préstamos Amigables de Amigos y Familiares.....	85
Financiamiento oneroso por parte del propietario (mejor que nada en absoluto) .....	86
Hágalo usted mismo Refinanciamiento con un "Banco de caja de zapatos" .....	90
Cuando una persona compra la propiedad.....	91
Adquisición de propiedades "llave en mano" completamente desarrolladas: confianza, persistencia y negociación.....	92
Si al principio no tienes éxito.....	95
<b>CAPÍTULO 10: ENCONTRAR LA PROPIEDAD ADECUADA .....</b>	<b>99</b>
Criterios para elegir su sitio .....	99
¿Cuánta tierra quieres? .....	99
Terreno bruto: menor costo inicial, años de esfuerzo Terreno .....	100
desarrollado: electricidad, baños y duchas.....	101
Propiedad llave en mano completamente desarrollada: muévase directamente (con una gran mordida financiera) .....	102
Comprar una propiedad como lo hacen los profesionales .....	103
Realización de la búsqueda: por su cuenta o con un agente de bienes raíces.....	108
Investigación de propiedades probables.....	109
Retirar propiedades del mercado mientras investiga más.....	112
<b>CAPÍTULO 11: VECINOS Y ZONIFICACIÓN .....</b>	<b>114</b>
Cómo los problemas de zonificación pueden afectar los planes comunitarios.....	114
Cuestiones de zonificación y su propiedad.....	116
Juegos de azar con permisos de uso anteriores .....	118
que buscan una excepción de zonificación.....	119
Negociar por lo que quieres.....	121
Excepciones de zonificación, vecinos y audiencias públicas.....	122
<b>CAPÍTULO 12: FINANCIAMIENTO DE SU PROPIEDAD (PRÉSTAMOS CON LOS QUE PUEDE VIVIR ) .....</b>	<b>126</b>
Sobre "Alquilar Dinero" – Lo que Debes Saber .....	126

Financiamiento Privado. . . . .	129
Cuando un miembro compra la propiedad. . . . .	129
Proteja a su propietario único con un financiamiento neto triple para propietarios de arrendamiento. . . . .	130 131
Financiamiento Bancario. . . . .	132
Basándose en el Modelo de Covivienda. . . . .	136
¿Qué pasa con las subvenciones y donaciones? . . . . .	139
Refinanciación de su propiedad. . . . .	139
<b>CAPÍTULO 13: DESARROLLO DE ASENTAMIENTOS HUMANOS SOSTENIBLES . . . . .</b>	<b>142</b>
Proceso de desarrollo de Earthaven . . . . .	142
Escuchando a tu tierra. . . . .	146
Creando su plan de sitio ustedes mismos. . . . .	146
Evitar el síndrome del "refugiado urbano" . . . . .	147
Creando privacidad en medio de la comunidad. . . . .	148
Diseñando para la convivencia. . . . .	149
<b>CAPÍTULO 14: FINANZAS COMUNITARIAS INTERNAS ( ¿NOS PODEMOS PERMITIR VIVIR ALLÍ?) . . . . .</b>	<b>152</b>
Comunidades rurales: ¿cómo se ganarán la vida sus miembros? . . . . .	153
Los riesgos de que las empresas comunitarias mantengan las contribuciones de los miembros asequibles. . . . .	155 159
Tarifas de . . . . .	159
afiliación Arreglos de vivienda . . . . .	163
Tarifas de arrendamiento del sitio y la carga de la deuda. . . . .	164
Requisitos de mano de obra. . . . .	165
Construyendo Equidad. . . . .	167
¿Puede la gente darse el lujo de unirse a usted? . . . . .	168
<b>CAPÍTULO 15: PERSONAS JURÍDICAS PARA LA PROPIEDAD DE LOS BIENES . . . . .</b>	<b>170</b>
Lista de verificación para elegir una entidad legal. . . . .	170
Cómo mantendrá el título y organizará los derechos de uso de los miembros. . . . .	171
Flexibilidad organizativa. . . . .	173
Cómo se le cobrarán impuestos. . . . .	174
Resumen: Sociedades Anónimas y Sociedades Sin Fines de Lucro. . . . .	174
Sociedades de responsabilidad limitada (LLC) . . . . .	176
Comunidades de Propietarios – Ventajas (y Desventajas) Fiscales. . . . .	178
Asociaciones de Condominios . . . . .	182
Cooperativas de vivienda: propiedad separada y derechos de uso. . . . .	183
Corporaciones sin fines de lucro no exentas. . . . .	185

<b>CAPÍTULO 16: SI ESTÁ UTILIZANDO UNA ORGANIZACIÓN SIN FINES DE LUCRO EXENTA DE IMPUESTOS</b> .....	189
Ventajas de un 501(c)3 – Donaciones, Exenciones de Impuestos, Responsabilidad Limitada. ....	189
Desventajas de un 501(c)3 – Requisitos onerosos, activos irrecuperables. ....	190
Entidades propietarias de terrenos y corporaciones 501(c)3: lo mejor de ambos mundos. ....	192
Cómo un grupo retuvo el control de su directorio. ....	194
Sociedades con títulos de propiedad – Recaudación de ingresos de fuentes "pasivas". ....	194
Fideicomisos de tierras privadas: protección de la tierra. ....	195
Fideicomisos de tierras comunitarias: una decisión irrevocable. ....	196
Para comunidades del "Tesorería Común" – 501(d) Corporaciones sin fines de lucro. ....	196
<b>PARTE TRES: PROSPERAR EN LA COMUNIDAD — ENRIQUECER EL SUELO</b> .....	199
<b>CAPÍTULO 17: COMUNICACIÓN, PROCESO Y TRATAMIENTO DE CONFLICTOS:</b>	
<b>EL CORAZÓN DE LA COMUNIDAD SALUDABLE</b> .....	200
El efecto "pulidor de rocas" .....	201
Nutriendo relaciones sostenibles. ....	202
Las raíces del conflicto: necesidades con carga emocional. ....	203
Alta herida, alta voluntad. ....	205
Siete tipos de conflictos comunitarios que desearíamos haber dejado atrás. ....	206
Veinticuatro fuentes comunes de conflicto comunitario. ....	207
El bello arte de ofrecer retroalimentación. ....	210
Recepción de comentarios: escuchar los núcleos de la verdad .....	210
Reuniones de trilla. ....	212
Creación de Acuerdos de Resolución de Conflictos Específicos. ....	213
Ayudándose unos a otros a ser responsables ante el grupo. ....	214
Una serie graduada de consecuencias. ....	215
<b>CAPÍTULO 18: SELECCIÓN DE PERSONAS PARA UNIRSE A USTED</b> .....	218
Seleccione para la Madurez Emocional — la "Puerta Estrecha" .....	219
¿Pero es Comunidad? .....	221
Víctimas Pasivas, Víctimas Indignadas. ....	221
Selección de miembros y la ley. ....	223
Lidiando bien con decir "No". ....	223
¿Cómo puedes saberlo? .....	224
Preguntas, Referencias, "Compromisos Largos" .....	226
<b>APÉNDICE 1: MUESTRA DE DOCUMENTOS DE VISIÓN COMUNITARIA</b> .....	230
<b>APÉNDICE 2: EJEMPLOS DE ACUERDOS COMUNITARIOS</b> .....	233
<b>APÉNDICE 3: CONFIGURACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UNA 501(C)3 SIN FINES DE LUCRO</b> .....	238
<b>RECURSOS</b> .....	241
<b>ÍNDICE</b> .....	245

## Expresiones de gratitud

COMO ALGUIEN QUE SABÍA POCO de las comunidades intencionales en 1992, estoy agradecido con los devotos activistas de la Fellowship for Intentional Community que me educaron pacientemente: Laird Schaub, Geoph Kozeny, Caroline Estes, Jenny Upton, Dan Questonberry, Tony Sirna, Harvey Baker, Elph Morgan, Jillian Downey, Tree Bressen, Betty Didcoct y Paul DeLapa.

No podría haber escrito este libro sin haber sido editor de la revista *Communities* durante la última década, y he aprendido mucho de su personal, columnistas, colaboradores y editores invitados: Lance Scott, Billie Miracle, Ellie Sommer, Velma Kahn, Cecil Scheib, McCune Renwick-Porter, Jacob Stevens, Tristan Masat, Bill Metcalf, Albert Bates, Jan Bulman, Irwin Zucker, Douglas Stevenson, Carolyn Shaffer, Steve Niezgodá, Joyce Foote, Robert Foote, Deborah Altus, Tim Miller, Joe Peterson, Lois Arkin, Hank Obermeyer, Jeff Grossberg, Blair Voyvodic, Michael McIntyre, Daniel Greenberg, Jeff Clearwater, Rob Sandelin, Luc Reid, Larry Kaplowitz, Elana Kann, Bill Flemming y Patricia Greene.

Estoy profundamente agradecido a Fellowship for Intentional Community por su generoso permiso para extraer información de diez años de artículos en la revista *Communities*, que ayuda a ilustrar los principios de la comunidad en cada capítulo de este libro. Aprecio las historias compartidas y los puntos de vista de los veteranos de la comunidad Judie Anders, Dave Jacke, John Charamella, Patch Adams, Brad Jarvis, Corinne McLaughlin, Gordon

Davidson, Stephen Gaskin, Michael Traugot, Diamond Jamison, River Jamison, Susanna McDougal, Stephan Brown, Barbara Conroy, Don Lindemann, Katie McCamant, Chuck Durrett, y especialmente los compadres de Colorado Buzz Burrell, Denise Coté, Zev Paiss, Panther Wilde, el difunto Mike Mariner, Allen Butcher, Ben Lipman, Paul DeLapa, John Cruickshank, John y Betsey McKinney, Judith Yarrow, Rob Jones, Jan Laser, Nancy Wood y Jim Wetzel.

Estoy agradecido con las personas que me ayudaron a encaminarme hacia el aprendizaje, la enseñanza y la escritura sobre las comunidades: Dan Drasin, Dorothy Ives, Gordon-Michael Scallion, Ernest "Chick" Callenbach, Jerome Ostentowki, Bill Becker, Don Markle y Hildur Jackson.

Estoy especialmente agradecido a los fundadores de la comunidad que generosamente compartieron sus historias: Velma Kahn, Tony Sirna, Arjuna daSilva, Valerie Naiman, Chuck Marsh, Peter Bane, Dianne Brause, Kenneth Mahaffey, Hank Obermeyer, Luc Reid, Dave Henson y Adam. Wolpert: héroes todos.

Muchas gracias a las personas que ofrecieron su asesoramiento experto: Frances Forster, James Hamilton, Bob Watzke, Zev Paiss, Chris ScottHanson, Jim Leach, Dave Henson, Gregory Clark, Cindy Maddox, Carolyn Goldschmidt, Steve Goldstein y Bill Goodman; y los que criticaron los capítulos: Tree Bressen, Geoph Kozeny, Velma Kahn, Patricia Allison, Harvey Baker y Paul DeLapa.

Un agradecimiento muy especial a Rick Tobin, Brecharr Hemmaplardh y Don Rose.



# Prefacio

POR PATCH ADAMS

SOY FUNDADOR DE UNA COMUNIDAD. Cuando ingresé a la escuela de medicina en 1967, supe que crearía una comunidad intencional para ofrecer atención médica de bajo costo. Sabía que la prestación de atención médica estaba en un gran problema y, como activista nerd interesada en la cibernética, quería crear un modelo que abordara todos los problemas de la prestación de atención. Para que la prestación de atención médica fuera económica, pensé que el personal debería vivir en la comunidad e incluiría la agricultura y una gran cantidad de instalaciones de apoyo. Sé que la medicina que quería practicar incluiría ayudar a estimular la vida vital e independiente de los pacientes. Preocupado por la salud de las comunidades y la sociedad tanto como de los individuos y sus familias, había leído abundante literatura utópica y distópica.

Estaba seguro de que quería hacer esto en una comunidad intencional. Visité Twin Oaks en 1969 y también otras comunidades, todo lo cual alimentó mi hambre de vivir este estilo de vida, que sabía que sería bueno tanto para el personal como para el paciente. Sabía que fundaría una comunidad cuando me gradué en 1971 y escribí un artículo de ocho páginas con nuestra primera declaración de misión.

La inocencia de ese documento me hace sonreír hoy.

Como cualquier buen nerd, traté de encontrar literatura que me ayudara a guiarme sobre cómo hacer realidad mi visión comunitaria. Ninguna cosa. Así que hablé con compañeros comuneros y me sumergí de inmediato. Me pregunto qué habríamos hecho diferente

ly si nos hubiéramos topado con este libro completo e inteligente en ese entonces. Tal vez mirar todo lo que teníamos que hacer nos hubiera asustado. Probablemente tuvimos menos reuniones que cualquier comunidad fundada en la historia. También cometimos todos los errores conocidos. Sin embargo, para mí, vivir en comunidad fue nueve años mágicos. En cierto punto de nuestro proceso nos dimos cuenta de que para continuar con nuestro sueño de hospital tendríamos que seguir la mayoría de los pasos que este libro describe tan bien.

Solo unos pocos miembros de la comunidad querían continuar en nuestra misión de servicio médico. Los demás han permanecido todos juntos estos 33 años como familia, aunque ya no como una comunidad intencional. En 1993, las increíbles personas que eligieron seguir creando nuestra comunidad médica se dieron cuenta de que teníamos que hacer las cosas de manera diferente y se comprometieron con los tipos de estructuras organizativas que sugiere este libro.

Muy pocas comunidades sobrevivirían mucho tiempo sin la profundidad de la estructura que encontrará aquí. Ya sea que use esta sabiduría o no, aún vale la pena todos los esfuerzos para crear y vivir en comunidad. No he tenido agotamiento ni remordimientos. La comunidad ha hecho que todo en mi vida sea más fácil y me ha permitido tener sueños enormes, inconcebibles sin comunidad. Las habilidades que he aprendido, prácticas y humanas, parecen infinitas. Mi amor por la humanidad ha prosperado y se ha expandido. Nada acerca de la comunidad ha sido fácil, pero todo ha

sido divertido Este es el trabajo de los activistas políticos. que quieren vivir sus soluciones. Si vamos a sur vive como especie lo haremos aprendiendo el éxtasis de la comunidad. Tenemos que juntarnos.

*Creando una vida juntos* muestra a qué prestar atención al formar nuevas comunidades y ecoaldeas, y ofrece ejercicios para desarrollar la inteligencia comunitaria. Haz estos ejercicios aunque no estés de acuerdo con ellos; considéralos ruedas de entrenamiento. Por supuesto, ningún libro puede estar completo; usted

Todavía podría cometer un millón de errores. Sugiero leer este libro y luego visitar diez comunidades para ver cómo lo hicieron.

Pensé que tomaría cuatro años construir nuestro hospital gratuito de 40 camas en la comunidad. Ahora, en nuestro año 33, finalmente podemos comenzar este año. Estamos listos. Hemos aprendido que el camino hacia la comunidad es enriquecedor, y tú también lo harás. ¡Buena suerte!

*Difficilmente hay algo más atractivo, aunque aparentemente más elusivo, para la humanidad al final del siglo.  
siglo XX que la perspectiva de vivir en armonía con la naturaleza y entre nosotros.*

— Robert y Diane Gilman, *Ecoaldeas y Comunidades Sostenibles*

*No tengas miedo de construir castillos en el cielo.  
Ahí es donde pertenecen.  
Pero una vez que los sueños están en su  
lugar, Tu trabajo es construir los cimientos debajo de ellos.*

- Henry David Thoreau

# Introducción

## Creando una vida juntos

“¡ ENCONTRÉ LA TIERRA!” Jack exclamó sobre el teléfono. Como creador de EarthDance Farm, una pequeña comunidad en formación en el norte de Colorado, había estado buscando la tierra comunitaria adecuada durante años, mucho antes de que él y un círculo de conocidos comenzaran a reunirse semanalmente para crear una comunidad. Estaba tan seguro de que era la tierra correcta, dijo, que había dejado \$10,000 de sus propios ahorros como una opción tarifa para retirarlo del mercado durante dos meses para que que podamos decidir.

Me había unido al grupo varias semanas antes y entonces no sabía nada acerca de las comunidades intencionales. Sin embargo, en sus reuniones parecía que faltaba algo.

“¿Cuál es el propósito de su comunidad?” Finalmente había preguntado. “¿Cuál es tu visión para esto?” Realmente nadie podía responder.

Ese sábado salimos todos a la tierra a Échale un vistazo.

Y rápidamente se derrumbó. Frente a la realidad de la compra de tierras, nadie quiso comprometerse. Francamente, no había nada con lo que comprometerse . Sin propósito o visión común, sin estructura organizativa, sin presupuesto, sin acuerdos. De hecho, no habíamos tomado ninguna decisión en el grupo, sino que simplemente habíamos hablado de lo maravillosa que sería la vida en comunidad. Aunque

Jack trató de convencernos de que fuéramos con él a la tierra, no hubo compradores y apenas sacó su dinero antes de la fecha límite de la opción.

### El diez por ciento exitoso

Desde entonces he aprendido que la experiencia de EarthDance Farm es bastante común. La mayoría de las ecoaldeas y grupos comunitarios aspirantes (probablemente el 90 por ciento) nunca despegan; sus comunidades imaginadas nunca se construyen. No pueden encontrar la tierra adecuada, no tienen suficiente dinero o se ven envueltos en conflictos. A menudo, simplemente no entienden cuánto tiempo, dinero y habilidades organizativas necesitarán para llevar a cabo un proyecto de este alcance.

Quería saber sobre el diez por ciento exitoso, esos grupos que realmente crearon sus comunidades. ¿Qué hicieron bien?

He buscado la respuesta a esta pregunta desde entonces, en mis años como editor de la revista *Communities* , visitando docenas de comunidades y entrevistando a decenas de fundadores de comunidades. Y he visto un patrón definido. En general, los fundadores utilizaron los mismos tipos de habilidades, conocimientos y procesos paso a paso para crear tipos de comunidades muy diferentes, desde hogares grupales urbanos hasta ecoaldeas rurales.



## xvi CREANDO UNA VIDA JUNTOS

*Creando una vida juntos* es una descripción general de ese proceso, recopilado de algunos de los fundadores de comunidades más innovadores y exitosos en Norteamérica. Esto es lo que hicieron, y lo que puedes hacer, para crear tu sueño comunitario.

¿Qué son las comunidades intencionales y  
¿Ecoaldeas?

Una comunidad intencional residencial o basada en la tierra es un grupo de personas que han elegido vivir con o lo suficientemente cerca el uno del otro para llevar a cabo su estilo de vida compartido o propósito común juntos. Familias que viven en comunidades de convivencia en la ciudad, los estudiantes que viven en cooperativas de viviendas para estudiantes cerca de las universidades y los defensores de la sostenibilidad que viven en haciendas rurales de regreso a la tierra son todos miembros de comunidades intencionales.

La comunidad no se trata solo de vivir juntos, sino sobre las razones para hacerlo. "Un grupo de personas que han optado por convivir con un propósito común, trabajando cooperativamente para crear un estilo de vida que refleje sus valores fundamentales compartidos", es una forma en que la beca sin fines de lucro para Comunidad intencional lo describe.

Lo que la mayoría de las comunidades tienen en común es idealismo: se basan en una visión de vivir una mejor manera, ya sea que los miembros de la comunidad vivan literalmente juntos en casas grupales compartidas, o vivan cerca unos de otros como vecinos. de una comunidad los ideales suelen surgir de algo que sus miembros ven como ausentes o perdidos en la cultura más amplia.

Las ecoaldeas son comunidades intencionales que aspiran a crear un mundo más humano y sostenible estilo de vida. Una definición ampliamente citada (por Robert y Diane Gilman) define las ecoaldeas como "asentamientos completos a escala humana en los que actividades humanas se integran inofensivamente en el mundo natural de una manera que apoye desarrollo humano saludable, y que pueden ser continuó con éxito en un futuro indefinido."

Una comunidad intencional que aspira a convertirse en una ecoaldea intenta tener una población lo suficientemente pequeña para que todos se conozcan otros y pueden influir en el resultado de las decisiones de la comunidad. Espera dar vivienda, trabajo oportunidades sociales y espirituales en el sitio, creando una comunidad lo más autosuficiente posible. Por lo general, una ecoaldea construye vivienda ecológicamente sostenible, crece gran parte de su propia comida orgánica, recicla sus productos de desecho inofensivo y, en la medida de lo posible, genera su propia energía fuera de la red.

Sirio Ecoaldea cerca de Amherst, Massachusetts, cultiva un gran porcentaje de su alimentos orgánicos, genera una parte de su propia energía fuera de la red y ofrece recorridos y clases sobre vida sostenible. EcoVillage en Ithaca ha construido los dos primeros de sus tres planificados ecológicamente comunidades de convivencia orientadas en 176 acres cerca de Ithaca, Nueva York, y opera su propia agricultura orgánica apoyada por la comunidad Finca para socios y vecinos. exploraremos dos aspirantes a ecoaldeas en los siguientes capítulos: Ecoaldea del conejo danzante en Missouri, y Earthaven Ecovillage en Carolina del Norte. yo use el término "comunidades" en esto para significar ecoaldeas, así como otras formas de comunidad.

Cada vez más personas anhelan más "comunidad" en sus vidas; usted puede ser uno de a ellos. Son personas que se sienten cada vez más aislado y alienado, y quiere algo más satisfactorio Esto puede significar buscar crear comunidad en la que se encuentran, o puede significar buscar una comunidad residencial intencional basada en la tierra. Incluye convivencia, hogares grupales compartidos, ecoaldeas, cooperativas de vivienda, comunidades de activistas ambientales, compañerismo cristiano comunidades, comunidades rurales de propietarios, y así.

Muchos examinan el extenso *Directorio de comunidades*, que enumera más de 600 comunidades y dónde están y cómo unirse a ellas. Otros navegan por la web en busca de sitios web comunitarios individuales, comenzando con lugares de inicio como Fellowship for Intentional Community ([www.ic.org](http://www.ic.org)); La Red de Covivienda, ([www.cohousing.org](http://www.cohousing.org)); Red de Ecoaldeas de las Américas ([www.ena.ecovillage.org](http://www.ena.ecovillage.org)); o el noroeste

Intencional                      Comunidades                      Asociación  
([www.ic.org/NICA](http://www.ic.org/NICA)).

Comunidades de covivienda

La covivienda es otra forma cada vez más popular de comunidad intencional contemporánea.

Las comunidades de covivienda son pequeños vecindarios de generalmente 10 a 40 hogares que son administrados por los propios residentes y que, por lo general, también han sido desarrollados y diseñados por ellos (aunque cada vez más los coviviendas se asocian con desarrolladores externos). Los cohabitadores son dueños de sus propias unidades de vivienda relativamente pequeñas y comparten la propiedad de toda la propiedad y su gran edificio comunitario (con cocina, comedor/espacio para reuniones y, por lo general, un área de juegos para niños, lavandería y habitaciones para invitados).

Los residentes de cohousing llevan a cabo sus negocios comunitarios a través de reuniones basadas en el consenso y disfrutan de comidas compartidas opcionales tres o cuatro noches a la semana.

“Los cohousers creen que es más fácil vivir menos en el planeta si cooperan con sus vecinos, y sus vidas son más fáciles, más económicas, más interesantes y más divertidas”, observa Chuck Durrett, uno de los dos arquitectos quien introdujo la covivienda en América del Norte desde Dinamarca en 1986. En 2002, 68 comunidades de covivienda completas estaban en funcionamiento en América del Norte, y aproximadamente 200 más se encontraban en diversas etapas de desarrollo.

El creciente interés en las comunidades intencionales, ya sean ecoaldeas, coviviendas u otros tipos de comunidades, no es solo una ilusión.

Para el año 2002, el *New York Times*, *USA Today*, *The Boston Globe*, “Dateline” de NBC, “Good Morning America” de ABC cubrieron favorablemente, y en ocasiones repetidamente, el anhelo por la comunidad y las comunidades individuales. CNN y Radio Pública Nacional.

¿Porqué ahora?

Creo que estamos experimentando un fenómeno que abarca toda la cultura, pero que es profundamente personal, como si algún tipo de “interruptor” se hubiera accionado simultáneamente en la psique de miles de personas.

Conscientes de que estamos viviendo en una sociedad cada vez más fragmentada, superficial, venal, costosa y francamente peligrosa, y tambaleándonos por la presencia de armas en el patio de la escuela y bribones en altos cargos, anhelamos una forma de vida que sea más cálidos, más amables, más completos, más asequibles, más cooperativos y más conectados.

Esto se debe en parte a que estamos tan anormalmente desconectados. Las tendencias posteriores a la Segunda Guerra Mundial hacia las familias nucleares, las viviendas unifamiliares, la expansión urbana y suburbana y la movilidad relacionada con el trabajo nos han desconectado de la red de conexiones humanas que nutrió a las personas en la época de nuestros abuelos, además de adormecernos con simulaciones de la interacción humana en las comedias televisivas en lugar de vivir en una cultura a pequeña escala y lo suficientemente estable como para tener tales interacciones nosotros mismos.

Las personas interesadas en las comunidades intencionales no son extremistas. Son la gente de al lado. Muchos tienen entre 40 y 50 años; han formado familias, desarrollado carreras y recogido y mudado más veces de las que pueden contar. Están cansados de la idea del Sueño Americano de Madison Avenue. Quieren asentarse, echar raíces,

## xviii CREANDO UNA VIDA JUNTOS

y vivir en la buena compañía de los amigos. Otros son jóvenes; Recién salido de la universidad, hiperconsciente de nuestra precaria situación ambiental, y disgustado con la ética consumista del centro comercial, dicen "No, gracias".

También estamos reconociendo que vivir en comunidad es literalmente bueno para nosotros. Investigación científica muestra que nuestra salud mejora cuando vivimos en una red de conexión con los demás. "De todos los muchas influencias en nuestra salud, relaciones interpersonales las relaciones no son solo un factor, sino que cada vez más se reconocen como el factor más *crucial*", escribe el médico Blair Vovodyic en Revista *Comunidades*. "Estar conectado con otros la gente probablemente te hace más saludable físicamente que si vivieras solo." Esto parece ser especialmente cierto para las personas mayores, que tienden a quedarse más saludables por más tiempo, se recuperan de enfermedades más rápidamente y viven más que los ancianos que no viven en comunidad.

También es más saludable para el planeta. en un momento cuando, todos los días, estamos perdiendo 200,000 acres de "pulmones" de la selva tropical, estamos arrojando un millón de toneladas de residuos tóxicos a la atmósfera, y 45.000 la gente muere de hambre *todos los días*, viviendo simplemente, cooperar y compartir recursos con otros puede ser la única forma de vida que tiene algún sentido.

"Las comunidades pequeñas, independientes y autosuficientes tienen la mayor capacidad para sobrevivir a los ciclos normales de auge y caída por los que pasan nuestra economía y nuestra cultura, y una situación aún mejor posibilidad de sobrevivir a las grandes catástrofes que puede acechar a medida que disminuye nuestro suministro de petróleo", escribe Thom Hartmann en su libro *The*

*Últimas horas de la antigua luz del sol.*

Qué mejor lugar que las comunidades intencionales para reducir las posesiones, compartir la propiedad de tierra y herramientas, cultivar alimentos saludables, compartir comidas, tomar decisiones en colaboración y juntos crean el tipo de cultura que nutre

es a nuestros hijos a medida que crecen, y a nosotros mismos como envejecemos? Y que mejor lugar que comunidades intencionales para mostrar el resto de los mundo que incluso los norteamericanos hipermóviles puede elegir vivir de esta manera?

### Lo que aprenderás aquí

Cada vez es más obvio para muchos de nosotros que la vida comunitaria intencional es una clave para sobreviviendo, incluso prosperando, en estas desintegraciones veces. Pero, como los miembros de EarthDance Granja, pocos de nosotros sabemos por dónde empezar.

*Creando una Vida Juntos* es un intento de ayudar su ecoaldea o comunidad intencional bájese a un buen comienzo. Intenta destilar lo duro experiencia de los fundadores de docenas de comunidades exitosas formadas desde principios de los 90 en consejos sólidos para comenzar como grupo, crear documentos de visión, toma de decisiones y gobernanza, acuerdos y políticas, compra y financiación suelo, comunicación y proceso, y seleccionando personas para que se unan a usted. es la información estaba buscando cuando comencé este viaje. Es simplemente lo que funciona, lo que no funciona y cómo no reinventar la rueda.

Y esta información no es solo para personas formando nuevas comunidades, sea o no ya eres dueño de tu tierra. También puede ser valioso para aquellos de ustedes que estén pensando en unirse a la comunidad algún día, ya que ustedes también tendrán que hacerlo. saber lo que funciona. Y también es para aquellos de ustedes ya viviendo en comunidad, ya que sólo se puede beneficiarse de saber lo que otros han hecho en circunstancias similares.

Porque formar una comunidad rural implica **más variables que otros tipos de comunidades** (por ejemplo, cómo los miembros pueden ganarse la vida), me enfoco más en las comunidades rurales. Sin embargo, la mayoría de los pasos y habilidades descritos en estos capítulos se aplican a zonas urbanas y suburbanas.

comunidades también. Este libro también se centra en las comunidades en las que todos los miembros de la comunidad toman las decisiones, y no examina cuestiones específicas de los ashrams, centros de meditación u otras comunidades espirituales o terapéuticas en las que las decisiones las toma un líder o un grupo pequeño. Por qué necesita una entidad legal (Capítulo 8), y qué debe considerar antes de elegir una entidad legal (en el Capítulo 15), se aplica a la formación de comunidades y ecoaldeas en cualquier lugar; sin embargo, la información sobre entidades legales específicas (en los Capítulos 15 y 16) se aplica solo a los Estados Unidos.

### ¿Es esta información realmente necesaria?

Muchas comunidades que se formaron en las décadas de 1970 y 1980, incluidas las grandes y bien establecidas, no estaban familiarizados con la mayor parte de esta información cuando comenzaron, y aparentemente no lo necesitaban.

No obstante, le insto a que aprenda estos pasos y habilidades.

¿Por qué? Primero, porque establecer una ecoaldea o una nueva comunidad no es fácil, ni entonces ni ahora.

Lograr que un grupo de personas se ponga de acuerdo sobre una visión común, tome decisiones en colaboración y de manera justa, y combine su dinero con el de otros para poseer una propiedad en conjunto puede generar problemas emocionales profundamente arraigados, a menudo problemas de nivel de supervivencia, que pueden derribar a una comunidad. sus cimientos. Quiero que tengas toda la ayuda que puedas conseguir.

En segundo lugar, desde mediados de la década de 1980, el costo de la tierra y la vivienda se ha disparado en relación con los activos y el poder adquisitivo de la mayoría de las personas. Las regulaciones de zonificación y los códigos de construcción son considerablemente más restrictivos que en décadas anteriores. Y debido a la cobertura de los medios que destaca cualquier práctica violenta o extrema en un grupo, el estereotipo de "culto" se ha convertido en parte de la conciencia pública y puede afectar cómo se sienten los vecinos potenciales acerca de que *su* grupo se mude a la casa de al lado.

Las comunidades recién formadas también pueden tambalearse y hundirse por otras razones. No poder ponerse de acuerdo sobre la ubicación. No tener tiempo suficiente para dedicarlo a la investigación o al proceso grupal. No tener suficiente acceso al capital. No encontrar la tierra adecuada. Con base en las duras lecciones del "10 por ciento exitoso" (y el "90 por ciento fracasado"), los fundadores de comunidades de hoy deben ser considerablemente más organizados, decididos y mejor capitalizados que sus contrapartes de años anteriores.

### ¿Este consejo es "corporativo"?

A medida que hojee estas páginas, verá muchas cifras y porcentajes —información sobre "negocios y finanzas"— y no encontrará consejos sobre los principios espirituales involucrados en la formación de una comunidad.

¿Es este libro solo una representación del "sistema" que puede estar tratando de dejar atrás? ¿Por qué no se mencionan los aspectos espirituales?

Estoy suponiendo que sus propios impulsos espirituales y visiones acerca de la comunidad ya están bien desarrollados; que sepas muy bien por qué quieres vivir en una ecoaldea o comunidad intencional o crear la tuya propia. En cuanto a todos los consejos de negocios y finanzas, considéralos un conjunto de herramientas diseñadas para llevarte de tus impulsos espirituales personales únicos a la manifestación de esa visión en forma física. Y aunque no soy parte de "el sistema", estudio el sistema para

para aprender a usar algunas de sus herramientas más útiles para crear alternativas a la misma. Como dice un viejo adagio de la India: "Se necesita una espina para quitar una espina". En la actualidad, de todos modos, se necesitan presupuestos y planes de negocios, y una comprensión rudimentaria de bienes raíces y financiamiento, para crear alternativas a una sociedad en la que estas herramientas son necesarias.

Considere las habilidades y los pasos de este libro como las palas y enmiendas del suelo que necesitará para hacer crecer su propia comunidad, desde las semillas de su visión hasta un organismo floreciente.



xx CREANDO UNA VIDA JUNTOS

## Como usar este libro

La mayoría de las habilidades a aprender y los pasos a seguir para formar una ecoaldea o comunidad intencional no son lineales, sino simultáneas. Entonces, aunque la información se presenta paso a paso, algunas tareas deben realizarse en conjunto. Por ejemplo, aunque necesitará crear una entidad legal para ser dueño de la tierra antes de comprar una propiedad juntos, qué tipo de tierra desea y cómo pretende organizar la propiedad y la toma de decisiones marca la diferencia en qué estructura(s) legal(es) que elija en primer lugar.

Sugiero que primero lea este libro rápidamente, para obtener una visión general, y luego una segunda vez, lenta y completamente, luego recopile y lea otros recursos para obtener información más detallada. También sugiero que todos en su grupo lean este libro, no solo aquellos que están comenzando y asumiendo roles de liderazgo. Cuantos más estén informados y, con suerte, desengañados de los conceptos erróneos comunes sobre el inicio de nuevas ecoaldeas y comunidades, más empoderados y efectivos serán como grupo.

Entonces empecemos.

# Part One: Planting the Seeds of Healthy Community



# Capítulo 1

## El diez por ciento exitoso y por qué el noventa por ciento fracasa

### UNA NOCHE GRIS EN EL NORTE DE CALIFORNIA

Noviembre de 1988, seis aspirantes a fundadores de la comunidad se subieron a una pequeña camioneta y se dirigieron a Oregón. Su visión en ese momento era crear un Fideicomiso de Tierras Comunitarias con casas en el Área de la Bahía y tierras rurales dentro de la distancia de viaje. Acababan de enterarse de una propiedad de 87 acres con un arroyo y 25 edificios en la zona rural de Oregón que había caído en manos del IRS en la década de 1970 por \$1,7 millones en impuestos impagos. El antiguo sitio de una comunidad cristiana intencional, la propiedad tenía un comedor grande y cocina, 12 pequeñas cabañas rústicas, dos dormitorios que podían dormir 125, dependencias de lavandería y jardín, un taller de carpintería grande, un complejo de oficina/aula, y un parcialmente residencial terminado fourplex. A pesar de los impuestos atrasados, era lo que sueñan muchos fundadores de la comunidad: una propiedad rural con muchos edificios, así que se fueron.

Diez horas más tarde, salieron del pequeño camión bajo la fría lluvia y examinaron la escena. "Fue extraordinariamente deprimente", recuerda Dianne Brause. Lo que una vez había sido cuidado, un hermoso césped ahora era hierba que llegaba hasta los hombros. El otrora hermoso huerto creció cardos de dos metros y medio de altura. Cuarenta y cinco acres de para

Un bosque simplemente magnífico era un campo abierto de tocones y zarzas, talado siete años antes por el grupo cristiano para recaudar dinero para pagar a sus abogados fiscales. Empujando a través de las paredes húmedas de hierba, los visitantes examinaron los primeros edificios. La mayoría, vacía y abandonada durante casi siete años, tenía ventanas rotas, techos podridos y escalones hundidos. El grupo abrió las puertas con crujidos para encontrar habitaciones frías, sucias y malolientes, llenas de escombros y moho. Cuando los antiguos propietarios se dieron cuenta de que el IRS ejecutaría la hipoteca de su propiedad, despojaron los edificios de todo lo que se podía mover: muebles, alfombras, fregaderos, estufas, ventiladores y accesorios. Habían arrancado los aspersores del césped y quitado todas las bombillas. Ahora, mientras el grupo se abría paso entre basura, vidrios rotos y pájaros muertos, no encontraron agua corriente: las tuberías se habían congelado y roto el año anterior. No sólo esto, dijeron, sino que la propiedad probablemente ahora costaría por lo menos medio millón de dólares; su zonificación había pasado de ocupación múltiple a la regulación de todo el condado de "no más de cinco adultos sin parentesco", y el lugar probablemente todavía estaba cargado con una enorme deuda con el Servicio de Impuestos Internos.

Frío, empapado y miserable, el grupo se fue. Obviamente, el lugar era u

Pero no para dos miembros en ese fatídico día. Dianne Brause, una ex maestra del centro de conferencias, vio un hermoso terreno con suaves prados y algunos grandes árboles que quedaron en pie, un excelente potencial para la jardinería y todos los edificios adecuados: una comunidad ideal y un centro de retiro/conferencias. Kenneth Mahaffey, un hombre de negocios que compró, renovó y alquiló casas antiguas, vio una excelente propiedad inmobiliaria, un emocionante desafío de compra de terrenos y el sitio ideal para una comunidad. Dianne tenía experiencia e interés en la comunidad y buenas habilidades para tratar con las personas; Kenneth tenía experiencia en bienes raíces y finanzas. Ambos fueron motores y agitadores que hicieron que las cosas sucedieran.

Dentro de los seis meses habían cerrado en la propiedad. Hoy es el Centro Educativo Lost Valley, una comunidad próspera de 22 adultos y siete niños, con edificios limpios y renovados, huertas restauradas, un proyecto de reforestación con abetos de Douglas y maderas duras, y un centro de conferencias vibrante.

## Lost Valley: cómo lo hizo un grupo

El primer desafío de Kenneth y Dianne fue averiguar quién controlaba la propiedad ya quién debían presentar una oferta. ¿Estaba el IRS todavía a cargo? Dado que habían pasado siete años desde la toma de control del IRS, ¿estaba a punto de expirar el enorme gravamen fiscal? Después de mucha confusión y demora, finalmente pudieron enviar una oferta a través de una firma legal local que representaba a los propietarios desconocidos, aunque se les dijo que, bajo ninguna circunstancia, debían comunicarse con el IRS.

La propiedad había sido tasada en \$557,000 unos años antes, y antes de eso, cuando todavía estaba cubierta de bosques, en \$750,000. La factura del impuesto a la propiedad atrasado resultó ser de \$ 50,000, pero creían que podía reducirse. Muchas otras partes se habían interesado en la propiedad, y una había ofertado \$250,000 unos meses antes, pero

ya no estaban seguros de poder pagarlo. Al adivinar sus posibilidades de éxito, el posible resultado de los impuestos atrasados, el probable desafío a la rezonificación y el estado de ruina de la propiedad, Kenneth dio un salto de fe y ofreció \$80,000.

Durante los siguientes tres meses no escucharon nada. Sus investigaciones no condujeron a ninguna parte y obtuvieron historias contradictorias sobre quién controlaba realmente la propiedad. Finalmente, Kenneth y Dianne se comunicaron directamente con el IRS y finalmente se enteraron de que los propietarios legales eran ahora el bufete de abogados de Seattle que había luchado contra el IRS en nombre de los propietarios anteriores. Llamaron a los abogados de Seattle, quienes dijeron que no sabían nada de la oferta. Sin embargo, al día siguiente, volvieron a llamar y dijeron: "Si puede recaudar \$ 90,000, podemos cerrar en tres semanas".

Con los costos de cierre y los honorarios de los abogados, la propiedad costaría alrededor de \$100,000. Kenneth recaudó el dinero de amigos y creó préstamos puente de tres meses con un interés del 8 al 10 por ciento. Él estipuló en su oferta de venta que el IRS rescindiera su gravamen de \$1.7 millones sobre la propiedad. El período de siete años había terminado y el IRS tenía que decidir si demandar por el dinero o retirar el reclamo. Afortunadamente, optaron por dejarlo.

Kenneth y Diane incorporaron Lost Valley Center, Inc., una organización educativa sin fines de lucro 501(c)3. La propiedad cerró en abril de 1989. Técnicamente, Kenneth tenía el título, pero la nueva organización sin fines de lucro se consideraba orgullosa propietaria de 87 acres de césped, cardos y edificios deteriorados. Aunque todavía tenía una carga impositiva atrasada de \$ 50,000 y una zonificación futura incierta, habían obtenido una propiedad de medio millón de dólares. En unos pocos meses, Kenneth volvió a hipotecar una de sus propiedades inmobiliarias y pagó los préstamos puente. Luego le prestó a la organización otros \$100,000 para crear un fondo para reparar y renovar la propiedad.

## 4 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Como muchos otros fundadores de comunidades, enfrentaron un serio desafío de zonificación. A los dueños anteriores se les había permitido "ocupación múltiple", pero el departamento de planificación del condado decidió que la cláusula de derechos adquiridos de la propiedad no era válida debido al tiempo transcurrido entre el uso anterior y el uso actual de la propiedad. Entonces, la propiedad volvió a las reglas de zonificación normales del condado, lo que significa que no más de cinco adultos no emparentados podían vivir en el terreno, a pesar de que tenía 87 acres con 25 edificios. Si bien finalmente lograron restablecer la zonificación de ocupación múltiple, comprar la propiedad sin saberlo fue una gran apuesta. Por lo general, para estar entre "el diez por ciento", los fundadores de la comunidad deben resolver los problemas de zonificación antes de comprar la tierra.

Dos meses después, en junio, Dianne, Kenneth y otras cinco personas interesadas en convertirse en pioneros comunitarios se mudaron a la tierra y se pusieron a trabajar con voluntad.

El primer mes limpiaron todos los edificios de montones de basura, reconstruyeron el sistema de agua, restauraron el paisaje básico y plantaron un huerto de un cuarto de acre. Para agosto, instalaron el taller de carpintería y las oficinas comerciales del Lost Valley Center, y repararon los edificios de dormitorios, una de las residencias de cuatro pisos, el comedor y cinco aulas. Crearon un folleto para su centro de conferencias y retiros, y cubrieron las tiendas locales y los tabloneros de anuncios con volantes, siguiendo el consejo de ser lo más activos y públicos posible sobre las actividades previstas en el centro de conferencias. Hicieron todo lo posible para conocer a sus vecinos y unirse a los picnics y juegos de voleibol del vecindario, e invitaron a los vecinos a sus jornadas de puertas abiertas. En septiembre, junto con algunos residentes pioneros más, renovaron algunas de las cabañas, instalaron su cocina comercial, equiparon sus dormitorios con colchones, mantas y ropa de cama, y

Compraron muebles usados para todas las instalaciones. En octubre organizaron su primera conferencia.

Otro desafío fue mostrarle al condado por qué se deben reducir los impuestos a la propiedad atrasados de \$50,000. Lost Valley señaló que, de acuerdo con la ley del condado, dado que tanto ellos como los propietarios anteriores eran organizaciones sin fines de lucro 501(c), no deberían ser sancionados por el tiempo transcurrido entre la disolución de la comunidad anterior y su propia compra de la tierra. El condado estuvo de acuerdo y en enero de 1990 redujo los impuestos atrasados a alrededor de \$10,000. El condado también decidió generosamente que el trabajo de Lost Valley estaba dentro de sus propias pautas de exención de impuestos, y no sería responsable de más impuestos a la propiedad siempre que todas las actividades en la propiedad apoyaran los propios propósitos de exención de impuestos de Lost Valley.

Durante los primeros cuatro meses de 1990, los residentes y voluntarios de Lost Valley también plantaron más jardines y comenzaron un proyecto de reforestación, plantando 1,000 árboles en su huerto semillero y 800 abetos Douglas pequeños y otros árboles en el claro. Desarrollaron un programa de restauración de cuencas hidrográficas con agencias federales, diseñaron programas de Ancient Forest Tour y comenzaron proyectos educativos y de investigación agrícola. Llevaron a cabo su primer curso de diseño de permacultura residencial y comenzaron un programa bimestral de educación ambiental.

Continuaron renovando: limpiando o reemplazando todas sus alfombras, instalando sistemas de seguridad contra incendios y renovando otra cabaña. Remodelaron un pequeño edificio como cocina para el personal y albergue juvenil y comenzaron a recibir invitados durante la noche.

Lost Valley estaba en camino.

## ¿Qué funciona, qué no funciona?

Desde principios de la década de 1990, he sentido una gran curiosidad acerca de lo que se necesita para que una comunidad o ecoaldeja recién formada tenga éxito. Entonces, primero como editor de un boletín sobre la formación de comunidades

y luego, como editor de la revista *Communities*, entrevisté a docenas de personas involucradas en el proceso de formación de nuevas comunidades y proyectos de ecoaldeas, así como a los fundadores de comunidades establecidas. Quería saber qué funcionó, qué no funcionó y cómo no reinventar la rueda.

Aprendí que no importa cuán inspirados y visionarios sean los fundadores, solo una de cada diez nuevas comunidades se construye realmente.\* El otro 90 por ciento parecía no ir a ninguna parte, ocasionalmente por falta de dinero o por no encontrar la tierra adecuada, pero principalmente porque de conflicto Y por lo general, conflicto acompañado de desamor. Y, a veces, conflictos, desamores y juicios.

¿Qué estaba pasando aquí?! Estas personas comenzaron tratando de crear una forma de vida basada en ideales de amistad, buena voluntad, cooperación y toma de decisiones justa. ¿Qué tenían estos fundadores? ¿no conocida?

## El diez por ciento exitoso

La historia de Lost Valley ilustra los principales pasos para formar una nueva comunidad o ecoaldea: establecer un grupo central con una visión y un propósito particulares, elegir una estructura legal, encontrar y financiar la propiedad, mudarse y renovar (o desarrollar la tierra). También implica la creación de una economía comunitaria interna y la refinanciación de cualquier préstamo inicial si es necesario. (Dado que las ecoaldeas son una forma de comunidad intencional, usaré el término "comunidad" para referirme a las ecoaldeas así como a otras formas de comunidad).

Cada una de las comunidades que veremos tiene emprendió un viaje similar, y más o menos en el mismo orden. La mayoría de los siete fundadores de Sowing Circle/Occidental Arts and Ecology Center en el norte de California eran un grupo ya establecido de amigos y compañeros de casa que en 1995 formaron una sociedad (luego reemplazó

por una Sociedad de Responsabilidad Limitada) para comprar propiedades, y una organización sin fines de lucro 501(c)3 para administrar su negocio de centro de conferencias planificado. Realizaron una búsqueda minuciosa de la propiedad y encontraron una propiedad de un millón de dólares de 80 acres con cabañas y edificios comunitarios existentes. Lo compraron por \$850,000, pagados con una combinación de financiamiento del dueño y préstamos de sus familias, y segundas y terceras hipotecas de amigos y colegas. Se mudaron y renovaron durante ocho meses, pusieron en marcha su negocio de centro de conferencias y lo refinanciaron con un solo préstamo privado cinco años después.

En 1998, docenas de internautas de todo el país se unieron en torno a un llamado por Internet para que la gente cofundara una comunidad de ingresos compartidos en la zona rural de Nueva Inglaterra. Después de planificar la comunidad de Meadowdance por correo electrónico y en persona durante un año, el grupo comunitario en formación localizó 165 acres de tierra casi ideal en la zona rural de Vermont por \$250,000. Seis miembros del grupo deseosos de seguir adelante formaron una sociedad de responsabilidad limitada ya través de los préstamos de los miembros recaudaron la mayor parte de los fondos para comprar y desarrollar la propiedad. Pasaron un año buscando un permiso de uso condicional del condado para su gran edificio comunitario de usos múltiples, pero, después de gastar \$20,000 en pruebas, permisos y tarifas, no lo obtuvieron. Entonces, compraron una casa en la ciudad y comenzaron sus negocios de pruebas de software y mecanografía/edición allí. En 2002, después de que los negocios hubieran comenzado a despegar, comenzaron a buscar nuevamente terrenos rústicos.

Cada una de estas comunidades se encuentra entre "el diez por ciento", las comunidades en formación que realmente se ponen en marcha. Aprenderemos más sobre cada uno de ellos en capítulos posteriores.

Pero ¿qué pasa con el otro 90 por ciento de formación comunidades - los que fallan?

\*La cifra es algo superior para la formación de comunidades de covivienda. Aproximadamente el 25 por ciento parece llegar a construirse, según la editora de la revista *Cohousing*, Stella Tarnay.

## 6 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Por qué el noventa por ciento falla

A principios de la década de 1990, una fundadora a la que llamaré Sharon compró un terreno para una comunidad espiritual a la que llamaré Gracelight. Al principio parecía prometedor. Sharon había recibido una aprobación de zonificación inusualmente rápida y sin precedentes para un plan de sitio de viviendas agrupadas. Se reunía regularmente con un grupo de amigos y simpatizantes que querían ser parte de la comunidad. Pero durante los siguientes 18 meses, primero el grupo original y luego un segundo grupo se desmoronaron, decepcionados y amargados. Sharon luchó con problemas de dinero, problemas de desarrollo de tierras, problemas interpersonales. Después de dos años, dijo que ya no intentaba la comunidad y, de hecho, detestaba la idea de la comunidad y ni siquiera quería *escuchar* la palabra "C".

¿Qué no sabía este fundador? • **Cuánto**

**dinero se necesitaría para completar el proceso de desarrollo de la tierra antes de que ella pudiera transferir legalmente el título a cada miembro de la comunidad entrante.** Sharon no tenía un presupuesto por adelantado y no tenía idea de cuánto costaría completar los requisitos del condado para un plano del sitio y caminos, servicios públicos, etc. • **Cuánto costaría eventualmente cada lote, y que no debería haber fomentado la esperanza en aquellos que nunca podrían pagar la participación.**

Sharon sabía que algunas personas en el grupo no podrían participar, pero contaba con su sensación de que "todo saldrá bien de alguna manera".

• **Que necesitaría documentos legales y datos financieros adecuados para asegurar el financiamiento privado.** Sharon creía que contarles a los posibles contribuyentes financieros su visión espiritual de Gracelight era suficiente. No se le ocurrió proporcionar un plan de negocios, un presupuesto o un presupuesto financiero.

hoja de cierre, o para demostrar a los inversores potenciales cómo y cuándo podrían recuperar su dinero.

• **Que debía dejar claro a todos desde el principio que además de tener una visión también estaba sirviendo como urbanizadora.** Sharon no se consideraba a sí misma como una "desarrolladora", y nunca usó el término, a pesar de que ella financió y fue responsable de la compra y desarrollo de la tierra. • **Que necesitaba decirle a la gente que tenía toda la intención de que le reembolsaran los costos de desarrollo y compra de terrenos y obtener una ganancia para compensar su tiempo y el riesgo empresarial.** Sharon no pensó en términos como "riesgo empresarial", aunque estaba tomando uno.

Cuando los miembros del primer y segundo grupo comunitario en formación finalmente mencionaron problemas financieros e hicieron preguntas directas, ella se sintió ofendida. Y los miembros del grupo también se ofendieron cuando supieron que Sharon iba a obtener ganancias. Uno puede argumentar a favor o en contra de obtener una ganancia en la tierra comunitaria; el punto es que Sharon no dejó claras sus intenciones desde el principio.

• **Que necesitaba decirle a la gente desde el principio que, como desarrolladora, ella tomaría todas las decisiones sobre el desarrollo de la tierra.** Una vez más, se puede argumentar de cualquier manera acerca de que una persona tome decisiones sobre sus propios riesgos financieros al formar una comunidad, pero Sharon debería haberlo dejado claro.

• **Que se necesitaba un proceso para saber quién estaba en el grupo y quién no, y qué tipo de decisiones tomaría el grupo.**

### y que solo Sharon haría.

- **Ese consenso fue la opción de toma de decisiones equivocada para un grupo sin una visión o propósito común, con un terrateniente y otros sin riesgo financiero, y sin una distinción clara entre aquellos que eran miembros del grupo que tomaban decisiones y aquellos que no eran.** De hecho, el grupo no estaba practicando el consenso en absoluto, sino una idea vagamente concebida del mismo.

### “Conflicto estructural” y seis formas de Reducirlo

Después de años de entrevistar a fundadores como Sharon y escuchar sus historias de desintegración comunitaria, desamor e incluso juicios, comencé a ver un patrón. La mayoría de los fracasos de las nuevas comunidades parecían ser el resultado de lo que llamo conflicto "estructural":

problemas que surgen cuando los fundadores no implementan explícitamente ciertos procesos o no toman ciertas decisiones importantes desde el principio, creando una o más omisiones en su estructura organizacional. .

Estos problemas estructurales incorporados parecen funcionar como bombas de relojería. Varias semanas, meses o incluso años después del proceso de formación de la comunidad, el grupo estalla en un gran conflicto que podría haberse evitado en gran medida si hubieran manejado estos problemas desde el principio. Naturalmente, esto desencadena una gran cantidad de conflicto interpersonal al mismo tiempo, lo que hace que el conflicto estructural inicial sea mucho peor.

Si bien el conflicto interpersonal es normal y esperado, creo que gran parte del conflicto estructural en las comunidades fallidas podría haberse evitado, o al menos reducido en gran medida, si los fundadores hubieran prestado atención al menos a seis elementos cruciales desde el principio. Cada uno de estos problemas, si no se aborda en las primeras etapas de una comunidad en formación, puede generar un conflicto estructural "bombas de tiempo" más adelante.

### 1. Identifique la visión de su comunidad y cree

**documentos de visión** Probablemente no haya una fuente más devastadora de conflicto estructural en la comunidad que varios miembros que tienen diferentes visiones de por qué está allí en primer lugar. Esto estallarará en todo tipo de argumentos sobre lo que parecen ser temas ordinarios: cuánto dinero gastas en un proyecto en particular, o cuánto o con qué frecuencia trabajas en una tarea. Es realmente una cuestión de diferencias subyacentes (quizás no siempre conscientes) sobre para qué sirve la comunidad .

Todos los miembros de su comunidad deben estar en la misma página desde el principio y deben saber cuál es la visión compartida de su comunidad y saber que todos la apoyan. Su visión compartida debe discutirse a fondo, acordarse y escribirse desde el principio.

(Consulte el Capítulo 4.)

### 2. Elija un proceso de toma de decisiones justo y participativo apropiado para su grupo.

**Y si eliges el consenso, capacítate en él.** A menos que esté formando una comunidad espiritual, religiosa o terapéutica con un líder espiritual que tomará todas las decisiones (y todos están de acuerdo con esto de antemano), sus miembros se resentirán de cualquier desequilibrio de poder.

El resentimiento por cuestiones de poder puede convertirse en una enorme fuente de conflicto en la comunidad. La toma de decisiones es el punto de poder más obvio, y cuanto más compartida y participativa sea, menos surgirá este tipo particular de conflicto. Esto significa que todos en el grupo tienen voz en las decisiones que afectarán sus vidas en la comunidad, con un método de toma de decisiones justo e imparcial.

Cómo funciona, el procedimiento para su método de toma de decisiones, debe ser bien entendido por todos en el grupo.



## 8 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Una fuente más específica de conflicto comunitario es utilizar el proceso de toma de decisiones por consenso sin comprenderlo a fondo. Lo que a menudo pasa por consenso en muchos grupos es simplemente "pseudo-consenso", que agota a la gente, drena su energía y buena voluntad, genera una gran cantidad de resentimiento por sí mismo y hace que la gente desprecie el proceso que llaman "consenso". Entonces, si su grupo planea usar el consenso, evitará una gran cantidad de conflictos estructurales si se capacita primero. (Consulte el Capítulo 6.)

**3. Hacer acuerdos claros, por escrito. (Esto incluye la elección de una entidad legal apropiada para la propiedad conjunta de la tierra).** La gente recuerda las cosas de manera diferente. Sus acuerdos, desde los más mundanos hasta los más significativos desde el punto de vista legal y financiero, deben quedar absolutamente por escrito. Luego, si luego todos recuerdan las cosas de manera diferente, siempre pueden buscarlo. La alternativa, "tenemos razón, pero ustedes están equivocados (y tal vez incluso están tratando de engañarnos)", puede dividir una comunidad más rápido de lo que puede decir: "Tendrá noticias de nuestro abogado". (Consulte el Capítulo 7.)

**4. Aprenda buenas habilidades de comunicación y proceso de grupo. Haga que la comunicación clara y la resolución de conflictos sean una prioridad.** Ser capaz de hablar unos con otros sobre sus sentimientos y todavía sentirse conectado es mi definición de buenas habilidades de comunicación. Esto incluye métodos para responsabilizarse mutuamente por los acuerdos. Lo considero un escenario para un conflicto estructural en el futuro si *no* aborda las habilidades de comunicación y proceso grupal y los métodos de resolución de conflictos desde el principio. Abordar estos problemas desde el principio le permitirá tener procedimientos establecidos más adelante cuando las cosas se pongan tensas, como practicar fuego.

procedimientos de perforación ahora, cuando no hay fuego. (Consulte el Capítulo 17 y el Capítulo 18).

**5. Al elegir cofundadores y nuevos miembros, seleccione por madurez emocional.** Una fuente de conflicto a menudo abrumadora es permitir que alguien ingrese a su grupo comunitario en formación, o más tarde, ingrese a su comunidad, que no está alineado con su visión y valores. O alguien cuyo dolor emocional, que emerge semanas o meses después como actitudes o comportamientos disruptivos, puede terminar costándole incontables horas de tiempo de reunión y agotando la energía y el bienestar de su grupo. Un proceso bien diseñado para seleccionar e integrar nuevas personas en su grupo, y descartar a aquellos que no resuenan con sus valores, visión o normas de comportamiento, puede evitar rondas repetidas de estrés y conflicto en las próximas semanas y años. (Consulte el Capítulo 18.)

**6. Aprende las habilidades de la cabeza y del corazón que necesitas saber.** Formar una nueva comunidad es como tratar simultáneamente de iniciar un nuevo negocio y comenzar un matrimonio, y es tan serio como hacer cualquiera de las dos cosas. Requiere muchas de las mismas habilidades financieras y de planificación que se requieren para lanzar una empresa comercial exitosa, y las mismas capacidades para la confianza, la buena voluntad y la comunicación interpersonal honesta y amable como para casarse con su pareja. Fundadores de las nuevas comunidades exitosas parecen saber este. Sin embargo, aquellos que se ven envueltos en problemas graves por lo general saltan sin tener idea. Al igual que Sharon, estas personas bien intencionadas no sabían lo que no sabían. Entonces, la sexta forma principal de reducir el conflicto estructural es tomarse el tiempo para aprender lo que necesitará saber.

Los fundadores de la comunidad deben cultivar tanto las habilidades del corazón como las de la cabeza. Esto significa aprender a tomar decisiones grupales justas y participativas;

## EL DIEZ POR CIENTO EXITOSO Y POR QUÉ EL NOVENTA POR CIENTO FALLA 9

cómo hablar desde el corazón; cómo enfrentar el conflicto cuando surge y tratarlo constructivamente; y cómo tomar decisiones cooperativas y hacer acuerdos justos. Significa aprender a crear presupuestos, cronogramas y planes estratégicos; y cómo evaluar las personas jurídicas para la propiedad de la tierra o actividades comerciales o educativas. Significa conocer el mercado de bienes raíces en su área deseada, las regulaciones locales de zonificación y, si es necesario, cómo préstamos seguros con términos razonables. Significa aprender a estructurar finanzas comunitarias internas sanas y asequibles. Significa aprender sobre la planificación del sitio y el desarrollo de la tierra. Significa hacer todo esto con un sentido de conexión y aventura compartida. Sumergirse en el proceso de búsqueda de tierras o tratar de recaudar dinero sin comprender primero estas áreas interrelacionadas es una invitación segura a los problemas.

Los fundadores de comunidades tienden a ser especialistas, pero en realidad deben ser generalistas. He visto a fundadores con ideales espirituales y visiones convincentes tambalearse y hundirse porque no tienen idea de cómo realizar una búsqueda de tierras o negociar un préstamo bancario. He visto fundadores con muchos conocimientos técnicos o comerciales, personas capaces de construir un inodoro de compostaje ingenioso o elaborar un plan estratégico sólido, que no sabían nada sobre cómo hablar honestamente y desde el corazón a otro ser humano. . Y he visto a personas espirituales sensibles, así como a personas del tipo A que "hacen el trabajo" estrellarse y quemarse la primera vez que se encontraron con un conflicto real.

No todos en su grupo de formación necesitan tener todas estas habilidades o toda esta información — ¡Esa es una de las razones por las que sois un grupo! Su grupo tampoco debe poseer todas estas habilidades y áreas de especialización cuando comiencen. Siempre puedes contratar formación para tu grupo o especialización en lo que necesites, ya sea formador de consenso, formador de habilidades comunicativas, formador de reuniones

facilitador, abogado, contador, gerente/desarrollador de proyectos, planificador del uso de la tierra, diseñador de permacultura, etc.

Muchas comunidades norteamericanas bien establecidas nunca incluyeron la mayoría o la totalidad de estos seis ingredientes estructurales en su origen, y no ven por qué deberían haberlo hecho. "Oye, estamos aquí ahora, ¿no?" En las décadas de 1960, 1970 o principios de los 1980, la gente generalmente compraba terrenos y comenzaba. Algunas de estas comunidades todavía están con nosotros hoy y están orgullosas de ello.

No obstante, para las comunidades que se forman hoy, recomiendo abordar estos seis problemas desde el principio, por todas las razones ya mencionadas.

### ¿Cuánto costará?

Cuánto costará en total (y cuánto le costará a cada fundador) es una pregunta que solo se puede estimar creando un modelo financiero e ingresando los números. Para hacer eso, deberá comenzar con ciertas suposiciones. ¿Serás rural, semirural, suburbano o urbano? ¿Cuáles son los valores de la tierra en su área deseada? ¿Renovará o desarrollará su propiedad? ¿Cuántos miembros tendrá? ¿Tendrá negocios comunitarios? ¿Cómo estructurará las finanzas internas de su comunidad para cumplir con los pagos mensuales de la tierra y otros gastos? Si sus números muestran que su plan es demasiado costoso o inviable, revise algunas de sus suposiciones y vuelva a intentarlo.

### ¿Cuánto le cuesta a las comunidades que tienen

formado desde principios de la década de 1990 (cuando se volvió más difícil de hacer que en décadas anteriores) varía ampliamente, dependiendo de todos los factores anteriores, pero principalmente del valor de la tierra. Por ejemplo, en 1996, siete fundadores de la comunidad Abundant Dawn compraron una hermosa parcela de 90 acres financiada por el propietario en un río con una casa de campo, una cabaña y un granero en la zona rural del suroeste de Virginia por \$130,000.

## 10 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Pagaron \$13,000 de enganche, contribuyendo un poco más de \$1,800 cada uno.

En el otro extremo del espectro, en 1994 siete fundadores de Sowing Circle/Occidental Arts & Ecology Center compraron una propiedad "llave en mano" totalmente desarrollada y financiada por el propietario de 80 acres en el condado de Sonoma, California, con colinas onduladas, vista panorámica vistas, rodales de roble y madera roja, dos jardines orgánicos de 20 años y 16 edificios comunitarios y cabañas. Pagaron \$850,000 y cada miembro contribuyó con \$20,000 al pago inicial de \$150,000.

Calcule varios cientos de miles de dólares o más para comprar y desarrollar su terreno, según el área deseada y la magnitud de sus planes. El costo por persona dependerá de cuántos fundadores y/o miembros dividan los costos. Si utiliza financiación del propietario, financiación privada o financiación bancaria, multiplique esa cantidad varias veces por el verdadero costo de compra del terreno, incluidos todos los pagos de capital e intereses que realizará a lo largo de los años. (Consulte los capítulos 9, 10, 11, 12 y 14).

### ¿Cuánto tiempo se tarda?

También se necesita una enorme cantidad de *tiempo* para llevar a cabo un proyecto de esta magnitud. Incluso si se reúne semanalmente, aún necesitará personas para trabajar en varios comités que trabajan y/o se reúnen entre reuniones programadas (recopilar información, llamar a funcionarios, calcular números, redactar propuestas, etc.) durante al menos un año. o incluso dos años o más.

Los fundadores de Dancing Rabbit Ecovillage en Missouri primero exploraron sus ideas y organizaron su grupo inicial en 1993, comenzaron su búsqueda de terrenos en 1995 y compraron terrenos en 1996. Trabajaron constantemente para desarrollarlo y aumentar su población durante los siguientes seis años. , y lo siguen haciendo. Los fundadores de Earthaven Ecovillage

en Carolina del Norte comenzó con un grupo original en 1990, buscó un terreno durante cuatro años, reorganizó su grupo y compró un terreno en 1994, y lo refinanció y comenzó a desarrollarlo en 1995. Han pasado los últimos siete años desarrollándolo y aumentando su membresía, y ellos también continúan haciéndolo.

En general, cuanto más grande sea su grupo y/o más pequeños sus activos, más tiempo llevará. Y cuanto menos sean sus números y mayores sus activos, más rápido sucederá. Por ejemplo, el fundador de Mariposa Grove, una comunidad urbana en Oakland, California, comenzó a buscar una propiedad en 1998, la compró en efectivo en 1999 y pasó los siguientes tres años renovándola y atrayendo miembros. Los dos fundadores de Lost Valley Educational Center encontraron su propiedad en 1988, la compraron (también pagando en efectivo) en 1989, la renovaron y la prepararon para albergar a los participantes del taller en 1990. Pasaron los últimos 12 años y continuaron desarrollando el infraestructura física y construir la comunidad.

Así que esta es realmente una pregunta capciosa. Si bien puede tomar de un año a varios años encontrar y comprar una propiedad, desarrollarla y establecer su membresía y base financiera, en realidad no hay un punto final. Al igual que un matrimonio o un negocio, hacer crecer una comunidad nunca está realmente "terminado".

### ¿Cuántas personas necesitas?

La formación de grupos comunitarios por lo general comienza con una o dos o unas pocas personas con una idea, crecen (fluctúan en tamaño a medida que las personas asisten a algunas reuniones por un tiempo y se involucran más o pierden interés y se van) y se reducen a un número mucho más pequeño. cuando es el momento de comprometer dinero para comprar una propiedad en particular.

Vea la Figura 1 (en la página 11) para ver algunos ejemplos de cuántas personas están involucradas en la comunidad. nidades que examinaremos en este libro.

TABLA 1: ¿CUÁNTAS PERSONAS NECESITA?

<b>Comunidad</b>	<b>Total previsto # de miembros</b>	<b>Miembros en Early Reuniones</b>	<b>Miembros en Propiedad Compra</b>	<b>miembros en 2002</b>
<b>Valle Perdido</b> Rural (O) 87 acres Fundado 1988-89	<b>20+</b>	<b>7 - 12</b>	<b>2</b>	<b>23</b>
<b>Earthaven</b> Rural (NC) 320 acres Fundado 1990-94	<b>150</b>	<b>15 - 20</b>	<b>12 - 21</b>	<b>57</b>
<b>Circulo de Siembra/ Artes occidentales y Centro de Ecología</b> Semirrural (CA) 80 acres Fundado 1991-94	<b>10</b>	<b>5 - 12</b>	<b>7</b>	<b>11</b>
<b>Conejo bailarín</b> Rural (Mo) 280 acres Fundado 1993-96	<b>500 - 1000</b>	<b>20 - 30</b>	<b>6</b>	<b>dieciséis</b>
<b>Amanecer Abundante</b> Rural (Virginia) 90 acres Fundado 1994-96	<b>40 - 60</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>9</b>
<b>arboleda mariposa</b> Urbano (CA) Fundado 1998-99	<b>12 - 13</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>9</b>
<b>Meadowdance</b> Rural (VT) Fundado 1998-00	<b>50 - 75</b>	<b>30 - 40 en línea 20 en persona</b>	<b>6</b>	<b>9</b>

## 12 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### COMUNIDADES ESPIRITUALES: PROBLEMAS EN EL PARAÍSO

Las comunidades espirituales recién formadas parecen experimentar más conflictos estructurales que la mayoría de los grupos; probablemente porque los fundadores de comunidades espirituales a veces simplemente tienden hacia una orientación de imagen completa de enfoque suave - lo que popularmente se llama pensamiento del "cerebro derecho". Este a menudo frustra e incluso repele otros posibles cofundadores que pueden usar métodos más lógicos o sistemáticos pensamiento del "cerebro izquierdo". Al igual que Sharon, los fundadores de comunidades espirituales a veces son acusados de engañar a otros sobre cuestiones de dinero y poder, cuando en realidad simplemente no se habían centrado en una comunicación clara y explícita sobre finanzas y toma de decisiones, y no cuenta de que tal claridad era necesaria. Estos fundadores a menudo

descartar el potencial principalmente del "cerebro izquierdo" cofundadores que pudieran ayudarlos, considerándolos entender los aspectos financieros, legales y de toma de decisiones arreglos antes de que salten de todo corazón. Si opera más en el modo de cerebro derecho, lo insto tu para aliarte con mas compadres izquierdistas que pueden ayudar a fundamentar los ideales de su comunidad en estrategias comerciales y legales viables. Y si usted es un izquierdista empedernido, lo insto a que se conecte con colegas con una orientación más holística que lo ayudarán a mantener su abrir el corazón y ayudarte a recordar por qué quieres traer esta maravillosa visión en primer lugar.

No solo se necesita información y habilidades, dinero, tiempo y personas para formar una comunidad, sino también un sentido de conexión, a veces llamado "pegamento comunitario" — nacido de experiencias grupales como preparar y comer juntos, trabajar fiestas, viajes de fin de semana y largas e íntimas conversaciones. Recogiendo y tejiendo el hilo de habilidades, información, dinero, tiempo, personas y experiencias es compleja, y a menudo abrumadora

— lo que el activista de covivienda Zev Paiss llama "la taller de crecimiento personal más largo y más caro que jamás tomará".

A continuación vamos a echar un vistazo a la clase de persona quién lo logra: ese héroe anónimo, el fundador de la comunidad.

### NOS PROPONEMOS A CAMBIAR NUESTRO MUNDO...

por roberta wilson

Como el destino lo tendría, Winslow Cohousing en Bainbridge Island cerca de Seattle, formada en 1988, finalizó siendo la primera comunidad de covivienda desarrollada por propietarios en los EE. UU. Ciertamente no teníamos mucha experiencia para continuar. Sólo uno de nosotros había vivido en una comunidad intencional, y solo unos pocos habían visitado alguna comunidad intencional. Ninguno de nosotros tenía

visto covivienda en Dinamarca, y por supuesto había no hay modelos cerca de casa. Lo que teníamos era McCamant y Durrett covivienda libro y un increíble cantidad de energía.

Al igual que con todas las comunidades, hicimos algunos sabios elecciones y algunas malas. Nos reunimos todos los fines de semana durante más de dos años, y muchos de nosotros nos reuníamos en

comités durante la semana. Este programa vigoroso nos permitió comprar terrenos, pasar por la construcción proceso, y mudarte a nuestros 30 dúplex y pisos por primavera de 1992, pero nos costó a los miembros potenciales que no podría dedicar tanto tiempo al desarrollo. Hallazgo préstamos para lo que buscaban instituciones financieras como algún tipo de comuna de ingresos medios era difícil

y puede haberle costado a un representante de la cooperativa de ahorro y crédito su trabajo. El estrés resultante de involucrar a algunos de nuestros propios miembros para que trabajen para nosotros lastiman al grupo y lastiman algunos de estos miembros también. Nuestro grupo original estaba profundamente unida por el puro esfuerzo del proyecto.

Sin embargo, después de la mudanza nos retiramos a nuestra habitación individual. casas para recuperarse. Mientras que nuestro idealismo había llevado a través de las etapas de formación, no estábamos del todo preparados para la realidad de vivir cooperativamente, tantos de nosotros estábamos acostumbrados a salirnos con la nuestra en el mundo.

También tuvimos la inevitable rotación. Tuvimos problemas con los nuevos residentes que tenían sus propios nociones heroicas, o que se elevaron y luego se sumergieron como el fase de luna de miel terminó. Tuvimos hijos que no pudieron llevarse bien, un perro que mordió, divorcios y muertes, nacimientos y celebraciones. En su mayor parte, nuestro entorno los vecinos eran amables. Descubrimos un sistema de trabajo, cada uno sirviendo en clústeres: administración, Proceso y Comunicación, Causales y Comunes Instalaciones. Descubrimos un sistema de comidas, con cenas cinco noches a la semana. Descubrimos cómo trabajar con consenso. Aprendimos a hacer un buen seguimiento de nuestros finanzas, y continuamos trabajando por la alfabetización emocional. Todavía luchamos con problemas como participación de los miembros y cómo hacer capital mejoras, sin embargo, nuestras reuniones ahora son civilizadas, eficientes y emocionalmente más honestas. la gente ha encontrado su propio nivel después de los primeros años de sentirse abrumados. Algunos de ellos han sido decepcionados

con la falta de intimidad emocional, mientras que otros, especialmente los adolescentes, se han sentido incómodos viviendo en un pecera

A veces, la mayoría de nosotros probablemente nos hemos preguntado: "¿Qué soy yo aquí?" Es una pregunta, yo creo, que surge de un cálculo complejo de el tiempo y la energía gastados y la propia tolerancia al conflicto. A veces me he preguntado, después de un difícil confrontación, por qué debería poner tanto de mi vida energía en algo que parece, en ese momento, dar retrocede poco. Sin embargo, estoy seguro de que en otros momentos cada uno de nosotros seguramente ha declarado: "No puedo imaginar ningún lado ¡demás!" — una respuesta a los intercambios muy personales que hacen que vivir en comunidad sea tan gratificante. puedo llamar mi vecina y pedirle que apague la cafetera que se me olvido Los niños vienen a visitar y jugar con mi perro. Una vecina hace una pausa en sus quehaceres un momento y me cuenta de su vida. En el bosque, nos dispersamos las cenizas de un miembro que murió; en nuestro huerto, nosotros enterrar al perro de la familia. La hermana de un vecino viene para quedarse y ofrece masajes. Los niños son entregados a escuela por adultos que comparten el deber. Nuestra comunidad se siente segura.

El idealismo, los sueños y la devoción, aunque todavía aquí, han cedido terreno a lo práctico y lo real experiencia de vivir en comunidad — el bien, el malo, y lo feo. La comunidad se está filtrando en nuestro células, creo, para que incluso los desafíos se vuelvan sólo parte de lo que somos cada uno. La cultura cooperativa es ganar terreno a nuestra formación individual en la competición; lentamente, estamos renunciando a la necesidad de control absoluto Nos propusimos cambiar nuestro mundo, y ahora la comunidad nos está cambiando.

Extraído con permiso de

Comunidades

Revista , Primavera 2000.

# Capítulo 2

## Su papel como fundador

**VALERIA**  
misión.

NAIMAN ERA UNA MUJER con un

En 1991, cuando ella y un grupo de personas interesadas en formar una comunidad en las montañas del oeste de Carolina del Norte comenzaron la búsqueda de terrenos, vendió su negocio local para poder dedicarse de tiempo completo al proyecto. Para entender mejor el mercado local de bienes raíces y el financiamiento de bienes raíces, estudió y obtuvo licencias de corredora y de ventas de bienes raíces, y tomó un trabajo en una compañía de bienes raíces local, lo que permitió al grupo conocer cualquier propiedad nueva tan pronto como sea posible. salieron al mercado.

También se puso en contacto con comunitarios de todo el país, preguntándoles qué entidades legales habían elegido para la propiedad colectiva de la tierra y por qué, y aprendió todo lo que pudo sobre las diversas entidades legales que las comunidades podían usar para poseer propiedades en conjunto. Estudió Community Land Trusts haciendo llamadas a la Escuela de Vida en Pensilvania y visitando el Instituto de Economía Comunitaria en Ohio, organizaciones que ayudan a los grupos a establecer Community Land Trusts.

Eventualmente, ella no recomendó esta forma específica de propiedad de la tierra al grupo, y luego crearon una Asociación de Propietarios de Viviendas para poseer propiedades y una organización sin fines de lucro 501(c)3 para llevar a cabo su misión educativa.

En 1993, el grupo encontró 320 acres de tierra financiada por el propietario que se ajustaba a la mayoría de sus criterios. Después de que el grupo pasó más de un año en confusión y conflicto sobre la visión final de la comunidad, y sobre si comprar o no esta propiedad en particular, Valerie redactó y presentó un contrato sobre la tierra ella misma, con una laguna en caso de que tuviera que salir. de eso Organizó una "reunión de fundadores" de té y recaudación de fondos, invitando a miembros del grupo que compartían la misma visión comunitaria y un interés en esta propiedad en particular, así como a otras personas locales interesadas en formar una comunidad intencional. Al final de la tarde habían recaudado el pago inicial de \$100,000.

Durante los siguientes meses, el grupo continuó agregando miembros y recaudando fondos para comenzar a desarrollar la propiedad, y la compró en diciembre de 1994.

Al año siguiente, Valerie visitó la EF Schumacher Society en Massachusetts para aprender cómo el grupo podría crear un pequeño "banco de cajas de zapatos" privado para recaudar fondos. El grupo adoptó esta idea, creó el fondo EarthShares y durante los años siguientes recaudó suficiente dinero para pagar a los propietarios-financiadores.

Otros fundadores de comunidades del "diez por ciento exitoso" han recorrido un camino similar. Recién graduados universitarios Tony Sirna y Cecil Scheib

eran activistas ambientales con títulos en informática e ingeniería civil respectivamente, antes de fundar Dancing Rabbit en Missouri. Se educaron bien en bienes raíces, regulaciones de zonificación, posibilidades de financiamiento y estructuras legales sin fines de lucro para comprar sus tierras y crear las estructuras financieras y legales que respaldan su sueño de ecoaldea.

Con el fin de establecer la comunidad Sowing Circle y su organización educativa sin fines de lucro, Occidental Arts and Ecology Center, el cofundador Dave Henson dejó su trabajo como activista ambiental y pasó ocho meses como persona de contacto de tiempo completo del grupo. Investigó posibles sitios de propiedad y fuentes de financiamiento y donaciones, negoció con el propietario del sitio elegido y redactó e instituyó varios planes financieros y legales a través de los cuales llevar a cabo su propósito.

Y Luc Reid, un ingeniero de software y cofundador de la comunidad Meadowdance en Vermont, era un estudiante en línea y fuera de línea casi a tiempo completo de todos los aspectos del desarrollo comunitario que pudo encontrar, aprendiendo todo lo que pudo sobre lo que había y había tenido. no funcionó bien en otras comunidades recientemente formadas.

#### Contrasta a estas personas con Sharon y

Comunidad Gracelight. Bien intencionada y motivada, Sharon, sin embargo, no tenía ni idea de que necesitaba educarse en nuevos campos y desarrollar nuevas habilidades para llevar a cabo una tarea de esta magnitud. Los fundadores de comunidades deben anticipar desafíos que no enfrentaron los fundadores de comunidades de épocas anteriores. Estos incluyen el hecho de que la propiedad "ideal" no es ideal si las normas de zonificación y los códigos de construcción le impiden desarrollarla de la manera que desea. Si su grupo quiere tierras rurales, la falta de empleos locales bien remunerados afectará el atractivo de su comunidad para los futuros miembros. La dificultad para atraer miembros afectará

su capacidad para pagar cualquier préstamo de desarrollo y compra de terrenos, por lo que su grupo debe considerar su sitio en relación con los trabajos disponibles antes de comprar un terreno. Y la impresión inicial que su grupo cause en los vecinos potenciales afectará su apoyo para obtener los permisos de uso condicional o la zonificación necesarios.

varianzas

## ¿Qué tipo de persona funda una comunidad?

Ciertas características reconocibles se destacan en los fundadores comunitarios exitosos, o al menos entre las "almas ardientes", un término de convivencia para los fundadores impulsados por la visión que trabajan celosamente para manifestar sus sueños.

Dianne Brause y Kenneth Mahaffey de Lost Valley son claramente almas ardientes. También Valerie Naiman de Earhaven, Tony Sirna y Cecil Scheib de Dancing Rabbit, Dave Henson de Sowing Circle/OAEC, Luc Reid de Meadowdance y otros fundadores que conocerá en estas páginas.

Los fundadores deben ser visionarios: personas que puedan imaginar, visualizar o sentir algo que aún no existe. La mayoría del grupo que vio la propiedad de Lost Valley por primera vez vio un naufragio lúgubre; Kenneth y Dianne vieron una comunidad próspera y bien equipada, exitosa

centro de conferencias.

Los fundadores deben ser líderes: personas que puedan inspirar a otros a creer que una visión en particular es posible y que los motiven a tomar medidas y hacer que esa visión se haga realidad. Las personas que se unieron a Dianne y Kenneth en Lost Valley no se habrían embarcado en esa empresa incierta, o trabajado tan ferozmente durante el primer año, sin la creencia ardiente de Dianne y Kenneth de que Lost Valley pronto albergaría talleres y conferencias exitosas.



## 16 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Los fundadores de "el diez por ciento" suelen ser empresarios exitosos o tienen al menos un empresario experimentado en su grupo. Técnicamente, un emprendedor es alguien con la capacidad de organizar y administrar un negocio, asumiendo el riesgo en aras de la ganancia, pero me refiero principalmente al aspecto del conocimiento empresarial instintivo: alguien con un "radar" interno sobre lo que funcionará. financieramente. Los emprendedores asumen riesgos, basados tanto en la intuición como en la experiencia.

Ellos toman la iniciativa. Están enfocados, orientados a la tarea, en el punto. Saben crear presupuestos y planes estratégicos. Kenneth Mahaffey fue un exitoso inversionista de bienes raíces antes cofundador de Lost Valley; asumió un riesgo enorme al comprar una propiedad que podría requerir el pago de \$50,000 de impuestos atrasados y podría no tener el permiso de uso necesario restaurado. Valerie Naiman había sido una exitosa diseñadora de vestuario para películas y propietaria de una tienda minorista de disfraces; ella asumió un gran riesgo al vender su negocio e invertir tiempo y dinero para buscar estructuras legales y bienes raíces para un proyecto no convencional y no probado, y luego invirtió sumas sustanciales en el pago inicial de Earthaven y el fondo EarthShares. No todas las personas con esta habilidad la usan para ganar dinero. Dave Henson, que tiene una gran experiencia empresarial, era un activista ambiental bastante conocido y efectivo antes de cofundar el proyecto Sowing Circle/OAEC.

Y, por último, los fundadores deben ser constructores físicos: personas que sepan cómo alterar su propiedad para ayudar a crear su visión, desde renovar un edificio hasta cavar estanques, construir cabañas o erigir paneles solares. Kenneth Mahaffey y Dianne Brause y los primeros miembros se dedicaron a limpiar y renovar la propiedad de Lost Valley, al igual que Dave Henson y sus compañeros cofundadores de Sowing Circle/OAEC. Tan pronto como compraron sus propiedades, Valerie

Naiman y los cofundadores de Earthaven, y Tony Sirna y Cecil Schaub y los cofundadores de Dancing Rabbit, inmediatamente comenzaron a construir carreteras, establecer áreas para acampar y crear los primeros refugios rudimentarios en sus parcelas de tierra sin desarrollar.

La visión, el liderazgo, la habilidad empresarial y la voluntad de construir físicamente deben estar presentes en su grupo, pero no necesariamente en la misma persona. Como fundadores, ciertamente deben tener visión, sin la cual nada sucederá.

Necesitarán liderazgo para inspirarse a sí mismos y aquellos que se unirán a ustedes para apoyar esa visión. Necesitará uno o más empresarios que sepan qué funcionará financieramente y que estén dispuestos a correr riesgos, y así inspirar al resto de ustedes a correr riesgos. Y tendrá que ponerse en contacto físico con el terreno para convertir su visión en realidad.

Teniendo en cuenta estos "ingredientes", aquí está mi receta para hacer crecer una comunidad intencional:

1. Imagina, visualiza o siente algo que aún no existe.
2. Inspírense ustedes mismos y a quienes se les unan para creer que su visión particular es posible y que pueden hacerla realidad.
3. Use habilidades empresariales para hacer todo esto dentro de su presupuesto y marco de tiempo estimados (revisándolos según sea necesario).
4. Use mano de obra, herramientas y energía para crear la expresión física de su visión en su propiedad.

### Qué más necesitarás

Su grupo también necesitará paciencia, fe, buenas habilidades de comunicación, tenacidad y la voluntad de reconocerse mutuamente.

- **Tener paciencia.** Formar un grupo de trabajo eficaz, aprender a tomar buenas decisiones

hacer y desarrollar habilidades de proceso grupal, investigar sus opciones, adquirir y, si es necesario, desarrollar propiedades simplemente toma tiempo: de uno a varios años, dependiendo de la escala de sus planes, cuántos hay en su grupo, qué tan bien capitalizado está y otros factores

Independientemente de cómo a todos en su grupo les gustaría que las cosas progresaran más rápido, probablemente no lo harán. También deberá considerar los horarios de otras personas involucradas, incluidos abogados, funcionarios de zonificación y prestamistas.

Elana Kann y Bill Fleming, gerentes de proyecto de Westwood Cohousing en Asheville, Carolina del Norte, advierten que los fundadores deben comprender y aceptar la diferencia entre lo que está y lo que no está bajo su control. Elana y Bill observan que probablemente el 95 por ciento de las principales variables involucradas en la formación de una comunidad no están bajo el control de los fundadores: el valor y la disponibilidad de la tierra, las políticas crediticias de los bancos y las regulaciones de zonificación de la ciudad o el condado. Para hacer que las expectativas sean más realistas y reducir la ansiedad, algunos fundadores de comunidades experimentados recomiendan tomar su cálculo de tiempo más optimista al comienzo de su

proyecto y duplicarlo. • **Fe.** Confía en que está destinado a ser, que estás siendo guiado por un poder superior. Dianne Brause se habría sentido abrumada por el miedo y un sentido de responsabilidad en lo que ella, Kenneth y los demás estaban tratando de lograr, pero fue salvada repetidamente por su disposición a confiar en que estaba destinado a ser. "Después de tantos eventos sincrónicos que no se ajustaban a las probabilidades científicas, elegí actuar como si una fuerza superior estuviera realmente a cargo,

que el proyecto era realmente una especie de encargo sagrado que tuvimos el privilegio de asumir", recuerda. "Esta creencia me permitió confiar en que las cosas realmente estaban siendo atendidas". Otros fundadores han transmitido historias similares de confianza y coraje frente a lo que parecían probabilidades abrumadoras en contra de su proyecto. • **Buena**

**capacidad de comunicación.** Sin duda, su grupo encontrará fortaleza en la diversidad de sus miembros, pero eso también puede ser un desafío. Tendrás que aprender a escuchar y aceptar perspectivas muy diferentes a la tuya. Además de las diferencias obvias de género, edad, circunstancias económicas u orientación espiritual o religiosa, es posible que difieran mucho en sus estilos de comunicación y en sus necesidades de seguridad, autoexpresión, reconocimiento y conexión. Algunos se expresarán intensamente y con frecuencia. Algunos compartirán cómo se sienten; otros considerarán que mencionar sentimientos es irrelevante o molesto. Algunos querrán recopilar datos, considerar opciones y planificar extensamente, mientras que otros querrán prescindir de hablar y "ponerse manos a la obra". De hecho, el tipo de personas que se sienten atraídas por formar una comunidad son típicamente exploradores, emprendedores, audaces y emprendedores, y como tales, es probable que se impacienten con los matices del proceso grupal calificado o la toma de decisiones por consenso. • **Tenacidad.**

Necesitarás determinación y resistencia. La capacidad de aferrarse a una visión y perseverar marcó la diferencia entre los grupos que construyeron sus comunidades y los que se sintieron demasiado desanimados para continuar. A veces parecerá que el proceso va bien y avanza

## 18 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

pabellón; otras veces se sentirá como si estuviera detenido en cada esquina. Mantén tus ojos en la meta, inclínate hacia el viento y sigue viajando. •

### **Voluntad de reconocer a los demás.**

Tendrán que agradecerse y reconocerse mutuamente muchas veces por las ideas, las propuestas, el trabajo preliminar, la investigación, la paciencia, el espacio para reuniones en la sala de estar, los refrigerios, el té y el cuidado de los niños. No existe una forma más rápida de ralentizar el progreso que el agotamiento, que generalmente es el resultado de demasiadas horas de contribuir a una causa común sin reconocimiento ni reconocimiento. Todos ustedes son esencialmente voluntarios, regalando al grupo su tiempo y energía vital para cumplir su visión. Tendrán que alimentarse unos a otros con el alimento básico que mantiene a los voluntarios activos: la simple cortesía de un sincero agradecimiento.

“¡Si tan solo lo hubiera sabido!”

“¿Por qué alguien querría pasar *por* todo esto?” exclamó Patricia Greene, después de haber dado su corazón y alma para formar una nueva comunidad que se disolvió después del primer año.

¿Por qué no se *unen* a uno? pregúntele a algunos activistas de larga data en el movimiento comunitario. “Tantas comunidades ya han hecho todo el trabajo de puesta en marcha, ¿por qué hacerlo todo de nuevo?” La mayoría de los activistas comunitarios se han encontrado con decenas de idealistas de ojos brillantes que comparten planes que suenan grandiosos para la comunidad y que claramente no tienen idea de cuánto trabajo duro y humillante implica.

Y es cierto: hacer crecer una nueva comunidad es al menos tan difícil como gratificante. He oído

más de un fundador dice: “¡Si hubiera tenido alguna *idea* de lo difícil que sería esto, nunca lo hubiera hecho!” Sin

embargo, después de una pausa, por lo general agregan con una sonrisa: “Pero gracias a Dios *no* sabía, porque aquí estamos”.

“Tenga cuidado con lo que le dice a sus lectores sobre la formación de una comunidad”, advierte un amigo que vivió durante años en una comunidad basada en la permacultura en Nueva Inglaterra. “No seas tan realista sobre el proceso que los asustes”. Me dijo que si realmente quería ayudar a los posibles fundadores de la comunidad a lograr sus objetivos, tal vez debería decir relativamente poco, así que no desaliento a nadie que, de lo contrario, simplemente se sumerja y lo averigüe sobre la marcha, como la mayoría de los fundadores de la comunidad. hacer. Cualquiera que sea su nivel de interés en formar una nueva comunidad, espero que después de leer este libro diga: “Genial, estoy inspirado.

Comencemos” o “Vaya, me alegro de haberlo *descubierto* . ¡Me uniré a uno en su lugar!”

Conozco a una buena pareja a la que cualquier comunidad desearía como miembros. Él es carpintero, ella es escritora. Ambos son individuos vivaces, inteligentes y espiritualmente inspirados que tienen décadas de experiencia comunitaria previa entre ellos. Pero ninguna de las comunidades que han visitado les ha parecido del todo correcta, en su ubicación, sus arreglos financieros o en sus cualidades de “jugo” espiritual e intelectual. No creo que esta pareja sea demasiado exigente. Saben exactamente lo que quieren y aún no lo han encontrado. Creo que en el fondo son simplemente fundadores de la comunidad. Y usted puede ser también.

Así que sigamos adelante. Siguiendo capítulo: hacer que su grupo tenga un buen comienzo.

## DOMINGOS EN DUMAWISH

"Fueron Creando Algo Más Que  
Mero Alojamiento Aquí"

por Virginia Lore

Es domingo, lo que significa que pasaremos de tres a cuatro horas hoy con nuestros socios de convivencia, hablando de adoquines y mosaicos de hormigón, nuestra nueva espera política de listas y cómo salvar los abedules en el oeste final de la propiedad. Alrededor de 40 de nosotros nos amontonamos en sala de estar de Kurt y Kara y, usando tarjetas de colores, tomará decisiones en nueve minutos que habrían

Kevin y yo llevamos dos días para debatir. Los niños pequeños deambularán desde el área de cuidado infantil por las escaleras para consultar en voz baja a sus padres.

Serán enviados de regreso cuando la conversación se vuelve demasiado intenso. A veces voy a bajar con ellos. La intensidad casi siempre me da dolor de cabeza.

Hay mucho por lo que ser intenso. somos seis meses de la mudanza, y las paredes están siendo enmarcado Estamos a un hogar de distancia del barco miembro de pleno derecho. Desde que Kevin y yo nos unimos este verano, hemos visto cinco hogares se unen y un hogar se retira. Nuestro El proceso de afiliación es riguroso y la selección de unidades se basa en la fecha de afiliación. Estos las decisiones no se han tomado sin introspección, discusión seria (mediación en dos casos), y lágrimas.

Hay momentos en los que preferiría estar en cualquier lugar que en otra reunión de convivencia. Hoy, por ejemplo. Si estuviera menos comprometido, estaría en casa en el sofá, comiendo palomitas de maíz y viendo por El gran escalofrío. Así que qué voy a ir a la reunión en su lugar?

Iré en parte porque me salté los dos últimos. semanas. La mayoría de nosotros tenemos que tomar un descanso ocasional del fervor del proceso de construcción. No tengo reparos en confiar en la comunidad para tomar decisiones, que en última instancia serán lo mejor para todos nosotros.

Iré en parte porque quiero ver gente. yo

extraño a la gente que no veo en el comité de desarrollo. Quiero ver cuánto ha crecido Eleanor en las últimas dos semanas, abrazar a Mem y descubrir cómo Bruce y Karen disfrutan del grupo. Miro hacia adelante la risa terrenal de Ethel, los chistes de Kurt y ver desde el otro lado de la habitación mientras Meg arma una colcha.

Mayormente, sin embargo, saldré de la fe. convivencia es ahora tanto mi religión como mi política. yo sigo me pregunto "¿Es esto lo mejor para el grupo?" antes de poner mi tarjeta verde "Sí" en respuesta a una propuesta, porque siento que estamos creando algo más grande que mera vivienda aquí.

Si hay una catedral para esta nueva iglesia nuestra, es la tierra Hemos visto como la tierra era borrado y la calificación completada. hemos visto el Muro de contención construido: la tierra fijada en su lugar por lechada y barras de refuerzo, sostenida por hormigón proyectado. Tenemos visto desde la calle por encima del sitio la instalación de los cimientos, el vaciado de los cimientos. Tenemos Vimos las unidades en el otro extremo subir primero, hemos fue testigo del tubo de neopreno blanco serpenteante colocado para la calefacción por suelo radiante, y vuelven a las reuniones para decirse unos a otros: "¡Han empezado a enmarcar!"

Esto es lo que me mantiene yendo a las reuniones: en seis meses seremos vecinos, parte de algo todos hemos construido juntos. Si nuestro proceso nos hace más cariñoso, desinteresado y útil el uno al otro, eso es solo se espera. En esta comunidad, no solo tener comidas compartidas y sostener bebés, pero practicaremos dulzura, honestidad, amor y compasión en un tribal entorno. Tendremos un lugar para comer, trabajar y hacer música entre gente en la que hemos aprendido a confiar, y es esto lo ofreceremos al mundo que nos rodea.

Es como si ambos estuviéramos viendo suceder un milagro. y creándolo al mismo tiempo. ¿Podría haber alguna mejor manera de pasar un domingo?

Extraído con permiso de la revista,  
Comunidades primavera de 2000.

# Capítulo 3

## Tener un buen comienzo

**SU GRUPO SE HA REUNIDO PARA SU PRIMERA** reunión para hablar sobre la formación de una nueva comunidad. ¿Por dónde empiezas?

Sugiero comenzar con una descripción general de los pasos básicos involucrados en el crecimiento de una comunidad intencional. Puede comenzar pidiéndole a cada miembro de su grupo que hojee este libro, luego lo lea más a fondo más adelante y luego lea algunos de los recursos recomendados para obtener información más detallada.

También hay una gran cantidad de información que se puede encontrar en los sitios web de la comunidad. Encontrarás fotos

de comunidades, declaraciones de visión, listas de valores y metas, esquemas de procesos comunitarios e historias comunitarias. Al navegar por los sitios web de la comunidad obtendrá una maravillosa idea de las ricas y variadas posibilidades para la organización comunitaria.

Visitar comunidades es otra excelente manera de empoderar los sueños de su comunidad con controles de la realidad de la vida real. También sugiero hablar con tantos fundadores como puedas, tanto de las comunidades que están prosperando como de las que están luchando o no funcionaron. Espero que comience su viaje comunitario con una gran cantidad de información y expectativas cada vez más realistas.

### VISITANDO COMUNIDADES ESTABLECIDAS

Visitar comunidades puede aportar un sentido de realidad al proyecto y perfeccionar su sentido de lo que quiere y no quiere en su comunidad. Sugiero ponerse en contacto con las comunidades que le gustaría visitar con anticipación y preguntar si reciben visitantes. Pregunte si puede ofrecer varias horas de trabajo cuando los visite, ya que las comunidades siempre necesitan mano de obra adicional para los proyectos de trabajo, y su disposición a trabajar hará que sea más probable que lo inviten. Traiga ropa vieja, guantes de trabajo, y comida para compartir. Aprenderás mucho y probablemente lo pasarás genial. Asegúrese de enviar una nota de agradecimiento después.

Si bien los siguientes capítulos describen los pasos que pueden tomar los fundadores de la comunidad, no asuma que estos pasos son lineales. El proceso de hacer crecer una comunidad es más orgánico, simultáneamente continuo y paso a paso. Vea la Tabla 2 para una idea de lo que esto puede significar.

Las comunidades de covivienda tienen un proceso ligeramente diferente al de otras comunidades. Algunos pasos clave adicionales pueden incluir asociarse con un desarrollador, recaudar financiamiento para el desarrollo, obtener un préstamo para construcción y asegurar hipotecas individuales. (Consulte el Capítulo 12.) Este es un modelo cada vez más popular de comunidad intencional en el que las personas desarrollan, construyen y administran sus

TABLA 2: EL PROCESO DE CRECIMIENTO COMUNITARIO

<p><b>Desarrollar buenas habilidades de comunicación</b> —————&gt; en curso —————&gt;</p> <p><b>Aprende a manejar bien los conflictos</b> —————&gt; en curso —————&gt;</p> <p>(Capítulos 17-18)</p>					
<p><b>Organiza tu grupo</b> —————&gt;</p> <p>(Capítulo 3)</p>	<p><b>Crea tu visión</b></p> <p><b>documentos</b></p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulo 4-5)</p>	<p><b>Investigue el bienes raíces</b></p> <p><b>mercado en su área deseada</b></p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulos 9-10)</p>	<p><b>Investigar</b></p> <p>problemas de zonificación en</p> <p><b>tu deseado</b></p> <p><b>área:</b> posible</p> <p>costos para obtener</p> <p>excepciones si</p> <p>necesario —————&gt;</p> <p>(Capítulo 11)</p>	<p><b>Aprende tu financiación</b></p> <p><b>opciones:</b> figura</p> <p>fuera de tu grupo</p> <p>préstamo</p> <p>potencia —————&gt;</p> <p>(Capítulo 12)</p>	<p><b>Desarrolla o renueva tu propiedad como necesario</b></p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulo 13)</p>
<p><b>Investigación com</b></p> <p><b>comunidades:</b> aprender</p> <p>tanto como tú</p> <p>puede sobre cómo</p> <p>fundadores formados</p> <p>ellos —————&gt;</p> <p>(Todos los capítulos)</p>	<p><b>Decisión</b></p> <p><b>haciendo</b></p> <p><b>método:</b> elegir</p> <p>(y aprender cómo</p> <p>para usarlos)</p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulo 6)</p>	<p><b>Elige una ubicación</b></p> <p><b>ción:</b> crear sitio</p> <p>criterios —————&gt;</p> <p>(Capítulo 9-10)</p> <p><b>Elige y configura</b></p> <p><b>hasta su legal</b></p> <p><b>entidad.</b> —————&gt;</p> <p>(Cap. 8, 15-16)</p>	<p><b>Lleva a cabo tu</b></p> <p><b>propiedad</b></p> <p><b>búsqueda:</b></p> <p><b>escoge tu</b></p> <p><b>propiedad</b> —————&gt;</p> <p>(Capítulos 9-10)</p>	<p><b>Finanzas y</b></p> <p><b>compra tu</b></p> <p><b>propiedad</b></p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulo 12)</p>	<p><b>Organiza tu</b></p> <p><b>interno</b></p> <p><b>comunidad</b></p> <p><b>finanzas</b> (y</p> <p>reorganizar como</p> <p>necesario)</p> <p>—————&gt;</p> <p>(Capítulo 14)</p> <p>—————&lt;</p>
<p><b>Crear acuerdos y documentos comunitarios</b> —————&gt; en curso —————&gt;</p> <p>(Capítulo 7)</p>					
<p><b>Elija nuevas personas para que se unan a usted</b> —————&gt; en curso —————&gt;</p> <p>(Capítulo 19)</p>					

\*Recordar, anteriorde los pasos son no lineal, pero puede superposición.

propios barrios. Viven en unidades de vivienda más pequeñas de lo normal y comparten la propiedad de áreas comunitarias, que generalmente incluyen un área común verde, un espacio ajardinado y un gran edificio común con cocina y comedor, zona infantil

área de juegos, lavandería y habitaciones. Los miembros comparten opcionalmente cenas juntos varias noches a la semana y, por lo general, toman decisiones por consenso.

## 22 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

No se quede sin comprar un terreno — todavía

Muchas personas interesadas en iniciar una comunidad. asuma que lo primero que debe hacer es comprar un terreno. Aunque una hermosa propiedad puede ser tentador, comprar su propiedad primero es generalmente *no* es una buena idea, y puede ser un gran riesgo de conflicto más adelante porque todas las estructuras necesarias no se han puesto en marcha. lo desaconsejo a menos que haya realizado los siguientes pasos:

1. Una persona o un pequeño grupo ya tiene la fondos necesarios para comprarlo, y puede cubrir su pagos de la hipoteca durante un año más o menos.

2. La persona o grupo pequeño ha establecido una entidad legal apropiada para el dueño de la propiedad, o la establece poco después.
3. Los documentos de la persona jurídica (u otra documentos comunitarios) explican en detalle la relación de los intereses financieros de cada futuro miembro. contribución hacia la propiedad y los derechos de toma de decisiones, si las personas tendrán equidad en la propiedad, y otras finanzas cuestiones.
4. El individuo o pequeño grupo que compra el han acordado la visión de la comunidad y han creado su visión

## MUCHAS FORMAS DE FORMAR COMUNIDAD

### Propiedad y Vivienda

- Comprar o alquilar varias casas en la misma manzana y compartir patios traseros; convertir uno en un edificio comunitario.
- Compra o alquila una casa grande y convierte algunas de sus habitaciones a las áreas comunes.
- Alquilar apartamentos en un edificio de apartamentos; turno uno apartamento en espacio comunitario común compartido. • Comprar un edificio de apartamentos (o comprar varias viviendas unidades en una comunidad planificada, condominio o cooperativa de vivienda) y hacer lo mismo.
- Comprar un terreno con una casa o casas existentes (o una edificio de oficinas, tienda minorista, edificio de fábrica, almacén, teatro, iglesia o motel) y convertirlo en viviendas y áreas comunes. • Compre un antiguo centro de conferencias o campamento y haga lo mismo.
- Compre terrenos baldíos y comience desde cero.

### Propiedad

- La comunidad puede poseer toda la propiedad y alquilar instalaciones de vivienda o terrenos para viviendas a los miembros. • Los miembros pueden tener el título de su vivienda individual unidades o lotes y casas, y compartir la propiedad de terrenos comunes y edificios comunitarios.

### Grado de Cercanía

- Los miembros de la comunidad pueden participar estrechamente en la vida de los demás: compartir el espacio habitable o la cocina, viviendo en estrecha proximidad, compartiendo equipos y herramientas, o tener una cooperativa de automóviles.
- Los miembros pueden estar menos involucrados — viviendo en casas separadas unidades de vivienda o en casas separadas (en viviendas agrupadas, en viviendas más separadas pero aún agrupadas, o en lotes separados), o compartir menos recursos en común.

### Grado de Interdependencia Financiera

- Los miembros de la comunidad pueden trabajar para empresas comunitarias (y/o empresas externas), compartir ingresos, y compartir un tesoro común.
- Pueden tener una economía híbrida, trabajando para negocios comunitarios y compartir ganancias para alimentos, vivienda, seguro médico y otras necesidades, pero mantener separadas las ganancias o activos externos.
- Pueden tener ingresos totalmente independientes y compartir algunos o muchos gastos de comunidad.

## COMENZAR BIEN 23

documentos, y cualquiera que se incorpore posteriormente debe necesariamente estar de acuerdo con esta visión. O estos serán creados por los compradores iniciales y las personas que se unirán a ellos poco después, pero *ninguna de las personas nuevas pondrá su dinero* hasta que la visión esté completamente acordada y escrita, y todos sepan qué es lo que están haciendo. aceptando unirse.

La razón por la que todas estas salvaguardas deben estar en su lugar quedará clara a medida que siga leyendo.

### Cuando ya eres dueño de la propiedad

Muchos aspirantes a fundadores de comunidades son personas a las que les gustaría convertir la tierra de su familia en una comunidad intencional, o grupos de amigos que acaban de comprar tierras juntos y preguntan: "¿Y ahora qué?"

Si su grupo ya compró un terreno, todos los capítulos de este libro siguen siendo relevantes para su situación, excepto quizás el Capítulo 10 sobre cómo encontrar la propiedad adecuada y el Capítulo 12 sobre cómo financiarla. Definitivamente, lea "Barreras legales para el desarrollo sostenible" y "Compras para los condados: reglamentos de zonificación, códigos de construcción, viviendas sostenibles y empleos" en el Capítulo 9, así como el Capítulo 11 sobre zonificación; es posible que aún tenga que lidiar con estos problemas.

Francamente, los dueños de propiedades que quieren convertir su tierra ya poseída en el sitio para una comunidad intencional a menudo enfrentan el mayor desafío, aunque parezca que ya han superado el obstáculo más grande. Cuando una o varias personas son propietarios-terratinentes y el resto son arrendatarios, o cuando también se trata de un negocio de tierra y una o varias personas son propietarios-empleadores y el resto empleados, hay un desequilibrio de poder. Los propietarios tienen un enorme poder sobre todos los demás, que pueden ser

desalojado o despedido en cualquier momento. Y los propietarios tienen privilegios que los demás probablemente no tienen, como, por ejemplo, el derecho a todo el conocimiento financiero relacionado con la propiedad o el negocio, y el derecho a entrar o bloquear el acceso de otros a cualquier edificio de la propiedad.

Los propietarios a menudo tienen un deseo genuino de experimentar un sentido de comunidad en el grupo, así como un fuerte deseo de retener el control sobre todos los aspectos del uso de la propiedad y cualquier actividad que pueda afectar el valor de la propiedad, ya que, después de todo, ellos **asumir el único riesgo financiero por ello. Pero estos dos** los deseos son esencialmente incompatibles. No se puede tener simultáneamente "comunidad" y control total sobre toda la propiedad. Esta situación a menudo se asemeja a una situación de "señor feudal y siervos".

Las personas se mudan allí creyendo que el lugar es una comunidad, pero no tienen ningún riesgo o responsabilidad financiera/legal y ningún poder real de toma de decisiones, incluso cuando el propietario/empleadores pueden haber establecido algún tipo de proceso de "consenso" (que pueden por supuesto anular en cualquier momento). Sin mencionar que los inquilinos/empleados pueden resentirse consciente o inconscientemente con los propietarios por tener todo el poder. O que los propietarios pueden creer verdaderamente que no quieren tener poder sobre nadie, pero no están dispuestos a renunciar a él hasta que, o a menos que, otros carguen con su carga financiera, legal, de mantenimiento y otras responsabilidades. O que, por muy benignos que sean los propietarios, los demás pueden proyectar sobre ellos todo tipo de problemas de figura de autoridad/paternidad, lo que enturbia aún más el problema. Estos "feudos" involuntarios tienden a repeler a los buscadores comunitarios competentes, solventes e informados, pero atraen a personas con pocas habilidades y fondos limitados que, quizás inconscientemente, buscan un "padre" generoso que los cuide. Los propietarios terminan funcionando como una mamá o un papá sustitutos, ya sea que acepten o no el papel, con un montón de "niños" de la comunidad para cuidar.



## 24 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Esto no es una comunidad, ¡no importa cuánto la quieran todos!

Sin embargo, una situación como esta *puede* funcionar cuando hay acuerdos sobre cómo las personas pueden comprar la propiedad y cómo el tamaño de su contribución financiera (¿participaciones iguales? ¿participaciones desiguales?) se relaciona con los derechos de toma de decisiones. También debe existir una entidad legal para la propiedad conjunta de la propiedad, que idealmente detalla estos acuerdos en sus estatutos o acuerdos operativos. (Consulte el Capítulo 9). El grupo también debe encontrar una forma de proteger legalmente al propietario de las responsabilidades financieras y legales en curso, como los pagos de la hipoteca, los impuestos sobre la propiedad, los seguros y los costos de mantenimiento, y compartir legalmente estas responsabilidades, como a través de un Triple Documento de arrendamiento neto. (Consulte el Capítulo 12.)

¿Qué sucede si algunos o todos los miembros potenciales de la comunidad no pueden pagar la tarifa de compra completa de una sola vez, pero pueden hacer un pago inicial y pagos de hipoteca con el tiempo? Una solución sería para que el propietario se convierta en el propietario-financiado - el "banco" y establecer pagarés con cada persona. (Consulte el Capítulo 12.)

¿Qué sucede si la propiedad vale tanto dinero, digamos, varios millones de dólares, que el propietario no puede encontrar suficientes (o ninguno) otros miembros potenciales de la comunidad que, incluso con el financiamiento del propietario, puedan permitirse comprar y compartir equitativamente la propiedad? Una solución podría ser subdividir una porción más pequeña de la propiedad y ponerla a disposición de la propiedad grupal compartida.

Otra posibilidad es la propiedad individual de los miembros de lotes separados (o un acuerdo de convivencia con unidades de vivienda de propiedad individual y propiedad común compartida). Una cláusula en los documentos de membresía de la comunidad podría delinear los derechos y responsabilidades de los miembros sobre el uso y disfrute de la propiedad más grande contigua.

El propietario seguiría poseyendo y controlando el

propiedad costosa, y podría ser un miembro entre muchos en la propiedad compartida de la propiedad subdividida.

¿Qué pasa si el propietario quiere preservar la propiedad a perpetuidad como tierra silvestre, tierra de cultivo o comunidad, por ejemplo, y no le importa asumir una pérdida financiera en términos del derecho a venderla algún día a su valor total de mercado? El propietario puede colocar una servidumbre de conservación en la propiedad o crear un fideicomiso de tierras o un fideicomiso de tierras comunitarias antes de buscar socios con ideas afines. (Consulte el Capítulo 16.)

Si es propietario de una propiedad y desea crear una comunidad en su terreno, tenga en cuenta estos aspectos. Está dispuesto a liberar el control total y encontrar formas para que las personas se conviertan en miembros de la comunidad que participen plenamente y compartan la responsabilidad. Y si no puede o no quiere liberar el control total pero aún quiere vivir cerca de otras personas, hágalo y disfrútelo, ¡pero no lo anuncie como "comunidad"!

### Organizando tu grupo

A continuación se presentan algunas sugerencias de puesta en marcha y recomendaciones de otros fundadores:

**Decida con qué frecuencia se reunirán y dónde.** Es útil programar reuniones el mismo día a intervalos regulares, por ejemplo, todos los domingos de 1:30 a 5:00. Puede comenzar reuniéndose mensualmente o cada dos semanas, pero cuando comience a explorar opciones financieras y legales y comience la búsqueda de tierras, lo más probable es que necesite reunirse semanalmente, con comités más pequeños trabajando en varias tareas entre reuniones.

Al mismo tiempo, deberá ser flexible en sus expectativas sobre la participación en la reunión. Las reuniones semanales pueden volverse tediosas, especialmente para los padres de niños pequeños. Algunos grupos han encontrado maneras de facilitar la participación de

## COMENZAR BIEN 25

personas, haciendo arreglos para el cuidado de los niños durante las reuniones, enviando las agendas de las reuniones con anticipación, o usar encuestas telefónicas o por correo electrónico para recopilar información e ideas. Dado que algunas personas tendrán considerablemente más tiempo para dedicar al proyecto que otras, algunos grupos han creado un "tiempo interno". banco" sistema de créditos por horas dedicadas a reuniones, trabajo en comités y tareas de investigación. Él La idea general es que cada miembro "debe" a la comunidad un cierto número de créditos durante un período. de varios años. De esta manera las personas que no pueden ofrecer mucho tiempo del proyecto en el presente tiene la oportunidad de compensarlo más adelante.

**Elija un método de toma de decisiones; decidir cómo llevarás a cabo reuniones.** Si elige el consenso como tu método de toma de decisiones, capacítate en él como grupo, o podría terminar operando desde suposiciones muy divergentes sobre cómo es hecho, o paralizar sus reuniones con "pseudoconsenso". (Consulte el Capítulo 6.)

También deberá decidir cómo se realizarán las reuniones. ser ejecutado La mayoría de los grupos aprenden, después de un tiempo, a permitir recién llegados y visitantes para ofrecer ideas y opiniones, pero para limitar los derechos de toma de decisiones al grupo miembros Algunas sugerencias e información sobre la realización de reuniones se ofrecen a continuación.

- **Facilitación.** Tener un facilitador puede hacer toda la diferencia en cuán productiva y sus reuniones transcurren sin problemas. Puede organizar para uno o más miembros del grupo recibir capacitación en facilitación, o puede haga que todos los miembros tomen un taller de facilitación y roten el rol en su grupo. También podrías intercambiar facilitadores de reuniones. ción con otras comunidades o con formando grupos comunitarios en su área.
- **Agendas.** Tener agendas de reuniones creadas antes de tiempo y enviado a todos en su grupo antes de las reuniones hace un gran

diferencia en qué tan bien sus reuniones función. Los planificadores de agenda programan cada tema a discutir en una reunión en particular, y anote la cantidad esperada de tiempo de discusión para cada uno. la gente no será poder asistir a todas las reuniones, y saber qué temas se decidirán o discutirán con anticipación les permite asistir a reuniones particulares, con base en sus propias prioridades.

- **Evaluación.** Dé tiempo al final de la reunión para la evaluación, lista en una gran trozo de papel de caballete lo que hiciste bien y Que pudo haber sido mejor. Haciendo esto regularmente ayudará a su grupo a mejorar Habilidades de comunicación y reunión.
- **Minutos.** Decida quién tomará notas o minutos, qué incluirás en ellos, cómo serán distribuidos, y por quién. Anime a las personas de su grupo que están bueno en tomar minutos para hacerlo con regularidad. Distribuya las actas completadas a todos por correo electrónico y/o correo postal.

**Decida algunos principios generales para su comunidad.** Como paso preliminar, y como preparación para su posterior proceso de visualización, pregúntense cuáles son los principios generales sobre los que se basan. en el que basará tu comunidad. Defina su resultados finales en términos de:

- **Ubicación potencial** y relación con el terreno (urbano o rural, pequeños jardines o gran explotación agrícola, etc.).
- **Distancias preferidas desde ciudades**, principales aeropuertos, centros de recursos educativos como colegios o universidades, áreas silvestres o áreas de recreación, y otros lugares importante para su grupo.
- **Cuestiones de estilo de vida** (si tendrá dieta preferencias, o se orientará a una sola

## 26 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### PRINCIPIOS GENERALES DEL CÍRCULO DE SIEMBRA

Esto es lo que los fundadores de Sowing Circle acordaron y escribieron como sus principios: 1. Apoyaremos un centro educativo.

2. Seremos no dogmáticos y diversos.

3. No estamos apegados a ningún estilo de vida, dieta o propósito espiritual.

4. Consideraremos a cada persona en una relación de pareja como un solo miembro individual.

5. Cada uno de nosotros hará contribuciones financieras iguales y tendremos partes iguales de propiedad.

6. Cada uno de nosotros tendrá los mismos derechos de toma de decisiones y cada uno contribuirá con la misma cantidad de trabajo.

7. Compartiremos gastos y reduciremos nuestro nivel de consumo.

personas, familias con niños o múltiples generaciones; problemas de mascotas; orientación sexual y cuestiones de género; problemas de consumo de

drogas). • **Configuración financiera preferida** (si todos contribuirán con las mismas o diferentes cantidades, o si las contribuciones estarán vinculadas a los derechos de toma de decisiones, o qué gastos podría compartir la comunidad). • **Cuestiones**

**espirituales** (ya sea que tenga una orientación o práctica espiritual preferida, sea espiritualmente ecléctico o secular). • **Cuestiones políticas** (si serán activistas o apoyarán a miembros políticamente activos). •

**Cuestiones educativas** (si ofrecerá clases o será un sitio modelo y de demostración, etc.).

**Cree un modelo financiero preliminar.** Como se indicó en el Capítulo 1, deberá crear un modelo financiero aproximado para tener una idea general de la cantidad de dinero que se debe recaudar. Lea los Capítulos 9 a 16 para

tener una idea de los pasos involucrados. Luego considere su tipo probable de ubicación (urbana, suburbana, semirural o rural), su área preferida y los valores actuales de las propiedades allí, y si buscará terrenos sin tratar, propiedades desarrolladas o una propiedad llave en mano completamente desarrollada. , con el fin de estimar el pago inicial probable y los costos de la hipoteca.

También calcule los costos de atraer más miembros (si corresponde), crear su entidad legal, buscar propiedades probables e investigar las mejores, y cualquier desarrollo o renovación de propiedades. Divídalos por el número final estimado de miembros para obtener una estimación aproximada de cuánto puede costar el proyecto a cada hogar miembro. Si no tiene información para algunas de estas variables, tome su mejor suposición. Compare esta información con los activos probables y el poder de endeudamiento de su grupo (consulte "Seamos realistas con las finanzas"). Como se indicó anteriormente, si los números son demasiado altos, revise sus suposiciones (por ejemplo, sobre la ubicación deseada o el número de miembros) y vuelva a intentarlo.

**Elabore una línea de tiempo preliminar.** Pregúntense cuánto tiempo les gustaría idealmente lograr todo lo necesario para mudarse a la comunidad y configurar su infraestructura física. La creación de un cronograma preliminar basado en esta estimación proporcionará una línea de base para comparar sus expectativas con la realidad a medida que se desarrolla. Lo más probable es que necesite revisarlo muchas veces a medida que avanza en los pasos.

Los cronogramas, como los presupuestos y los diagramas de flujo, son herramientas de planificación que lo ayudan a anticipar lo que podría ser necesario en varios puntos y a establecer una serie de metas pequeñas para ayudarlo a lograr hitos más grandes. Las líneas de tiempo también pueden ser útiles sirviendo como una especie de herramienta de visualización. Es el proceso de planificación, no necesariamente un plan dado, lo que es importante.

## COMENZAR BIEN 27

**Cree un registro de decisiones.** Un registro de decisiones es una referencia invaluable. Actualícelo con frecuencia, publique una copia en la pared antes de las reuniones, haga copias disponibles para que los miembros se los lleven. Dar un copia a cada nuevo miembro que se una al grupo.

Cuando un grupo no crea un registro de decisiones, las personas tienden a revisar continuamente las decisiones que ya se han tomado, lo que desperdicia tiempo y agota la energía del grupo. Mantenga sus decisiones y resista la tentación de revisar las decisiones anteriores porque los nuevos miembros del grupo pueden querer algo más. Está bien revisar una decisión cuando hay una buena razón para hacerlo, pero no lo haga con frivolidad. (Consulte el Apéndice 2 para el registro de decisiones de Buffalo Creek).

**Acordar los criterios para la pertenencia al grupo.** ¿Qué califica a alguien para convertirse en un miembro de toma de decisiones de su grupo? ¿Existe un número mínimo de funciones o reuniones a las que deben asistir los recién llegados antes de tener derecho a tomar decisiones? (Consulte el Capítulo 18). Muchos grupos encuentran que una pequeña inversión financiera no reembolsable (\$ 100 aproximadamente) y / o una tarifa de cuotas más pequeña de quizás \$ 10 por mes tiende a generar compromiso grupal y ayuda a separar a los levemente curiosos.

**Identifique su visión y cree sus documentos de visión.**

La luz que guiará todos sus esfuerzos, esta será una de sus primeras tareas importantes como grupo. (Consulte los Capítulos 4 y 5).

**Mantenga registros financieros precisos.** Al principio, probablemente tendrá gastos menores, como refrigerios, fotocopias y gastos de envío. A medida que se comprometa más, los gastos pueden incluir capacitación en facilitación de consenso, gastos asociados con visitas a comunidades o asistencia a conferencias comunitarias, etc. Si bien más adelante surgirán gastos más significativos,

debe decidir desde el principio cómo llevar registros financieros, teniendo en cuenta el monto de las cuotas o contribuciones financieras, y si alguna parte de estas es reembolsable, etc.

**Comience a redactar políticas y acuerdos comunitarios.**

En algún momento, deberá redactar acuerdos y políticas con respecto a las expectativas financieras, los procesos de comunicación, las normas de comportamiento y otros temas. Algunos de estos los necesitará ahora como grupo de formación comunitaria; otros más tarde, como propietarios compartidos de su propiedad.

(Consulte el Capítulo 7.)

**Ayúdense unos a otros a ser responsables.**

En poco tiempo deberá redactar documentos y presupuestos, visitar propiedades e investigar opciones de financiamiento, reglamentos de zonificación y otros asuntos. Probablemente se asignen tareas y fechas de finalización, ya que muchas de estas tareas deberán completarse en una fecha determinada para que el grupo pueda dar el siguiente paso. Sin embargo, debido a compromisos laborales o familiares inesperados o a la incapacidad de administrar el tiempo sabiamente, las personas a menudo no hacen lo que dicen que harán, con consecuencias negativas para el grupo.

Necesitará formas relativamente indoloras y libres de culpa para ayudarlos a mantenerse responsables entre sí, como

revisiones de tareas, gráficos de tareas, sistemas de compañeros y otros medios.

Los fundadores de Sowing Circle acordaron que una persona llamaría a cada persona para preguntar si había completado sus tareas. Se estableció como un sistema de seguimiento oficial, no como una crítica, para que nadie se sintiera señalado. (Consulte el Capítulo 17.)

**Establecer pautas para el proceso de grupo.**

Esto significa tomar decisiones en forma cooperativa, comunicarse con honestidad y responsabilizarse mutuamente de sus responsabilidades. Significa retroalimentar y pedir cambios sin equivocarse unos a otros, y enfrentar y resolver los conflictos.

## 28 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Si bien muchos grupos no se ocupan de estos problemas hasta que se ven obligados a hacerlo, creo que aprender estas habilidades temprano en su vida de grupo es uno de los aspectos más significativos de la creación de un entorno saludable comunidad. Algunos grupos apartan un una vez al mes donde los miembros pueden expresar abiertamente sus frustraciones o preocupaciones y tratar de resolverlos. Cierta cantidad de conflicto es normal y esperada. Es importante crear un plan de resolución de conflictos y practicarlo antes de tener un conflicto significativo, como tener

hacer un simulacro de incendio antes de tener un incendio real. (Ver Capítulos 17 y 18.)

### **Identifique metas, registre y celebre sus**

**Progreso.** Los grupos, como los individuos, se sienten energizados y exitosos cuando se ven a sí mismos progresando constantemente hacia sus metas. Ayudar enfoca tus esfuerzos, puedes anotar cada uno de sus objetivos en un gráfico de línea de tiempo (por ejemplo, crear sus documentos de visión, obtener capacitación consensuada, crear los criterios de su sitio). Publicar el

## EL "PENSAMIENTO MÁGICO" Y LA ACTITUD ANTINEGOCIO

Bill Fleming, un fundador de cohousing, advierte a los grupos comunitarios contra el uso del "pensamiento mágico", un término para un creencia común a los niños de cuatro años en la que simplemente imaginar algo significa que sucederá. "Mami, yo puede volar a la luna!"

Los fundadores de la comunidad se involucran en el pensamiento mágico cuando desdeñan los hechos y las investigaciones reunidas por otros miembros sobre, por ejemplo, opciones legales o cuestiones ambientales, y consideran que los resultados de la investigación son meramente opiniones, no más válidas que las de cualquier otra persona. Mágico el pensamiento está en juego cuando la gente desconfía del proceso de contar o medir cualquier cosa para predecir resultados probables (acres, pies cuadrados, años, dólares, cantidades de principal e interés) a favor de conjeturas intuitivas y guía interna, o descartando herramientas tales como presupuestos y planes de negocios como "opresivas" o "restringiendo nuestro flujo creativo".

Esto está relacionado con el sentimiento generalizado contra los negocios que es común en las comunidades: desconfianza o miedo absoluto a la planificación financiera, pedir dinero prestado, intereses sobre préstamos, contratos y acuerdos escritos, corporaciones y otras personas jurídicas, y similares. yo puede entenderlo. En mis años de juventud estaba en contra

cualquier cosa remotamente relacionada con negocios, multinacional corporaciones o el gobierno. como muchos otros gente contracultural, también me intimidaban las herramientas y los procesos utilizados por la corriente principal, no entendieron cómo funcionaban y los convirtieron en símbolos de todo lo que yo rechazaba.

Pero con el tiempo aprendí a no confundir la herramienta con la motivación. Aprendí que "negocio" no es lo mismo cosa como prácticas comerciales engañosas, el dinero no es el lo mismo que la dominación y el afán de poder, legal Las estructuras no son lo mismo que la avaricia corporativa.

Cada comunidad formada desde principios de la década de 1990 que yo sepa, ha sido motivado por una espiritualidad impulso y/o por justicia ambiental y social preocupaciones. Sus fundadores aprendieron a comprender y utilizar herramientas también utilizadas por la cultura dominante: crear personas jurídicas, compra de propiedades, préstamo de dinero, pagando intereses, con el fin de crear alternativas viables para la cultura dominante. Utilizan estas herramientas para ayudar crear el tipo de mundo donde la gente comparte recursos, toman decisiones cooperativamente y son conscientes de sus relaciones con la Tierra, su planta y las relaciones animales, y entre sí.

Te insto a que hagas lo mismo.

## COMENZAR BIEN 29

gráfico en la pared antes de las reuniones, estimando la fecha en la que le gustaría lograr cada objetivo.

Resalta o encierra en un círculo cada objetivo a medida que lo alcances.

Revise la línea de tiempo con frecuencia, ya que probablemente no será precisa por mucho tiempo, pero siempre muestre sus objetivos ya alcanzados. Celebre cuando alcance ciertos hitos; honra y reconoce lo que has hecho. Crear una comunidad es una gran tarea, pero aquí lo estás haciendo, paso a paso medible.

### Ser realista sobre las finanzas

Una de las trampas más comunes para formar grupos comunitarios son las expectativas poco realistas sobre cuánto costará. Para familiarizarse con los tipos de gastos asociados con

la compra y el desarrollo de propiedades comunitarias, lea los Capítulos 9 al 12 sobre localización, compra y financiamiento de tierras comunitarias (y tenga en cuenta que es probable que estos precios sean más altos ahora).

Puede obtener una descripción general de los precios de las propiedades en el área que está considerando buscando en las secciones de bienes raíces de los periódicos o llamando a algunas compañías de bienes raíces allí.

**¿Cuánto puedes aportar?** En algún momento, deberá discutir abiertamente su situación financiera individual, incluidos los ingresos o activos que cada uno pueda poner a disposición del proyecto. Las personas son reacias a compartir su información financiera personal por muchas razones: normalmente no es asunto de nadie más y viola un tabú cultural. Las personas más ricas a menudo son reacias a hablar de sus finanzas por temor a volverse vulnerables a reacciones que van desde el resentimiento hasta la violencia directa, mientras que aquellos con menos activos desean evitar la lástima o incluso el despido de los demás.

Aquí hay un ejercicio que puede usar para comenzar la discusión mientras preserva el estado financiero de todos.

privacidad. Escriba lo siguiente en una hoja de papel de caballete y cuélguelo donde todos puedan verlo:

---

**A: Pago inicial/Desarrollo.** Importe que podrías pagar como aportación económica a partes iguales para el pago inicial y la promoción inmobiliaria.

**B: Evaluaciones mensuales de los miembros.** Monto que podría pagar de manera continua como cuota mensual de evaluación de miembros para pagos de propiedad (principal e intereses de cualquier préstamo para la adquisición de propiedad; impuestos sobre la propiedad, seguro, fondo de reparación y mantenimiento).

**C: Préstamos privados potenciales.** (Si es aplicable)  
Cantidad que podría poner a disposición del grupo como un préstamo privado para la compra y el desarrollo de una propiedad.

---

Distribuya hojas de papel idénticas y pida a cada persona que escriba una cantidad para A, B y, si corresponde, C, sin identificarse. Recoja los papeles, sume cada cantidad y escriba estos totales en el papel de caballete. Sin que nadie se sienta avergonzado, puede tener una idea general de lo que su grupo puede pagar en este momento.

Si usted es como la mayoría de los grupos, es probable que necesite pedir dinero prestado para la adquisición de propiedades, por lo que su otra línea de base financiera es el poder de préstamo total de su grupo. Dos ejercicios en "Evaluación de su poder de préstamo potencial" (consulte el Capítulo 10) pueden ayudarlo a resolver esto fácilmente.

En algún momento, los miembros deberán dejar de ser anónimos e informar al grupo cuánto puede contribuir cada uno para el pago inicial y otros gastos de compra de la tierra, y el poder potencial de endeudamiento de todos. Sugiero tener discusiones generales primero, luego

### 30 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

programe una discusión en una reunión posterior donde dirá cuánto podría contribuir, para que todos tengan la oportunidad de pensarlo con anticipación.

Sin duda, algunos miembros del grupo tendrán muchos más activos que la mayoría de los demás, y algunos tendrán mucho menos. Los miembros más

adinerados podrán contribuir con más dinero que otros, ya sea como la contribución requerida del proyecto o como un préstamo privado (ya veces, aunque es raro, como una donación directa al proyecto). Tenga en cuenta que su grupo tendrá varias opciones con respecto al manejo de las contribuciones a la compra y desarrollo de la propiedad. Algunos ejemplos incluyen:

- Cada uno puede pagar contribuciones iguales y vincular esas contribuciones a derechos de propiedad y responsabilidades iguales y derechos de toma de decisiones, como lo hicieron los fundadores de Sowing Circle/OAEC.
- La comunidad podría pagar la compra y el desarrollo de su propiedad con fondos prestados, *sin* necesidad de una tarifa de compra, y todos los miembros podrían pagar tarifas mensuales que reembolsan los préstamos, como lo hizo Dancing Rabbit.
- Podrías reunir contribuciones iguales de los fundadores que garantizaron el derecho a construir en una parcela de tierra, como lo hicieron los fundadores de Earthaven.
- Un miembro podría comprar la propiedad y esencialmente prestar esta cantidad a los otros miembros del grupo, quienes le devolverían el dinero con el tiempo.
- Un miembro podría comprar la propiedad y la comunidad podría refinanciarla como una cooperativa de vivienda, reembolsando al fundador todos los fondos excepto su parte de la cooperativa, como planea hacer Mariposa Grove.

**Cuando alguien no puede permitírselo.** Cuando un miembro no puede pagar la cuota de inscripción, algunos grupos deciden a regañadientes que no podrán unirse a la comunidad. Otros grupos encuentran maneras de hacer financieramente posible que todos se unan.

Por ejemplo:

- La comunidad podría prestarle a la persona parte del dinero para el pago inicial requerido de su fondo de desarrollo, como lo hizo Siembra Círculo/OAEC. Luego, la persona reembolsa el fondo de desarrollo a lo largo del tiempo. Alternativamente, otro miembro del grupo, o varios miembros, podrían prestarle a la persona parte de la contribución requerida.
- La comunidad podría comprar la propiedad con contribuciones iguales de la mayoría de los fundadores, pero permitir que algunos fundadores paguen la mitad y el resto en pagos mensuales con intereses, como hizo Earthaven.
- La comunidad podría comprar la propiedad con contribuciones iguales de la mayoría de los fundadores, pero permitir que algunos fundadores paguen con el equivalente de tantos años de trabajo para la comunidad en algún salario por hora acordado, a través de un contrato de trabajo, como hizo Earthaven con algunos primeros miembros.
- La persona no contribuye a la compra del terreno, pero paga a la comunidad una cuota de alquiler mensual para vivir en una vivienda de propiedad comunitaria. La comunidad necesitaría acuerdos claros sobre si los derechos de uso de la propiedad y de toma de decisiones son diferentes para los fundadores que son inquilinos. Alternativamente, los miembros-inquilinos podrían ahorrar dinero con el tiempo para pagar la tarifa de compra.

- La persona podría alquilar una habitación o una unidad de alquiler, o compartir la vivienda con otro miembro de la comunidad. Nuevamente, hacer esto requeriría acuerdos claros sobre cualquier distinción en el uso de la propiedad y los derechos de toma de decisiones.
- Si el monto de la contribución financiera es ligado al tamaño y costo de la unidad de vivienda, la comunidad podría crear unidades de vivienda del tamaño de un estudio para los fundadores con menos activos, como lo han hecho algunas comunidades de covivienda.
- En las comunidades de covivienda "modelo de lote", en las que cada miembro compra un lote y construye su propia vivienda, la comunidad podría permitir que el miembro use la cocina y las duchas de su casa común y construya una pequeña cabaña para dormir en su casa. sitio, mientras que ahorrar suficiente dinero es construir una casa, como lo hizo Sharingwood Cohousing en Washington.

Lo más probable es que haya muchas otras formas de ayudar a los fundadores sin fondos suficientes para la tarifa de entrada. A veces, el proceso de acomodar a personas en esta situación puede resultar contraproducente, por lo que es fundamental poner por escrito cualquier arreglo alternativo por adelantado, para proteger tanto a la comunidad en general como a los miembros específicos involucrados. (Consulte el Capítulo 18 para conocer la experiencia de Pueblo Encantata con uno de esos arreglos).

## Recaudar fondos

Si bien sus gastos serán menores al principio, una vez que esté a punto de crear una entidad legal y comenzar la búsqueda de terrenos, necesitará varios miles de dólares de cada miembro comprometido para cubrir los costos asociados con la formación de una entidad legal y el proceso de búsqueda de terrenos. Cuando encuentre una propiedad probable, los gastos pueden incluir una tarifa de opción para

retirar la propiedad del mercado y, si es necesario, los costos asociados con la investigación de su viabilidad para su grupo y/o la obtención de una excepción a las normas de zonificación. Los grupos comunitarios crean diferentes métodos para recaudar fondos; por ejemplo, recaudando una pequeña cantidad mensual y evaluando ustedes mismos sumas globales más grandes en puntos clave a lo largo del camino.

Si contratas a un miembro de tu grupo para que se dedique a tiempo completo o parcial al proyecto durante un tiempo, ese es otro gasto. (O podría hacer lo que hizo un grupo y darle a la persona un gran descuento en los costos de compra y/o la primera opción de terreno o espacio para vivir).

## Recaudar dinero de los seguidores

También puede recaudar fondos de otros.

La cofundadora de Earhaven, Valerie Naiman, sugiere tener un documento que muestre la

### NOMBRE DE TU COMUNIDAD

Uno de los aspectos más gratificantes de crear una nueva comunidad es elegir un nombre. No solo inspirará a su grupo e invocará su visión, sino que también reflejará sus valores y aspiraciones para los posibles cofundadores, prestamistas, funcionarios de zonificación y vecinos. Nombres de afirmación positiva y afiliados a la naturaleza como "Abundant Daw" "Earhaven" y "Meadowdance" parecen funcionar bien.

**NO** Recomiendo nombres pretenciosos, floridos o demasiado idealistas, ya que (¿quizás porque sus fundadores nunca tuvieron una base sólida en la realidad empresarial, legal y financiera?) las comunidades con tales nombres a menudo tienden a terminar como parte del "noventa por ciento". Incluso si una comunidad con un nombre pretencioso despegó, llamarse "Espíritu de la Bienaventuranza de la Armonía" puede resultar francamente vergonzoso durante los períodos inevitables en los que las personas se sienten desilusionadas o se ven envueltas en conflictos.



## 32 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

misión y propósito, valores y metas para mostrar a amigos, familiares y otras personas que deseen apoyar su proyecto comunitario. Puede organizar eventos de recaudación de fondos, como fiestas benéficas, con música en vivo donada o catering, o subastas benéficas con artículos de subasta donados, además de ofrecer a los seguidores la oportunidad de otorgar préstamos a bajo interés. Junto con las cuotas de membresía, los obsequios y los préstamos amistosos de los simpatizantes pueden sumar varios miles de dólares.

### Atraer e integrar nuevos Miembros

En algún momento puede decidir que le gustaría que otras personas se unan a su grupo. Es posible que desee simplemente contarles a sus amigos y conocidos lo que está haciendo e invitarlos a una reunión, o podría lanzar una red más amplia y atraer al público.

Si decide atraer al público, dirija su promoción a personas con valores e intereses compatibles con su futura comunidad. Si está planeando una comunidad ecológicamente sostenible con jardines orgánicos, por ejemplo, envíe comunicados de prensa por correo a organizaciones ambientales locales y coloque volantes en tiendas naturistas, mercados de agricultores y restaurantes de alimentos orgánicos.

Utilice aspectos de su declaración de visión y su misión en sus volantes o folletos. Por ejemplo, "Buscamos formar una comunidad de \_\_\_\_ (tipos de personas)\_\_\_\_, para comprar \_\_\_\_ (cantidad de acres)\_\_\_\_ en \_\_\_\_ (condado/condados)\_\_\_\_ para \_\_\_\_ (propósito de la comunidad)\_\_\_\_.

Si se trata de un folleto más extenso, incluya algunos párrafos que resuman los aspectos clave de los valores y metas de su comunidad. Use esto en cualquier comunicado de prensa que pueda enviar también.

Una de las mejores maneras de atraer a personas de ideas afines es un sitio web comunitario. Sugiero crear uno tan pronto como su grupo se sienta lo suficientemente comprometido. El propósito de sus volantes, folletos,

comunicados de prensa y anuncios clasificados deben ser para abrir el apetito de las personas y enviarlas directamente a su sitio web, donde aprenderán mucho más sobre sus intereses, valores y planes. Aquí es donde revelan tanto como sea posible de ustedes mismos. Use su declaración de visión y otros documentos de visión ("Esto es lo que hacemos"), su registro de decisiones ("Esto es lo que hemos hecho hasta ahora y lo que le pedimos a la gente nueva que acepte") y su "Cómo unirse a nosotros" documento ("Estos son los pasos y requisitos para unirse a nuestro grupo"). Asegúrese de describir claramente los requisitos financieros para participar, una vez que los haya decidido. Puede incluir fotos de ustedes luciendo como un grupo de personas amigables y atractivas, tal vez un documento de "Preguntas frecuentes", acuerdos o políticas relevantes, y fotos de su propiedad deseada una vez que la haya encontrado.

Asegúrese de simplificar la solicitud de información a través del sitio web y designe a un miembro de su grupo para que se ocupe de estas consultas.

Querrá que la información en su sitio web atraiga solo a las personas que resuenan con los valores y la visión particulares de su grupo. Si no usa un sitio web, puede usar folletos y paquetes de materiales impresos para lograr los mismos objetivos. "Es más importante llegar a las personas *adecuadas* que simplemente a muchas personas", señala el cofundador de Meadowdance, Luc Reid.

Puede hacer un seguimiento de cualquier consulta enviando una carta de agradecimiento y un cuestionario para que los interesados lo completen y lo devuelvan.

El próximo paso podría ser que las personas interesadas visiten su grupo. Tenga un procedimiento regular para dar la bienvenida a los visitantes al comienzo de las reuniones y presente a todos alrededor del círculo. Si muestran interés en convertirse en miembros, entrégueles una copia de sus documentos de visión y su documento "Cómo unirse a nosotros" (aunque es posible que ya los hayan visto en su sitio web), una

## UN BUEN COMIENZO 33

versión actual de su registro de decisiones y otros materiales relevantes. Explique su proceso de cuándo y cómo los nuevos miembros pueden participar en reuniones y cuándo tendrán pleno derecho a tomar decisiones. (Algunas comunidades requieren nuevos miembros a tomar un taller de consenso antes convirtiéndose en miembros de pleno derecho.) El consultor comunitario Rob Sandelin sugiere asignar a los nuevos miembros un "compañero" que estará disponible por teléfono para responder a cualquier pregunta sobre su proceso y tu progreso hasta ahora.

### Creación de "pegamento comunitario"

Formar una comunidad no se trata realmente de tu objetivos de compra de propiedades y desarrollo, pero de generar un sentido de comunidad, un tipo de bienestar grupal en el que se han conectado emocionalmente y saben unos a otros profundamente.

Rudolf Steiner dijo que el físico compartido actividades: cuando las personas mueven el cuerpo y cuerdas vocales: une a las personas a niveles tan profundos que su conexión tiende a durar. esto ciertamente confirma la experiencia de la mayoría de los grupos de lo que hace las personas se sienten conectadas y comprometidas entre sí otro: trabajar juntos en un trabajo compartido, comer juntos, contándose mutuamente las experiencias de su vida, hablar desde el corazón sobre temas personales o interpersonales, cantar, bailar, hacer rituales, y celebrar cumpleaños y días festivos.

La mayoría de los grupos tienen reuniones semanales o mensuales. comidas compartidas, a menudo asociadas con reuniones de negocios, que sin duda contribuye a la comunidad pegamento, así como tomar decisiones juntos y intercambio personal, como registros y sabiduría círculos (Estos se exploran con más detalle en Capítulo 17.)

Una de las mejores maneras para que un grupo experimente un sentido de comunidad es alquilar un albergue rústico con instalaciones de cocina para el fin de semana, con activ

idades que pueden incluir preparar alimentos y comer comidas juntos, caminar y nadar, jugar voleibol u otros deportes, hacer música y cantando y contando historias alrededor de la fogata.

La narración es una excelente manera de crear intimidad en niveles más profundos, especialmente si los temas son autorrevelador y personal. Los grupos de una vía pueden hacer esto es contar sus historias de vida, enfocándose especialmente en los eventos que cambiaron sus vidas o aquellos que los afectaron profundamente. Otra es pedirle a cada persona que compartir durante 20 minutos más o menos sobre las actitudes en su familia de origen en tales normalmente tabú temas como la religión, el dinero o la clase social. Tal sesiones no sólo puede conducir a un sentido mucho más cercano de conexión, pero también puede ayudar a las personas a comprender cómo cada miembro del grupo podría abordar cuestiones comunitarias como compartir propiedad o el manejo de las finanzas comunitarias.

Si el grupo es lo suficientemente pequeño, o si hay suficiente tiempo, cada persona puede contar historias a su vez.

## PARTIENDO EL PAN JUNTOS

En algunas comunidades, los hogares individuales tienen cocinas y comer en casa, con comidas compartidas uno o más veces a la semana. Otras comunidades tienen central instalaciones de cocina y comedor donde los miembros comparten tres comidas al día. ¿Cuántas comidas compartidas son necesarias para hacer una diferencia en el pegamento de la comunidad?

"Cuenta el número de días en una semana que un grupo comparte comidas, y tendrá un barómetro razonablemente bueno para medir la cercanía de esa comunidad", observa el activista comunitario Geoph Kozeny. "Cuando la frecuencia llega a cuatro comidas a la semana más o menos, de alguna manera el pegamento social se vuelve más fuerte".

Casi todas las comunidades descritas en este libro comienza las comidas comunes parándose en un círculo y tomados de la mano y tomando un momento de silencio, ofreciendo una oración, o cantar una canción.

## 34 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Si el tiempo es más limitado, las personas pueden poner sus nombres en un sombrero y sacar tantos nombres como haya tiempo, con reuniones futuras planificadas para que todos tengan la oportunidad. Los miembros más tímidos pueden optar por no hablar, pero aun así disfrutarán escuchando las historias de otras personas. El grupo puede usar un reloj de cocina para ayudarse mutuamente a cumplir los tiempos acordados. Las veladas de narración de cuentos son tan agradables que se pueden repetir muchas veces.

### Pioneros, colonos y el flujo de Miembros

Por lo general, dos tipos de personas se sienten atraídas por la formación de comunidades: los pioneros y los colonos. Los pioneros toman riesgos y saltan a lo desconocido. Comienzan el grupo, hacen la investigación, encuentran la tierra. Los colonos esperan y ven si el grupo pionero puede lograrlo. Aparecen más tarde, cuando se sabe más sobre el proyecto y cuando hay algo más visible a lo que unirse. Los colonos necesitan que los pioneros les abran el camino. Los pioneros necesitan que los colonos se unan cuando sea el momento de recaudar dinero y hacer realidad el proyecto. Los pioneros son como los empresarios. Los colonos son como inversores que esperan y ven.

La formación de grupos comunitarios necesita ambos.

En la mayoría de los grupos, relativamente pocas personas que se reúnen en los primeros meses terminarán mudándose a la comunidad (aunque es posible que un grupo reducido de amigos llegue hasta el final).

“El grupo con el que comienza no será el grupo con el que terminará”, dice el cofundador de Sowing Circle, Adam Wolpert. “Incluso algunos de los miembros clave de su grupo fundador pueden no estar allí cuando compre su propiedad”.

La gente suele irse cuando llegas a cierto hito:

- Cuando identifique la visión de su comunidad y escriba sus documentos de visión,

algunas personas podrían darse cuenta de que no es para ellos y marcharse. Sin embargo, nuevas personas se unirán, atraídas por su grupo y su visión comunitaria. • Cuando se pone de acuerdo sobre los criterios para su propiedad, más miembros pueden salir; ese no es realmente el tipo de tierra que querían. Pero nuevas personas se unirán, es exactamente el tipo de tierra que querían. • Cuando acuerde los criterios financieros para su comunidad, podría tener otro éxodo, algunos no pueden pagarlo.

Pero vendrán más, y su criterio financiero les permitirá saber si pueden pagarlo. • Cuando decida comprar una propiedad en particular, puede haber una estampida hacia la puerta. Algunos retroceden porque, después de todo, no es la propiedad adecuada.

Otros huyen porque es un control supremo de la realidad. Ahora que están mirando a la comunidad a la cara, ¡trago! Se dan cuenta de que no están preparados para ello; es un compromiso demasiado grande, un cambio de estilo de vida demasiado grande.

Sin embargo, después de este punto, muchas más personas pueden unirse al grupo, porque les agradas, les gusta tu visión, pueden pagarlo, ¡y les gusta tu hermosa propiedad! Este es a menudo el momento en que los colonos, observando desde las líneas laterales, se activan nuevamente y traen sus chequeras.

Estás en camino. A continuación, su primer paso significativo hacia la comunidad: identificar su visión comunitaria.

# Capítulo 4

## Visión comunitaria: qué es, Porqué lo necesitas

ERA TIEMPO DE CRISIS en una comunidad a la que llamaré curva de sauce. Esta pequeña comunidad en el Medio

Oeste rural se lanzó a principios del años noventa sin visión ni declaración de visión. Ese

significa que no tenían una expresión compartida de su futuro deseado, ningún acuerdo de "por qué estamos aquí" que alineó a los miembros de la comunidad y los inspiró a trabajar hacia sus aspiraciones compartidas.

Luego, el mercado de los juguetes de madera para niños se vino abajo y ellos fabricaron como su principal negocio comunitario. De la noche a la mañana perdieron casi la mitad de su base de ingresos anual. Bajo una severa presión financiera, los miembros celebraron largas reuniones para decidir qué hacer.

Desafortunadamente, diferentes Willow Benders tenían ideas muy diferentes sobre el propósito de ser una comunidad.

"Estamos aquí para mostrarle a la gente un estilo de vida de bajo consumo que funcione financieramente", dice Tom. "Tenemos que recuperar nuestras pérdidas de alguna manera".

"¿De ningún modo!" exclama Kathleen. "Solo estamos aquí para divertirnos y no tenemos que trabajar para el hombre. Solo comeremos frijoles por un tiempo".

"¿Cómo puedes decir eso?", pregunta Andy, incrédulo. "¿Se supone que debemos radicalizar a la gente! Se supone que debemos demostrar que no tienes que competir

mucho y puedo compartir las cosas por igual y todos se llevan bien!"

Excepto que no se llevaban bien y competían poderosamente entre ellos por la base subyacente de la realidad de Willow Bend. Sin una visión común, no tenían nada a lo que volver, ninguna piedra de toque común de valores, propósitos o aspiraciones acerca de por qué importaba su vida comunitaria, cómo encajaba en el mundo más grande. Debido a que utilizan la toma de decisiones por consenso, ninguna mayoría de Willow Benders con la misma visión podría determinar la visión de todo el grupo. En la superficie parece que estaban discutiendo sobre dinero. Pero en realidad estaban expresando el conflicto estructural inherente de no estar todos en el mismo terreno. Y a diferencia de la gente que forma grupos comunitarios, las personas con visiones diferentes no pueden simplemente ir por caminos separados y comenzar comunidades diferentes. Willow Bend era su hogar, y nadie podía pedirle a nadie que se fuera debido a su visión "equivocada". A medida que el conflicto se intensificó, varias personas no vieron salida y abandonaron la comunidad. Ahora Willow Bend tenía dos crisis: no había suficiente dinero ni suficientes personas para llevar a cabo las tareas de sus otros negocios comunitarios.

## 36 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Espero que esta historia (real) ilustre por qué es tan importante establecer por qué estamos aquí como base para crear una comunidad, y por qué todos en la comunidad deben estar en la misma página.

Kat Kinkade, cofundadora de la comunidad Twin Oaks en Virginia, describe una circunstancia similar. Una vez, algunos amigos suyos se horrorizaron por lo que leyeron en los documentos de visión de una comunidad en particular. Pero cuando conocieron a alguien de esa comunidad que les gustaba mucho, decidieron visitarla y encontraron que todos allí eran amables, cálidos y encantadores.

Pensando que las acciones hablan más que las palabras, decidieron ignorar la visión y los valores declarados de la comunidad y unirse de todos modos.

Pero como los amigos de Kat vivieron allí durante meses, se encontraron cada vez más en desacuerdo con los fundadores de la comunidad. Si bien todos fueron cálidos y corteses al principio, los valores y objetivos de los recién llegados no eran compatibles con los de la comunidad, y pronto se vieron envueltos en un serio conflicto sobre la dirección de la comunidad. Eventualmente, la disensión y la desconfianza se volvieron tan amargas que los amigos de Kat abandonaron la comunidad, al igual que varios otros miembros, desilusionados por la mala sangre generada por las luchas de poder sobre la visión y los valores.

“Esto dejó al grupo débil, enojado y exhausto”, dice Kat. “Fue una tragedia comunitaria, y no poco común”. He oído esta misma historia más de una vez sobre otros

comunidades

Entonces, la primera tarea principal de los miembros de un grupo comunitario en formación es aclarar y escribir su visión, y asegurarse de que todos estén de acuerdo con ella.

Algunas comunidades conocidas, longevas y aparentemente exitosas no tienen y nunca tuvieron una visión común, o al menos, nunca escribieron nada. Esto puede funcionar, pero en mi opinión no funciona bien por mucho tiempo. no tener com

mon vision puede destrozarse una comunidad cuando se presenta un gran desafío o una crisis. O puede erosionarse lentamente la vitalidad y el bienestar de todos a lo largo de los años, ya que cada conflicto que surge de diferentes visiones se suma a la acumulación de resentimiento.

“Una visión común no es necesaria ni suficiente para iniciar una nueva comunidad, ya que muchos han sobrevivido sin ella y algunos que la tenían fracasaron”, observa el activista comunitario Tree Bressen. “Pero una visión común aumenta enormemente la probabilidad de éxito. Si su grupo se está tomando la molestia de iniciar una comunidad, ¿puede darse el lujo de no darse lo mejor posible?

¿oportunidad?”

### Haga sonar una nota clara

Una visión no comienza como necesariamente “visual”, y aunque esté escrita, es mucho más que una colección de palabras. Comienza como una cualidad de energía que te atrapa y no te suelta. Es como un rayo de energía que lleva a tu grupo desde donde estás hasta donde quieres ir.

Su visión debe estar articulada de una manera que otros puedan entender fácilmente. Debe ser simple, claro y auténtico. Como dicen los cofundadores de Sirius, Corrine McLaughlin y Gordon Davidson, debe “sonar con una nota clara en los niveles internos”, para que atraiga a otros que resuenen con esa nota.

“Es como un diapason con el que mides tu resonancia”, dice Adam Wolpert, cofundador de Sowing Circle/Occidental Arts & Ecology Center. “Muestra lo bien que lo estás haciendo en la brecha entre la teoría y la práctica. Te ayuda a apuntar alto”.

Una vez escrita, una visión bien elaborada:

- Describe el futuro compartido que desea crear.
- Revela y anuncia el núcleo de su grupo valores.

## VISIÓN COMUNITARIA: QUÉ ES, POR QUÉ LA NECESITA 37

- Expresa algo con lo que cada uno de ustedes puede identificarse.
- Ayuda a unificar su esfuerzo.
- Le brinda un punto de referencia al que regresar durante la confusión o el desacuerdo.
- Mantiene a su grupo inspirado.
- Extrae el compromiso de las personas de su grupo.

"Al describir lo que queremos que suceda", dice Adam Wolpert, "es como una póliza de seguro para el futuro, para lo que *no* queremos que suceda".

### Elementos de la visión de una comunidad

Los términos "misión", "propósito", "valores", "metas", "objetivos", "aspiraciones", "intereses" y "estrategia" a menudo se asocian con la visión de una comunidad.

Estas palabras significan diferentes cosas para diferentes comunidades, como verá en los documentos de visión de muestra. Así es como uso estos términos.

**Visión.** Este es el futuro compartido que quieres crear, tu imagen compartida de lo que es posible, lo que motiva tus acciones para crear comunidad.

A menudo se expresa como el "quién", el "qué" y el "por qué" de su esfuerzo. Idealmente, se describe en tiempo presente, como si estuviera sucediendo ahora.

**Misión, Propósito.** La misión o propósito de su grupo expresa su visión en términos físicos concretos. Es lo que estarás haciendo físicamente además de experimentar mientras manifiestas tu imagen compartida de lo que es posible. Para comprender la diferencia entre "visión" y "misión", considere una comunidad con la visión: "Un mundo donde todos tengan un hogar adecuado y saludable". Su misión, para expresar esta visión físicamente, podría ser: "Construir una aldea modelo de demostración utilizando

materiales de construcción naturales de bajo costo, y a través de programas de extensión enseñan nuestros métodos de construcción, particularmente en países del Tercer Mundo".

**Valores.** La visión de su grupo surge de sus valores compartidos, las características y los procesos que considere dignos. Los valores se expresan por cómo te comportas ahora y cómo pretendes comportarte, a diario, mientras vives en comunidad. En el ejemplo anterior, la comunidad podría tener valores de sustentabilidad, equidad, amabilidad, generosidad, servicio, accesibilidad, economía y conservación de los recursos.

**Intereses.** Esto incluye experiencias, estados del ser o cosas físicas en las que las personas pueden estar interesadas en relación con su futura comunidad. Los intereses generalmente surgen de los valores y pueden expresarse como metas. Muchos de ustedes pueden estar interesados en el compostaje, tal vez porque valoran la sustentabilidad y lo expresan como una meta para construir compost para su futuro jardín comunitario.

**Metas objetivos.** Las metas u objetivos son hitos que se comprometen a lograr, pero a corto plazo, a menudo en unos pocos meses o un año. Los objetivos de su comunidad son medibles: usted sabe cuándo los ha logrado. En el ejemplo anterior, el grupo podría querer terminar la construcción de su aldea modelo en tres años, y al año siguiente comenzar su programa de extensión a los países de América Central.

**Aspiraciones.** Estos son fuertes deseos o ambiciones de metas elevadas e inspiradas, que surgen de valores. Su comunidad puede tener la meta de construir un salón de reuniones para 100 personas en dos años y, debido a que valora la belleza y el espacio sagrado, su aspiración es construir un salón de reuniones que sea hermoso, relajante y edificante.

## 38 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

**Estrategia.** Tu estrategia afirma una serie de metas en un marco de tiempo particular. Si tu visión expresa el "quién", "qué" y "por qué" de su comunidad, su estrategia abarca el "cómo", "dónde", y cuando." Por lo general, implica presupuestos y proyecciones de flujo de efectivo y líneas de tiempo. Alterando tu visión cambiará por completo el futuro que eres creando, pero alterando tu estrategia solo cambia cómo terminas llegando allí. en lo anterior ejemplo, la estrategia del grupo para lograr sus metas podrían ser recaudar \$500,000 y compartir métodos de construcción de bajo costo en los primeros dos años para ofrecer talleres públicos y buscar subvenciones de donantes privados y fundaciones públicas.

Como veremos en el próximo capítulo, la visión de una comunidad surge en parte de la resonancia de su valores combinados de los miembros individuales, intereses, aspiraciones y metas.

Nature's Spirit, una comunidad espiritual con aspiraciones en Carolina del Sur, expresó la diferencia entre su visión (su sueño), misión (sus actividades físicas) y metas (sus acciones específicas y medibles) de esta manera:

---

**Visión:** Un mundo que valora la diversidad de toda la vida . y proporciona su sostenibilidad viviendo en armonía con la naturaleza y el espíritu.

**Misión:** Crear una comunidad en la que trabajemos expandir nuestra conciencia viviendo en la pregunta: ¿Cómo se vive de manera sostenible en armonía? con la naturaleza y el espíritu? Esto nos permitirá ser de servicio, compartir nuestras experiencias y vincularnos con esfuerzos locales y globales similares.

**Metas:**

- Adquirir y cuidar un bien común: una tierra fideicomiso que sustentará ecológicamente a un pequeño Pueblo de más de 50 personas.

- Construir una infraestructura autosuficiente para apoyar cubrir nuestras necesidades básicas.
- Crear hogares, lugares de reunión y invitados. instalaciones que utilicen métodos de construcción y fuentes de energía sostenibles.
- Mantener una administración orgánica de la tierra que proveerá para la nuestra y la de los demás necesidades alimentarias mientras retribuimos a la Tierra.
- Crear y nutrir un centro espiritual como el núcleo de nuestra comunidad.
- Crear un sistema social interdependiente.
- Iniciar las empresas necesarias para asegurar la viabilidad económica con una dependencia mínima sobre las estructuras institucionales y el mercado sistema.
- Establecer programas educativos, de liderazgo, de pasantías y de intercambio que permitiros estar al servicio de los demás, comunicarnos y compartir nuestras experiencias, y enlace con esfuerzos locales y globales similares.

---

### Sus documentos de visión y visión Declaración

Algunas comunidades tienen documentos de visión formales que describen en términos inspiradores lo compartido futuro que esperan crear juntos. Otros grupos puede tener varios documentos que dan un sentido de su visión, a menudo transmitida a través de una declaración de visión, posiblemente una breve descripción de su propósito o misión, párrafos inspiradores o fácticos sobre su comunidad y lo que esperan de ella, ya veces listas de valores y objetivos compartidos. Estos pueden aparecer en acuerdos internos y pactos o documentos formales asociados con la persona jurídica a través de la cual la comunidad posee terrenos (estatutos sociales, pactos de sociedad o convenios de operación), y en promoción

## VISIÓN COMUNITARIA: QUÉ ES, POR QUÉ LA NECESITA 39

literatura nacional como texto del sitio web, folletos y paquetes de información para miembros potenciales.

La visión de su comunidad no es lo mismo que su *declaración de visión*, aunque una declaración de visión cumple algunas de las mismas funciones.

La declaración de visión es su visión articulada: una versión condensada en unas pocas oraciones. "Es como un aviso colocado en la puerta para todos los que quieran entrar", dice Stephen Brown, cofundador del antiguo Centro de Conferencias y Retiros Shenoa en California. "Dice, en efecto, *'Esto es lo que hacemos; esto es lo que esperamos lograr; esto es lo que nos guía'*".

**Centro de Retiro y Aprendizaje Shenoa:** Nos hemos unido para crear un centro de renovación, educación y servicio, dedicado a la transformación positiva de nuestro mundo.

**Covivienda en Harmony Village:** estamos creando un vecindario cooperativo de personas diversas que comparten recursos humanos dentro de un entorno comunitario ecológicamente responsable.

**Comunidad Meadowdance:** Somos una comunidad igualitaria centrada en los niños que da la bienvenida a la diversidad humana, la sensibilidad ecológica, el aprendizaje mutuo y la alegría.

**Ecoaldea Earthaven** (de "ReMembership Covenant"): (Somos) una comunidad en evolución a escala de aldea dedicada a cuidar a las personas y la Tierra aprendiendo, practicando y demostrando las habilidades para crear una cultura holística sostenible, en reconocimiento y celebración de la Unidad. de toda la vida.

Una declaración de visión bien

elaborada: • Ofrece una expresión clara, concisa y convincente de la visión y misión de su grupo.

(y, a veces, sus objetivos). • Es

breve, idealmente de 20 a 40 palabras. •

Incorpora la misma calidad de energía que su visión. •

Ayuda a enfocar la energía de su grupo como una

lente. • Ofrece un recordatorio abreviado de por qué

está formando una comunidad. • Ayuda a despertar tu visión como energía

presencia.

• Se memoriza fácilmente, e idealmente cada uno de ustedes puede recitarlo. • Comunica rápidamente el propósito central de su grupo a los demás: "*Esto es lo que hacemos*".

• Permite que su grupo sea específico sobre lo que es y lo que no es.

• Es lo que los nuevos miembros potenciales quieren ver primero.

Y, como la propia visión de su comunidad, la declaración de la visión:

• Es algo que cada miembro puede identificar con.

• Ayuda a unificar su esfuerzo. •

Mantiene a su grupo inspirado. •

Revela y anuncia sus valores fundamentales. • Le

brinda un punto de referencia al que regresar durante la confusión o el desacuerdo.

Al igual que los ejemplos anteriores, su declaración de visión debe ser bastante clara y sin ambigüedades.

Parece haber una alta correlación entre las declaraciones de visión claras, específicas y fundamentadas y las comunidades que realmente se construyen, y entre las declaraciones de visión floridas, vagas o francamente pretenciosas y las comunidades que nunca despegan.



## 40 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

(Nota: Algunas de las comunidades de donde Extraje ejemplos de declaraciones de visión, pág. 39, uso los términos “declaración de visión” y “declaración de misión”

de manera diferente a como lo acabo de describir. Pero obtendrá la esencia.)

### Hazlo Primero

Identifique y articule su visión primero, *antes* comprar una propiedad juntos. Si no, podrías terminar. como una comunidad eco-espiritual en el

Noreste. Seis años después de mudarse a su tierra, y después de terminar un importante proyecto de construcción, comenzaron a tener diferencias sobre cuál sería su próximo los pasos deben ser. No podían entender por qué su conflicto fue tan intenso. ¿Por qué eran tan en desacuerdo unos con otros? ¿Qué estaba mal con esas otras personas? Finalmente, el grupo llamó a un consultor de procesos de grupo que pidió a cada miembro que completara un cuestionario sobre lo que valorados y aspirados en su comunidad. Él

## EXTRACTO DE DOCUMENTOS DE LA VISIÓN, ECOALDEA DEL CONEJO DANZANANTE

**Nuestra Misión:** Crear una sociedad, del tamaño de una pequeña ciudad o aldea, formada por individuos y comunidades de diversos tamaños y estructuras sociales, que permite y alienta a sus miembros a vivir de manera sostenible. (“Sosteniblemente” significa de tal manera que, dentro del área definida, no se consumen recursos más rápido que su reposición natural, y el sistema cerrado puede continuar indefinidamente sin degradación de su base interna de recursos o del nivel de vida de las personas y el resto de la población. ecosistema dentro de él, y sin contribuir al no sustentabilidad de los ecosistemas en el exterior.)

Alentamos a esta sociedad sostenible a crecer para tener el tamaño y el reconocimiento necesarios para tener una influir en la comunidad global con el ejemplo, educación e investigación.

Si bien Dancing Rabbit sigue siendo una pequeña comunidad en la etapa pionera, nos llamamos ecoaldea porque nuestra visión es de algo mucho más que lo que somos actualmente.

Tenemos la intención de crecer hasta convertirnos en una pequeña ciudad localmente autosuficiente de 500 a 1000 habitantes, comprometida con sostenibilidad medioambiental radical. Estaremos alojados en una variedad de arreglos de vivienda, comen una variedad de alimentos y trabajan en proyectos variados. Será una sociedad lo suficientemente flexible como para incluir comunidades igualitarias, covivienda y hogares individuales. Pero Si bien podemos tener diferentes enfoques para algunos temas, el deseo común de sostenibilidad ambiental será la base de todas las decisiones clave en Dancing Conejo.

Aunque el Conejo Bailarín luchará por la autosuficiencia y la independencia económica, no lo haremos. ser secuestrado de la corriente principal de Estados Unidos. Bastante, la divulgación y la educación son parte integral de nuestros objetivos. Nosotros nos promoveremos vigorosamente como un ejemplo viable de vida sostenible y difundiremos nuestras ideas y descubrimientos a través de programas de visitantes, académicos y otras publicaciones, charlas y la

me gusta.

(Consulte el Apéndice 1 para obtener más ejemplos de documentos de visión).

## VISIÓN COMUNITARIA: QUÉ ES, POR QUÉ LA NECESITA 41

cuestionario reveló que los miembros de la comunidad vivido en cualquiera de los dos sutiles pero diferentes paradigmas de la realidad, expresados por los siguientes dos declaraciones de visión:

1. Somos una organización educativa y sitio de demostración modelo basado en principios ecológicos. Vivimos como una comunidad residencial para facilitar nuestro alojamiento laboral. clases y talleres.
2. Somos una comunidad de amigos solidarios valorando un ambiente ecológicamente sano, sostenible estilo de vida, y para ayudar a los demás, ofrecemos clases y talleres en estos temas.

Algunos miembros de la comunidad creían que la primera era la razón de ser de la comunidad, otros creían la segunda — y hasta ese momento *nadie sabía que existía la otra realidad*. Fue una revelación asombrosa. Diferentes personas tenían diferentes visiones, que asumieron incorrectamente que todos compartían. Aunque en ese momento la gente estaba discutiendo la mayor parte del tiempo, su problema central no era un conflicto interpersonal. su problema era estructural, *integrado en* el sistema. Suyo fue definitivamente un tipo de conflicto de "bomba de relojería", con miembros incapaces de ver no es que "John's irrazonable" o "Sue es irresponsable otra vez", pero que John y Sue estaban operando cada uno desde una suposición diferente acerca de por qué el la comunidad estaba allí en primer lugar. Y ¿Qué deberían hacer con tal conflicto estructural? ¿Qué personas deberían permanecer en la comunidad y cuáles tenían la visión y debería mudarse?

Tener una visión clara, fundamentada e inspirada y declaración de visión no garantiza en sí mismo una com

el éxito de la comunidad. Conoció a dos formando communi lazos con hermosas declaraciones de visión que rompieron arriba. Uno se detuvo porque sus integrantes eran jóvenes padres con demasiadas responsabilidades para gastar el tiempo que requiere crear una comunidad. Él otro fue desafiado geográficamente: sus miembros estaban alineados en la visión, pero los miembros tenían fuertes lealtades a dos lugares diferentes. Algunos formando grupos comunitarios con bien alineados visiones se han roto por otras razones, tales como perder su propiedad elegida a un competidor comprador con más dinero. Y algunas comunidades nuevas con grandes visiones que ya se han mudado a su propiedad y comenzado a construir, algunas veces han sido derribados por conflictos con vecinos, reglamentos de zonificación que restringían su expansión, o la salida de demasiados miembros Aunque no lo soluciona todo, al menos una visión común inspirada le da a una comunidad desafiada un núcleo central para unirse durante desafíos como estos, y los alienta tener el corazón para perseverar.

Otros problemas de conflicto estructural pueden romperse comunidades también, llegando a la pena por cómo deben tomarse las decisiones, o cuáles son sus acuerdos eran, o a través de un conflicto interpersonal agotador. Sin embargo, y no puedo enfatice esto lo suficientemente fuerte, para el mejor posibilidad de éxito, haga que la creación de su visión y declaración de visión es lo *primero* que hace.

¿Cómo haces esto? Exploraremos eso a continuación.

# Capítulo 5

## Creación de documentos de visión

EL PROCESO DE VISIÓN COMUNITARIA puede ser emocionante y desafiante. Implica valores profundamente arraigados, fuertes intereses y altas aspiraciones. Saca a relucir expectativas y suposiciones tanto conocidas como ocultas.

Los miembros de su grupo pueden tener muchos valores compartidos y algunos valores diferentes, e ideas y expectativas similares, así como muy diferentes.

Algunos de estos pueden ser realistas, otros no. Su tarea es desenterrar, tamizar y refinar estas ideas y expectativas hasta que presente una descripción fundamentada pero inspiradora del futuro de su comunidad compartida.

Esto generalmente implica dos pasos:

- 1. Explorando el territorio.** Usted explora sus sueños, esperanzas y expectativas para la comunidad en una serie de sesiones de visión, escribiendo los aspectos más destacados de lo que aprende, idealmente en hojas grandes de papel de caballete. Las sesiones pueden incluir discusiones de gran alcance, intercambio personal profundo y ejercicios de visión. Es mejor si estas sesiones son largas: reuniones de medio día, de un día completo o de fin de semana.
- 2. Escribirlo.** Un grupo de trabajo o comité más pequeño usa este material para redactar una descripción preliminar de la visión y una declaración de la visión. Todo el grupo critica el trabajo,

hace sugerencias para mejorar y lo envía de vuelta al grupo pequeño para su revisión.

El proceso de ida y vuelta entre el grupo de trabajo y todo el grupo puede ocurrir tantas veces como sea necesario hasta que esté terminado. Cuanto más grande o más diverso sea su grupo, más tiempo puede tomar este proceso.

Algunos grupos terminan en unas pocas semanas o meses, pero solo si son relativamente pequeños, sus miembros se conocen bien o son bastante homogéneos en intereses y valores. Pero si su grupo es grande, sus miembros diversos o sus planes ambiciosos, puede llevar más de un año.

Los seis cofundadores de Shenoa Retreat and Conference Center pasaron un año y medio identificando y elaborando sus documentos de visión. Los 15 a 20 miembros del grupo original de Earthaven pasaron dos años.

Algunos veteranos de la comunidad dicen que es mejor si el grupo es relativamente pequeño, por ejemplo, entre tres y cinco personas, o al menos no más de diez. Tener una visión con un número menor de personas ayuda a reducir la probabilidad de que el grupo intente distorsionarse de esta manera para incluir las diversas visiones que a menudo se encuentran en un grupo más grande.

“Es mucho mejor comenzar con un grupo muy pequeño, incluso dos o tres personas que tienen una

fuerte acuerdo sobre el propósito de la comunidad, y permitir que se desarrolle orgánicamente a partir de ese núcleo o semilla fuerte y firme, que comenzar con 20 personas que no tienen un acuerdo o propósito claro, y luego tratar de descubrir uno". aconsejan a Robert y Dianne Gilman en su libro *Ecoaldeas y comunidades sostenibles*.

Sin embargo, independientemente del tamaño de su grupo, todos deben contribuir a la visión. No funciona si personas especialmente influyentes articulan la visión y todos los demás simplemente la aceptan. Cuando las personas no "votan" por la visión al principio ayudando a crearla, terminan "votando" por ella más tarde, a través de su comportamiento. Aquellos alineados con la visión votarán "Sí" al comportarse consistentemente con ella; aquellos que nunca estuvieron realmente alineados pueden votar "No" a la visión al oponerse o sabotear inconscientemente ciertos procesos o tareas más adelante. Si todos en el grupo participan en el proceso de visualización y lo aceptan desde el principio, la comunidad funciona como un todo más armonioso y cohesivo más adelante.

### ¿Más de una visión?

Es posible que no pueda resolver las diferencias de visión fácilmente. Supongamos que descubre que la mayoría de las personas de su grupo quieren una casa rural autosuficiente al menos a una hora en auto de la ciudad, pero otros quieren un lugar en el campo que no esté a más de 30 minutos de sus trabajos en la ciudad. Tanto entre los grupos de horas de viaje como los de trabajo, algunos definitivamente quieren comentarios abiertos y honestos, pero otros no quieren nada de esas "cosas sensibles". Algunas de las personas pro-proceso y anti-proceso quieren una cooperativa de educación en el hogar; otros no. Con una diversidad como esta, probablemente no esté destinado a terminar en la misma comunidad. Pero su proceso de visualización no sería en vano. Podría ayudar a aclarar lo que cada uno de ustedes quiere y no quiere en una comunidad, un primer paso

Un escenario como este podría tener varios fuera viene:

1. La visión de los miembros originales del grupo permanece constante y las personas que resuenan con él permanecen involucradas. Los que no, abandonan el grupo.
2. Algunas personas dejan su grupo, decepcionadas de que más personas no compartieran su visión. Nuevas personas se unen a su grupo, atraídas por la visión articulada por el mayor número de miembros restantes del grupo, o por la mayoría miembros influyentes.
3. Su grupo se disuelve. Demasiadas personas querían demasiadas cosas diferentes.
4. Su grupo se divide en dos o más pequeños grupos

¿Qué es típico? Los grupos más pequeños de amigos de mucho tiempo, especialmente aquellos que ya han trabajado juntos en proyectos visionarios, espiritualmente orientados o activistas, tienden a alinearse con una visión común. Los grupos más grandes, especialmente aquellos cuyos participantes no se conocen bien (como las personas que responden a anuncios públicos sobre la formación de una comunidad), tienden a experimentar un alto desgaste y/o se dividen en grupos más pequeños. Esto está bien. Uno o más de los grupos más pequeños pueden pasar a formar una comunidad.

Si un grupo es pequeño y se basa principalmente en conexiones profundas o amistades compartidas, la mayoría de los miembros tenderán a permanecer en el grupo y alterarán cualquier expresión de la visión de la comunidad para que se ajuste a los intereses y deseos de cada uno. Los fundadores de Sowing Circle/OAEC en el norte de California eran viejos amigos y activistas ambientales, algunos de los cuales habían sido compañeros de casa de vez en cuando durante 15 años. Querían una comunidad que operara un centro educativo y un sitio de demostración basado en principios ecológicos. Un miembro artista apoyó esta visión,

## 44 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

sin embargo quería seguir pintando y enseñando a pintar. Entonces, cuando la comunidad estableció su centro sin fines de lucro, incluyeron artes y lo llamaron Centro de Artes y Ecología Occidental, ofreciendo talleres sobre pintura de paisajes junto con aquellos sobre jardinería orgánica y diseño de permacultura.

Este tipo de fusión de intereses suele funcionar mejor si el grupo fundador es bastante pequeño.

La mayoría de los siete fundadores de la comunidad

Abundant Dawn en la zona rural de Virginia habían vivido anteriormente en grandes comunas de ingresos compartidos. Algunos querían una comunidad de ingresos compartidos; otros querían ed finanzas independientes. Dado que la amistad y la conexión eran su mayor atractivo, formaron "grupos" de subcomunidades más pequeñas dentro de Abundant Dawn. Los fundadores que favorecían el reparto de ingresos se convirtieron en el grupo Tekiah, los que favorecían los ingresos independientes se convirtieron en el grupo Dayspring Circle, y todos pudieron seguir viviendo juntos en comunidad.

Sin embargo, si una comunidad en formación no se basa en amistades existentes sino en la idea de que sería bueno vivir en comunidad, entonces los fundadores originales probablemente mantendrán sus visiones particulares y otros abandonarán, especialmente si la formación inicial grupo es grande, o si sus miembros fueron atraídos a través de volantes u otros medios públicos. Tal grupo tiende a tener múltiples valores, aspiraciones y expectativas, lo que hace que el proceso de visualización sea más complejo. Algunas comunidades, particularmente las comunidades de convivencia, comienzan con este desafío.

Cuando su grupo es diverso, ¿adopta una visión que hará que algunas personas se queden y otras se vayan, o trata de moldear la visión para satisfacer los diferentes valores e intereses de todos?

No intente crear una visión única para todos. "Con demasiada frecuencia existe la tentación de acomodar o moldear la visión para satisfacer las necesidades de

cada persona, ya sea porque el grupo necesita reclutar nuevos miembros o porque tienen un sentido equivocado de querer cuidar de todos o ser 'todo para todas las personas'", dice Stephen Brown. "Para tener éxito, una comunidad en formación, como un negocio, necesita tener un enfoque relativamente estrecho y objetivos claramente definidos. Si la comunidad trata de hacer demasiado, tratando de satisfacer las necesidades de todos los que vienen, se dispersará demasiado y no despegará o se agotará bastante pronto. Por lo tanto, la visión también define lo que el proyecto no pretende lograr. Si su visión es demasiado amplia o integral, y trata de complacer a todas las personas todo el tiempo, caerá por su propia incómoda expansión, tratando de estar en demasiados lugares a la vez".

¿Cómo lo maneja si, después de semanas o meses de sesiones de visión, descubre que en realidad son dos comunidades potenciales? ¿Qué pasa si muchas personas se van o el grupo se divide en dos?

Esto puede parecer caótico y desorientador, y los miembros del grupo recién vinculados o los amigos de toda la vida pueden sentirse perdidos al saber que sus amigos no se unirán a ellos en el mismo futuro de la comunidad. Si esto sucede, está perfectamente bien; es parte del proceso.

"Un desafío clave para el grupo en este momento es ayudar a todos a descubrir su propia visión y, al hacerlo, permitir que todos vean qué visiones están lo suficientemente alineadas para servir como base para la visión del grupo y qué visiones necesitan encontrar expresión en otros lugares", observan Diane y Robert Gilman en *Eco-Villages and Sustainable Communities*. "Es importante evitar la expectativa de que cada miembro inicial del grupo *deba* continuar con el grupo, ya que para algunos eso podría significar suprimir su propia visión o intentar forzar una visión en otros que los otros realmente no comparten. honrar a cada uno

contribución de la persona y no tenga miedo de decidir quién continuará y quién no continuará con el grupo”.

Descubrir que tiene múltiples direcciones e ideas diversas, y que de hecho pueden ser dos comunidades potenciales diferentes, no es una señal de fracaso sino un paso en el camino. Incluso con las mejores intenciones, si su grupo descubre que no están todos en la misma página, aún pueden desearse lo mejor y formar dos comunidades.

(Y no tienen que perderse como amigos).

un tiempo sagrado

Su proceso de visualización es una de las tareas más importantes que emprenderá como comunidad en formación. Aquí es donde hablarás desde el corazón sobre lo que realmente te importa. Es un tiempo sagrado. Sus voces pueden volverse repentinamente suaves o tensas por la emoción. Puede tener lágrimas en los ojos. Estarás desenterrando, dando a luz, algo aquí. Escuche ese profundo sentido de propósito, esa entidad grupal que quiere nacer.

Y escuche igualmente, por lo que parece "fuera de lugar", o poco realista, o algo que solo el crecimiento personal o la terapia podrían proporcionar. Este es el momento de preguntarse: “¿Son realistas estas expectativas? ¿Tienen sentido?”

Visualizar parece implicar tanto el proceso de exploración como el de revelación, al igual que Miguel Ángel encuentra la escultura escondida en el mármol. Surge algo nuevo, provocado por la potente mezcla de valores, ideales, aspiraciones y expectativas individuales.

Si aún no lo ha hecho, es importante decidir ahora quién es y quién no es un miembro comprometido de su grupo que toma decisiones. Es posible que tenga algunos miembros menos comprometidos, personas que asisten a las reuniones solo ocasionalmente o que se han unido recientemente, o personas que se sienten

más tentativo sobre la idea de comunidad o sobre su grupo específicamente. Es posible que desee considerar pedirles a estas personas que no participen en el proceso de visualización. O bien, puede querer incluirlos en los procesos pero (con el conocimiento y consentimiento de todos por adelantado) dar menos peso a sus intereses y sugerencias que a los de los miembros más comprometidos. Este puede ser un tema difícil de discutir, ya que algunas personas creen que “no es una comunidad” si considera excluir o limitar la participación de alguien. Pero considérela prácticamente.

Si seis de ustedes se reúnen regularmente y tienen intereses similares, y una séptima persona viene ocasionalmente, o está presente en algunas de sus reuniones, pero no en todas, o tiene ideas sustancialmente diferentes sobre la comunidad que el resto de ustedes, los valores de esa persona deberían y desear ser parte de su futuro comunitario compartido? Tal vez deberían, y tal vez no, pero creo que será mejor que discuta y decida esto con todos los involucrados con anticipación.

"Eso es ¡No comunidad!" — Expectativas ocultas y conflicto estructural

La mayoría de las personas atraídas por la comunidad tienen expectativas o suposiciones acerca de lo que significa “comunidad”. Creen que saben por qué quieren vivir en comunidad y qué esperarán encontrar allí. Algunas expectativas o suposiciones se enfocan en actividades: compartiremos algunos recursos, compartiremos algunas comidas, cooperaremos en las decisiones. Otros surgen de experiencias dolorosas del pasado y se enfocan en estados emocionales que la persona espera sentir en comunidad: conexión, inclusión, aceptación. El dolor emocional pasado puede motivar a las personas hacia la comunidad porque, en algún nivel, creen que la comunidad proporcionará lo que falta en sus vidas. Factores “faltantes” que impulsan a las personas hacia la comunidad

## 46 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

puede incluir afecto, aceptación, inclusión y seguridad emocional. Esto puede implicar una pérdida consciente y expectativas conocidas: "Va a ser como una familia cálida y amorosa", así como un dolor no sentido y expectativas inconscientes ("... ¡y finalmente seré totalmente amado y aceptado!").

Las expectativas ocultas sobre la comunidad por lo general no son realistas. A menudo adquieren una cualidad dorada y nostálgica, como mirar atrás a un paraíso perdido. Esto es lo que escribió un miembro de una comunidad en formación sobre su visión personal de la comunidad:

*Como un cálido abrazo, una reunión de amigos, risas en los días soleados, cariño y apoyo en momentos de necesidad, como volver a casa. Cálido, hogareño, espiritualmente arraigado, pacífico, alegre, festivo, conectado, cercano, respetuoso, emocionalmente honesto, confiado. ¡Casa!*

No hay absolutamente nada de malo en esta visión. Probablemente es lo que todos queremos. La pregunta es: ¿podemos esperar que la comunidad lo proporcione?

"La fantasía de crear una comunidad 'ideal' tiende a transformar una simple discusión en una mezcla mágica de realidad y ficción", escribe Zev Paiss en la revista *Cohousing*. "Las visiones de comunidad son un terreno fértil para la expresión y el crecimiento de sueños largamente reprimidos. Y la oportunidad de expresar estos sentimientos puede tener un carácter urgente en las primeras etapas de la discusión".

El dolor reprimido y las expectativas o suposiciones ocultas sobre la comunidad pueden ser una fuente principal de "bombas de relojería" de conflicto estructural que estallan semanas, meses o años después. Esto sucede por dos razones.

Primero, vivir en comunidad no puede borrar el dolor emocional enterrado. Cuando las personas descubren que después de vivir en comunidad *todavía* anhelan algo valioso y escurridizo (aunque es posible que no sepan qué es), tienden a sentirse enojados.

y decepcionado Sin conocer la fuente de su incomodidad, tienden a culpar a la comunidad o a otros miembros por ello.

Segundo, las expectativas ocultas acerca de la comunidad difieren ampliamente de un miembro del grupo a otro. Esto surge cuando cada uno de nosotros pensamos que nos estamos comportando bien en la comunidad, pero alguien más está horrorizado de cómo nuestro comportamiento "traiciona" los ideales de la comunidad. Alguien expresará frustración, incluso indignación, cuando acabamos de violar una regla invisible en el propio paradigma personal de esa persona. "¿Cómo puedes *decir* eso?

¡Eso no es comunidad!" O, "¿Cómo pudiste *hacer* tal cosa? ¡Eso no es comunidad!"

El proceso de visión comunitaria puede ofrecer a su grupo una excelente oportunidad para sacar a la superficie las expectativas ocultas y examinarlas racionalmente.

"No entre en todo este asunto de la psicología", aconsejó un amigo experimentado de la comunidad. "Suenan como una charla de terapia. La comunidad no se trata de psicología. Se trata de que los vecinos aprendan un alto nivel de funcionamiento conjunto para que puedan tomar decisiones y hacer el trabajo".

Estoy en desacuerdo. La comunidad *implica* cosas de psicología, que, en mi opinión, es la razón por la que aproximadamente el 90 por ciento de las nuevas comunidades fracasan. Formar una comunidad es profundamente psicológico. El dolor emocional y las expectativas ocultas ejercen una poderosa atracción sobre las personas, y los fundadores de comunidades no son una excepción. Ponga a un grupo de personas en una sesión de visión comunitaria y tendrá docenas de necesidades y expectativas diferentes, conocidas y desconocidas, rebotando invisiblemente por la sala.

Menciono esto para que su grupo pueda usar el proceso de visualización para identificar, si es posible, cualquier expectativa oculta y traerla a la luz del día. Saber lo que todos quieren (*y realmente* quieren), ayudará a su grupo a ver dónde pueden estar en la misma página y dónde pueden no estar.

Y el mejor momento para examinar esto es ahora, en sus reuniones de visualización, antes de salir a comprar terrenos juntos. No desea encontrar expectativas muy diferentes impulsadas por el dolor más tarde, cuando la inversión financiera de todos, las casas y la autoimagen de la comunidad están en juego. Cuanto más tiempo dedique a este tema ahora, menos lo dedicará más adelante. Los ejercicios a continuación pueden ayudar a su grupo con el proceso de visualización. Consulte el Ejercicio 7 para obtener ayuda sobre cómo acceder a las expectativas ocultas.

### Explorando el territorio

Los siguientes ejercicios se ofrecen para ayudar a desencadenar ideas y estimular el proceso de compartir, discutir, desenterrar y revelar los componentes de su visión comunitaria. Se ofrecen como una mezcla heterogénea de opciones: es posible que se sienta inspirado para elegir algunos o todos ellos, modificarlos, usar ejercicios de otras fuentes o hacer

sube el tuyo.

Como se mencionó anteriormente, esto puede tomar varias sesiones de medio día o de un día durante varias semanas. Sugiero reunirse en una habitación acogedora con suficiente té, refrigerios, almohadas y cuidado de niños para estar cómodo y relajado durante muchas horas. Elija un facilitador o coordine con un facilitador externo. Para recordar su objetivo, haga el siguiente cartel en una hoja grande de papel de caballete y cuélguelo donde todos puedan verlo.

---

### NUESTRA VISIÓN COMUNITARIA

- Futuro compartido que queremos crear
  - Revela y anuncia nuestros valores fundamentales
  - Cada uno de nosotros puede identificarse con él
  - Ayuda a unificar nuestro esfuerzo
  - Punto de referencia al que podemos volver
  - Nos mantiene a todos inspirados
- 

El grupo necesitará papel rayado para cada persona (los blocs de notas legales funcionan bien), bolígrafos o lápices, blocs de notas adhesivas amarillas extragrandes (4" x 6"), puntos adhesivos de papel rojo y verde, hojas de caballete papel y cinta adhesiva azul (no quita la pintura de las paredes) y hojas grandes de papel de caballete que cubran aproximadamente un área de pared de 4' x 8', o una pizarra blanca grande.

### Ejercicio 1: Individual Valores, Grupo Valores

El primer ejercicio está diseñado para ayudar a las personas a ser más conscientes de lo que pueden querer experimentar en la vida comunitaria.

Dependiendo del tamaño del grupo, puede tomar desde un largo día y una tarde hasta un fin de semana (o dos sesiones diferentes de un día). El ejercicio funciona en una casa grande o en una instalación donde las personas pueden salir solas y concentrarse.

El ejercicio comienza escribiendo cinco recuerdos diferentes de dos o tres páginas de experiencias en las que se sintió especialmente satisfecho en un entorno similar a una comunidad o en una actividad grupal compartida. Estos ajustes pueden incluir:

- tu familia •
- campamento de verano, de niño o como campamento consejero
- viajes de excursión o de campamento con amigos • un dormitorio universitario, una fraternidad o hermandad de mujeres, o una cooperativa de estudiantes • un hogar grupal compartido o una comunidad intencional • un proyecto activista o de servicio, una tarea de trabajo compartida
- un grupo de terapia, un grupo de 12 pasos, un grupo ritual o un grupo de hombres o mujeres • una presentación teatral o musical



## 48 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

- una actividad deportiva de equipo o deportes compartidos evento
- su lugar de trabajo •

las fuerzas armadas

Estás buscando momentos en los que te sentiste profundamente feliz con otras personas, como si tuvieras la bendición de estar allí, como si hubieras "regresado a casa", cuando no solo disfrutaste la experiencia, sino que te sentiste conectado y unido con el otro. personas presentes.

Si solo puedes pensar en momentos positivos que no fueron tan profundos, está bien. Solo escribe sobre algunas experiencias que disfrutaste con otros.

Si no puede pensar en cinco momentos diferentes, también está bien. Solo escribe tantos como puedas.

Mientras escribe estas historias, concéntrese principalmente en lo que sintió y pensó durante estas experiencias, en lugar de entrar en detalles sobre lo que sucedió.

Este es un trabajo enfocado que requiere concentración. Algunas personas pueden hacerlo en cualquier lugar; otros necesitarán privacidad y tranquilidad. Asegúrese de que las personas obtengan el silencio que necesitan. Si algunas personas terminan antes que otras, pídale que se vayan a otro lado si quieren hablar con otras para no molestar a las que todavía están trabajando. Escribir cinco pequeñas historias puede llevar varias horas. Tome descansos según sea necesario, y cuando todos hayan terminado, tome un descanso.

Cada persona terminará con una descripción general de las actividades que le gusta hacer especialmente y los estados de ser que le gusta sentir especialmente en un entorno de comunidad.

A continuación, formen grupos de tres. Una persona a la vez lee sus historias y las otras dos escuchan, toman notas si lo desean y reflejan al orador lo que las historias le dicen sobre los valores, creencias y aspiraciones de esa persona. La primera persona escribe estas ideas y agrega las que surjan.

Después de que todos hayan tenido su turno, cada persona selecciona cinco o seis de los valores, creencias o aspiraciones que son más significativos personalmente, y escribe la esencia de cada uno en una frase u oración corta (no en una sola palabra) en papel amarillo grande. notas adhesivas.

Cada persona lee sus frases y se las entrega al facilitador, quien las pega en la pared de papel de caballete o en una pizarra blanca grande. El grupo puede hacer preguntas aclaratorias pero no comenta las declaraciones, ni está de acuerdo o en desacuerdo con ellas.

Después de que todos hayan terminado, todo el grupo, o algunas personas del grupo, agrupan las notas adhesivas en las categorías naturales en las que parecen encajar. Estos pueden incluir "relaciones interpersonales", "comidas compartidas", "gobernanza y toma de decisiones", "celebración", "trabajo compartido", "niños", "valores ecológicos", "valores espirituales", etc.

El facilitador le da a cada persona la mitad de puntos rojos adhesivos que personas haciendo el ejercicio (por ejemplo, tres puntos si son seis personas, cinco si son diez, etc.). Cada persona coloca un punto rojo junto a los grupos que son más importantes para él o ella personalmente en una futura comunidad.

Ahora el facilitador le da a cada persona la misma cantidad de puntos adhesivos verdes que personas en la sala (en otras palabras, el doble de puntos rojos). Dentro de los grupos, cada persona coloca un punto verde junto a las frases individuales que son más importantes para él o ella personalmente.

Siéntate y mira dónde están los puntos. Esta es una indicación de lo que es más importante para usted como individuo y como grupo, y cuán alineados o divergentes pueden ser sus valores e intereses.

Habla sobre lo que ves. ¿La mayoría de ustedes comparten los mismos valores e intereses?

(Para guardar este trabajo para la fase de escritura de su proceso de visualización, pídale a alguien que copie los grupos, frases e indicadores de puntos rojos y verdes en una o más hojas de papel de caballete que puede colgar en la habitación).

### Ejercicio 2: Individual Valores, Grupo Valores

Aquí hay un ejercicio más corto y simple diseñado para obtener el mismo tipo de información, aunque es mucho menos rico y revelador que el primer ejercicio.

Distribuya cinco o seis notas adhesivas amarillas extragrandes a cada persona. Todos responden las preguntas: "¿Qué valores tienes personalmente para la comunidad?" y "¿Qué valores crees que compartimos en común?" en las notas adhesivas, con una respuesta por nota. Funciona mejor si esto se hace en silencio. Al final de los cinco minutos, todos colocan sus notas adhesivas en la pared de papel de caballete o en una pizarra blanca grande. Como en el ejercicio anterior, todo el grupo o unas pocas personas agrupan las notas adhesivas en categorías de valores similares.

No se preocupe si las personas no solo escriben valores, sino también intereses o ideales. El ejercicio aún les dará una idea de cuán alineados pueden estar, individualmente y como grupo.

Distribuya las mismas proporciones de puntos adhesivos rojos y verdes que en el ejercicio anterior, y pida a cada persona que coloque puntos rojos en los grupos y puntos verdes en las notas adhesivas individuales que expresen los valores que más valoran.

Como en el ejercicio anterior, siéntese y observe dónde están los puntos. (Y para guardar este trabajo para el futuro, pídale a alguien que lo copie en una o más hojas de papel de caballete que pueda colgar).

### Ejercicio #3: Lluvia de ideas

Este ejercicio es similar a los dos primeros.

La lluvia de ideas ofrece una visión general rápida de los muchos intereses, valores e ideales de todo el grupo.

En este proceso, cada uno de ustedes dice palabras o frases que personifican lo que están buscando en la comunidad. El facilitador y una segunda persona escriben las palabras y frases en las notas adhesivas amarillas grandes, que pegan en el espacio de la pared cubierto con papel de caballete o una pizarra. Mientras grita sus palabras y frases, no se contenga.

Di cualquier cosa y todo lo que te venga a la mente. No critique ni comente las ofertas de nadie; este es un momento para dejar que las ideas surjan como palomitas de maíz, sin censura.

Agrupe los post-its en categorías y colóquelos tus puntos adhesivos rojos y verdes, como arriba.

Miren los grupos y los puntos, y hablen sobre lo que esto les muestra sobre ustedes mismos. (Y pídale a alguien que lo copie en uno o más papeles de caballete que pueda colgar, como se indicó anteriormente).

La lluvia de ideas es como una instantánea de su grupo en un momento dado. Si realiza este ejercicio en las primeras etapas del proceso de visualización, obtendrá una visión general rápida de lo que el grupo generalmente quiere en ese momento. Si lo vuelve a hacer hacia el final de las sesiones de visualización, puede obtener resultados diferentes.

### Ejercicio #4: no negociables

Cada uno de ustedes hace una lista en una hoja de papel de las cosas, situaciones y sistemas que *deben* o *no deben* estar presentes antes de considerar seriamente seguir adelante con la comunidad. Luego, cada uno lee sus listas y un escriba las escribe en una hoja grande de papel de caballete para que todos las vean.

Este ejercicio le mostrará lugares donde varios individuos del grupo pueden parecer incompatibles, pero no se preocupe; este es solo un paso inicial.

"El ejercicio es increíblemente revelador, porque nos obliga a examinar lo que es realmente importante para nosotros", dice el consultor de convivencia Zev Paiss. Recomendando hacer este ejercicio al menos dos veces, una vez en medio de sus sesiones de visión y otra

## 50 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

de nuevo al final (que puede ser semanas después), porque lo que la gente considera "no negociables" puede cambiar mucho en el transcurso de la visión trabaja.

"A pesar de la aparente solidez del término 'no negociable', señala Zev, "a medida que aprendemos sobre nuestras prioridades personales y experiencia trabajando con otros para desarrollar una visión colectiva, aquellos los elementos más importantes para nosotros inevitablemente cambian".

### Ejercicio ¿Dónde está la línea?

El consultor de procesos Rob Sandelin usa este ejercicio para ayudar a los grupos que están en desacuerdo sobre diferentes opciones o estrategias. Muestra que un grupo puede estar de acuerdo en un valor común, pero no estar de acuerdo en el hasta dónde llegaría cada persona expresar ese valor.

Digamos que todos en su grupo asumen todos están en la misma página sobre lo que quieren decir por "vida ecológica". Pero algunos de ustedes quieren el comunidad para cultivar la mayor parte de sus propios alimentos orgánicos y todos comen vegetariano, y otros quieren cada hogar para tomar sus propias decisiones sobre esto, y ofrecer una opción de omnívoro o vegetariano alimentos en las comidas comunes.

En una hoja grande de papel de caballete que todos puedan ver, cree una lista y, en forma creciente orden de esfuerzo, tiempo o "rigurosidad", esbozar el diferentes acciones que las personas pueden tomar para expresar la valor o principio que está discutiendo. artículos en la parte superior de una lista de "valores ecológicos", por ejemplo, podría incluir: "Compre productos orgánicos", "Reciclar la basura" y "Compostar los desechos de la cocina". Más abajo encontrará acciones que toman más esfuerzo o compromiso, como: "Come vegetariano"; o "Tire el inodoro rara vez". El fondo, enumerando las acciones más "radicales", podría decirse "Usar solo energía fuera de la red", "Construir solo con madera reciclada" y "No use un automóvil a menos que estés compartiendo coche".

Cuando su lista esté completa, dé a todos como muchos puntos rojos cada uno como el número de artículos en la lista, y pídale a cada persona que ponga puntos al lado del acciones que personalmente están dispuestos a hacer en su vida diaria (no acciones que simplemente soporte teórico). A algunos les quedarán puntos terminado, ya que probablemente no todos estarán dispuestos a hacer todo en la lista.

Este ejercicio supone que las personas no están simplemente "a favor" o "en contra" de varios valores, sino que difieren en la cuestión del grado, que se manifiestan en lo que están dispuestos a hacer realmente. Puede ayudar a tu grupo ver, inmediata y visualmente, dónde caes como individuos en términos de acciones específicas que usted hará o no tomará con respecto a los valores aparentemente compartidos. Haciendo este proceso con una variedad de estos compartidos valores: "honestidad", "amor por la naturaleza", "espiritualidad", y así sucesivamente, puede ayudarlo a ver si la mayoría de ustedes, de hecho, están alineados en visión, y si alguno de ustedes diferir radicalmente. (Es mejor averiguarlo ahora.)

### Ejercicio #6: Él Público privado Escala

Este ejercicio es utilizado por Rob Sandelin para ayudar los grupos tienen una idea de cuán fuertemente sus miembros opinan sobre un tema delicado que algunos miembros puede que no quiera hablar abiertamente. Digamos usted está discutiendo un aspecto de su futura vida comunitaria que parece traer incomodidad y aprensión, pero nadie sale y dice lo que les molesta. Si sospechas que algunas personas quieren o no quieren algo pero no quiere decirlo públicamente, puede utilizar este ejercicio.

En una hoja de papel de bloc de caballete, escriba una línea horizontal numerada del uno al nueve, con el números uno, cinco y nueve más grandes que los otros. A continuación se muestra un ejemplo de lo que su documento parece:

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>opuesto a eso</b>					Regular	<b>defenderlo</b>		

Entregue a todos una hoja de papel en blanco y pídale que escriban el número que corresponde a su nivel de apoyo al principio, actividad o situación de la que ha estado hablando. Un nueve significa que lo apoyas de todo corazón; un uno significa que te opones rotundamente a ello; un cinco significa que podrías ir en cualquier dirección. Los otros números son graduaciones de apoyo o falta de apoyo a la asignatura. Recoja las tiras de papel y haga marcas de verificación en cada número que la gente haya escrito. Puede tener una marca en 9, tres marcas en 3 y tres en 2, por ejemplo. Ahora tendrá una forma inmediata y visual de ver cómo se siente realmente el grupo en su conjunto sobre el tema. Puede ser una verdadera revelación. Es posible que solo una o dos personas apoyen firmemente algo y que a la mayoría de los demás no les importe o se opongan activamente. Dependiendo de lo que le diga su escala, puede que no haya necesidad de discutir más el tema. Sin tener que avergonzar a nadie públicamente, ahora tiene un indicador realista de la difusión de la opinión en su grupo sobre un valor o ideal en particular.

“Esta técnica es una forma rápida y poderosa para que un individuo vea dónde encaja con el resto del grupo”, dice Rob. “Si la escala muestra que todos están en el rango de 7 a 9 y yo soy la única persona que está en 2, es muy valioso para mí saberlo. Por el contrario, es muy útil para el grupo saber que uno de sus miembros no está alineado con los demás”.

#### Ejercicio #7: Expectativas ocultas

Este ejercicio, derivado de la terapia del arte, opera sobre el principio de que puedes pasar por alto tu proceso de pensamiento y acceder a tu mente inconsciente. Implica responder preguntas, pero esta vez, respóndelas lo más rápido que puedas con tu bolígrafo o lápiz en tu mano no dominante. (Si es diestro, use la mano izquierda; si es zurdo, use la derecha).

Escribir lo más rápido posible con la mano no dominante es lo que hace que el ejercicio funcione.

Su escritura (o impresión, si eso es lo que sale) tenderá a ser grande y garabateada, incluso primitiva. Puede revelar expectativas acerca de la comunidad que usted conoce muy bien, así como expectativas que pueden ser importantes para usted pero de las que apenas es consciente. Es posible que tenga sentimientos fuertes mientras escribe.

Prepare las preguntas con anticipación, en forma de cuestionario, con una copia para cada persona. Deje al menos media página de espacio en blanco para cada respuesta. Debe tomar alrededor de ocho de doble cara paginas

El ejercicio dura entre 20 y 30 minutos y parece funcionar mejor cuando todos en la sala lo hacen al mismo tiempo. El ejercicio no desencadena necesariamente percepciones profundas en todos, y no lo hace siempre. Pero puede ofrecer una poderosa fuente de información para algunos.

No tienes que compartir tus respuestas con nadie, así que sé tan sincero y desinhibido como quieras. No *pienses* cuando estés escribiendo. Solo escribe lo más rápido que puedas y deja que tu mano no dominante haga el trabajo.

1. ¿Qué quieres más que nada? Para ti.
2. ¿Qué quieres más que nada? Por el mundo.
3. ¿Qué quieres más que nada? Para tus hijos.
4. ¿Qué hacen otras personas que te lastiman?
5. ¿A qué temes?
6. ¿Qué te hace enojar?
7. ¿Qué te hace llorar?
8. Si pudiera volver a su infancia y cambiar a su madre (o principal cuidadora femenina), ¿qué cambiaría?
9. Si pudieras volver a tu infancia y

## 52 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

cambiar a su padre (o principal cuidador masculino),  
¿qué cambiaría?

10. ¿Qué no obtuviste de niño?
11. Si pudieras mejorar algo de tu infancia, ¿qué sería?
12. Si pudieras hacer desaparecer algo de tu infancia, ¿qué sería?
13. ¿Qué necesitas para sentirte seguro?
14. ¿Qué necesitas para sentirte querido?
15. ¿Qué necesitas para sentirte feliz?
16. ¿Qué tipo de comunidad quieres?

Cuando todos hayan terminado, tome un descanso. Cuando regresen, reúnanse en grupos de tres e inviten a cualquiera que desee compartir lo que aprendieron para hacerlo dentro de los grupos pequeños.

Hablar es opcional. Algunas personas hablarán, otras no; escuchar a algunas personas describir sus puntos de vista puede motivar a otros a compartir los suyos.

Cuando cada grupo pequeño haya terminado, regrese con todo el grupo e invite nuevamente a las personas a compartir lo que han aprendido. No escriba nada en este punto, solo escuche y luego hable sobre cualquier expectativa, conocida u oculta, de la que alguien quiera hablar. Este proceso puede ser muy revelador y también puede ayudarlos a sentirse más unidos y unidos como grupo.

El objetivo de este ejercicio, sin embargo, no es necesariamente que usted *comparta* expectativas conscientes y ocultas con el grupo, sino simplemente *descubrirlos*. Es una oportunidad para mirarlos a la cara, por así decirlo, y preguntarles si son o no realistas, o si te sirven. Si descubre que espera compañerismo y diversión en comunidad, por ejemplo, lo cual podría ser una expectativa bastante consciente que surge de crecer en un grupo de hermanos y hermanas activos, está bien. Esto parece una expectativa que te sirve: ser más consciente de esta expectativa puede motivarte a crear conscientemente

aspectos agradables y lúdicos de su comunidad vida social.

Sin embargo, descubrir que puede tener expectativas ocultas de que en la comunidad siempre será incluido y nunca excluido, o que siempre será completamente aceptado y nunca criticado, o que siempre estará emocionalmente seguro y nunca experimente un conflicto, tenga cuidado.

Expectativas como estas pueden ser bombas de tiempo. Puede tomarse el tiempo ahora para calmarlos nombrándolos, compartiéndolos (si lo desea), examinándolos más de cerca, preguntándose si parecen realistas y estando dispuesto a reírse de ellos y dejarlos ir.

Si todos en su grupo están haciendo esto, puede tener un efecto profundo en su visión compartida de comunidad, que puede ser considerablemente más realista y fundamentada de lo que podría haber sido de otra manera. ¡Felicidades!

### Compartiendo desde el corazón

Sin duda, puede combinar elementos de estos diversos ejercicios y crear los suyos propios. Puede repetir "No negociables" y "Lluvia de ideas" tantas veces como quiera, para ver cómo las ideas del grupo están cambiando o fusionándose. Puede traer "Escala pública/privada" y "¿Dónde trazamos la línea?" en cualquier momento para tener una idea de cómo se sienten todos en el grupo acerca de algo, no solo los más abiertos. La idea general es estimular la conciencia de lo que cada uno de ustedes realmente quiere y tener una idea de los componentes de visión compartidos o diferentes de su grupo. Idealmente, las ideas de debates y ejercicios anteriores se plasmarán en grandes hojas de papel de caballete en las paredes.

Involúcrate realmente en esto unos con otros, mientras compartes lo que aspiras, anhelas profundamente, esperas, esperas y temas de vivir en comunidad. Estas conversaciones pueden ser tensas, pueden ser profundas. Y a menudo son divertidos. es un buen momento para

un sentido del humor, ya que podría descubrir que las dos "almas ardientes" más inspiradas de su grupo tienen expectativas ocultas opuestas. Considere estas revelaciones como parte del proceso.

En esta etapa, no está creando una estrategia, cómo llegará allí, sino simplemente trabajando para identificar y visualizar los diversos aspectos de su futuro compartido. Pídale a alguien que tome notas que escriba los puntos principales de sus discusiones, los escriba y guárdelos para el proceso de escritura más completo que se avecina.

Usted puede descubrir aspectos de su futura comunidad que algunos de ustedes quieren y algunos de ustedes son indiferentes o no quieren. Puede negociar, tratando de satisfacer los intereses de todos sin limitar las oportunidades de nadie. Si eso no es posible, puede ver si algunas personas están dispuestas a dejar de lado una parte de sus deseos personales para que el grupo pueda alinearse con una parte más amplia de la visión. Es posible que desee que nuestra comunidad críe caballos porque los ama; por ejemplo, y puedo querer que cultivemos campos de trigo porque en secreto temo el hambre. ¿Alguno de nosotros puede dejar de lado estos deseos personales para que todos podamos vivir en nuestra granja rural y autosuficiente? Es posible que desee que operemos una cafetería en el espacio de nuestra tienda porque le encantan las artes y las actividades intelectuales; Puede que quiera que dirijamos un comedor de beneficencia porque anhelo servir a las personas sin pagar.

¿Alguno de nosotros puede dejar de lado esto para que todos podamos crear nuestra comunidad urbana vibrante?

Con diferencias como estas, es el momento de compartir de manera profunda y sincera, de preguntarnos "¿Es esto realista?" "¿Funcionará esto para mí?"

"¿Funcionará esto para todos nosotros?" "¿Qué es realmente importante para cada uno de nosotros?"

"¿Sin qué puedo vivir; ¿Qué no es negociable? No existe una regla real: deberá navegar por este territorio en desarrollo como mejor le parezca.

## Escribiéndolo

Para ayudar con el proceso de escritura, sugiero hacer los siguientes carteles en hojas grandes de papel de caballete (ver más abajo) y colgarlos como recordatorios de lo que está buscando.

---

### NUESTRA VISIÓN DOCUMENTOS

- Puede incluir Visión, Misión, a veces Metas
  - Visión: Futuro compartido que queremos crear
  - Misión: Qué haremos para crearla
  - Metas: hitos a corto plazo con los que nos comprometemos
  - Declaración de visión: Visión articulada brevemente
- 

### TOMA DE DECISIONES Y LA PROCESO DE VISIÓN

Muchos comunitarios experimentados creen que el consenso es el proceso apropiado para decidir un tema tan crítico como el proceso de visualización. "El proceso de consenso en sí fomenta una actitud que puede ayudar a forjar un vínculo y generar confianza en su grupo", observa la facilitadora de consenso Betty Didcoct. "Cuando se respeta el aporte de todos, quién sabe qué podría surgir: una visión única fuerte que atraiga a todos, o visiones múltiples que sugieran la presencia de más de una comunidad en formación potencial".

Por ejemplo, algunos activistas de la comunidad, como Rob Sandelin, sugieren no usar el consenso para su proceso de visión. Para que el consenso funcione bien, su grupo debe tener un propósito común, y cuando todavía está en el proceso de visualización, todavía no lo tiene. Un grupo necesita un método, dice, como, por ejemplo, una votación del 75 por ciento, en el que algunas personas pueden divergir radicalmente de otras sobre lo que quieren en la comunidad sin detener todo el proceso. Personalmente, estoy de acuerdo con esta opinión, aunque hay grupos que emplearon el consenso para su proceso de visualización y funcionó bien.

## 54 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### EVALUANDO SUS DOCUMENTOS DE VISIÓN

Es posible que desee probar sus documentos de visión y su declaración de visión con los siguientes criterios:

#### Para usted como individuo:

1. ¿Se siente bien cuando lee la expresión escrita de su visión?
2. ¿Es significativo para ti? Si no, ¿cómo tendría que cambiarse para que tenga sentido?
3. ¿Resuena con su sentido personal de identidad?  
¿Sientes que puedes "poseerlo"?
4. ¿Te inspira?

#### Para tu grupo:

1. ¿Es su documento de visión simple, limpio y auténtico?
2. ¿Revela y anuncia el valor central de su grupo?  
¿Qué?
3. ¿Se enfoca en el "quién", "qué" y "por qué" de su  
¿proyecto?
4. ¿Es bastante concreto y fundamentado (ni vago ni florido)?
5. Después de leerlo, ¿puedes recordarlo? ¿Lo ves?
6. ¿Expresa su propósito?
7. ¿Inspira a tu grupo?
8. ¿Genera ilusión?
9. ¿Muestra cómo será su comunidad cuando se logre su visión?
10. ¿Expresa pasión, convicción y compromiso?
11. ¿Es posible en la zonificación actual, código de construcción,  
y el entorno crediticio?

#### Su declaración de visión:

1. ¿Es claro, conciso y convincente?
2. ¿Expresa su visión y propósito?
3. ¿También revela y anuncia sus valores fundamentales?
4. ¿Es bastante corto? ¿Puedes memorizarlo?
5. ¿Te identificas con él?
6. ¿Te inspira?
7. ¿Otros "lo entienden" de inmediato?
8. ¿Parece razonable? ¿Es poco realista? ¿Es también  
¿ambicioso?

### NUESTRA DECLARACIÓN DE VISIÓN

- Expresa visión y misión/propósito
- Claro, conciso, convincente •  
Idealmente corto, 20-40 palabras
- Idealmente memorizado
- Ayuda a despertar la visión
- Es lo que otros ven primero

Una forma de hacer esto es que todos vayan a casa y escriban su propia idea de cuál sería la declaración de la visión de la comunidad. En la próxima reunión, lea la versión de cada persona, luego forme grupos de tres y combínelos. Luego seleccione un comité de tres o cuatro personas para escribir un borrador de documentos de visión y/o una declaración de visión basada en las declaraciones fusionadas de los grupos. Incluya en este grupo de escritura, si es posible, un pensador visionario, un pensador sistémico y alguien hábil con las palabras. Funciona mejor si un grupo pequeño escribe algo para presentarlo al grupo porque es mucho más fácil responder a algo que ya está escrito que sentarse y tratar de escribirlo todo como grupo. En la próxima reunión, el grupo revisa el primer borrador, decide lo que le gusta y lo que no, hace sugerencias y ajustes, y envía el borrador enmendado de vuelta al grupo pequeño para que trabaje más. Este proceso de creación de palabras por turnos puede ocurrir tantas veces como sea necesario hasta que todo el grupo declare que los documentos de la visión están completos.

A continuación, los desequilibrios de poder en las comunidades y cómo su toma de decisiones y otros métodos de autogobierno pueden distribuir el poder por igual entre los miembros.

# Capítulo 6

## Poder, toma de decisiones y gobernanza

### COMUNIDADES MÁS INTENCIONALES

que los dirigidos por un solo maestro o líder espiritual, tienen la intención de que el poder sea compartido por igual entre los miembros. Pero ciertos miembros aún pueden tener considerablemente más poder que otros. Gran parte del conflicto en un grupo central o comunidad ocurre por cuestiones de distribución desigual de energía.

A veces, el desequilibrio de poder es causado por una o más personas que dominan las reuniones y los comités. Estas personas pueden tener un estilo de comunicación dominante: interrumpir, hablar en voz alta, "hablar por encima" de los demás o hablar con tanta intensidad y certeza que nadie puede oponerse a ellos. Esto significa que terminan teniendo mucho poder en el grupo.

O tal vez tienen excelentes habilidades de comunicación, pero sin querer dominan las reuniones y los comités porque tienen más información sobre los problemas que otros. Estas personas llegan con un maletín, portapapeles, calculadora de bolsillo y un fajo de documentos sobre cómo se hace. ¿Quién podría estar en desacuerdo?

Otros son buenos comunicadores y no saben más que los demás, pero tienen tal energía y fuerza en su personalidad que la gente instintivamente los busca como líderes.

Sin querer, tienen mucho poder.

en el grupo. Algunos los aprecian; otros resentirlos.

A veces, el desequilibrio de poder implica que alguien sea más influyente que otros debido a su papel en la comunidad. En algunas comunidades, una persona, a menudo un fundador, parece tener mucha más influencia sobre las decisiones que otras, incluso si la comunidad usa la toma de decisiones democrática. La persona con poder podría haber establecido la visión original de la comunidad, haber aportado todo o la mayor parte del dinero y/o haber vivido allí por más tiempo. Otros miembros de la comunidad habitualmente difieren en su opinión, incluso si el grupo cree oficialmente que todos tienen la misma opinión.

### Poder: la capacidad de influir

Las personas que tienen poder y privilegios en un grupo por lo general no son conscientes de ello. Suelen ejercerlo inocentemente y no se dan cuenta de que no es recíproco.

Joel Kramer y Diana Alstad en *The Guru Papers* definen "poder" como la capacidad de una persona o sistema para influir en otras personas o sistemas, y no es ni bueno ni malo. Distinguen entre el "poder" simple y llanamente y el "uso *autoritario* del poder". (Las cursivas son mías). Cuando las personas tienen poder autoritario, imponen o perpetúan su poder castigando o ignorando



## 56 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

aquellos que no están de acuerdo con ellos. Esta distinción me ayudó a ver que el uso autoritario de el poder es algo que la mayoría de nosotros queremos evitar, pero "poder" — nuestra capacidad de influenciarnos unos a otros — no sólo *no* es negativo, sino algo que, si lo fomentamos por igual en nuestro grupo, puede beneficiarse todos nosotros.

Veo la toma de decisiones como el principal punto de poder en una comunidad: quién toma las decisiones y como los hacen. Los desequilibrios de poder pueden reducirse en gran medida mediante el uso de un enfoque justo y participativo método de toma de decisiones que distribuye el poder igualmente y ofrece pesos y contrapesos contra abusos de poder. (Ciertamente, el hecho de que todos tengan buenas habilidades de comunicación también ayuda). *No* tener un método justo y participativo de toma de decisiones temprano

en su grupo generará casi con certeza conflicto por desequilibrios de poder en algún momento. Considero este otro tipo de conflicto estructural,

porque poner este tipo de toma de decisiones método establecido al principio es una "estructura" que puede ayudar a protegerse contra ella.

(Por supuesto, simplemente tener una decisión justa método de toma de decisiones no aborda los desequilibrios de poder provocados por la dominación, la intimidación o comportamientos manipuladores fuera de las reuniones, tomando acciones unilaterales que afectan a la comunidad sin consultar primero con los demás, o romper acuerdos comunitarios. Estos asuntos serán abordado en los Capítulos 17 y 18.)

### Poder enfocado, poder generalizado

Si una comunidad elige a una sola persona o a un comité para tomar ciertas decisiones, tienen poder concentrado, que es bueno para las decisiones que deben hacerse rápidamente o que requieren pericia especial.

Con la votación por regla de la mayoría, el poder se distribuye teóricamente ampliamente y todos lo tienen. Sin embargo, en temas controvertidos, donde el voto puede dividirse 51-49 por ciento, la mitad del grupo tiene todos el poder, la otra mitad no lo tiene.

La toma de decisiones por consenso es un proceso de toma de decisiones en grupo en el que todos los presentes deben estar de acuerdo antes de que se tomen medidas. Está basado en el creencia de que todo el mundo tiene una parte de la verdad. Éí intención es que cada persona en una reunión sea dado el tiempo y el espacio para decir su verdad, y se escucha con respeto. Si se hace correctamente, este El método puede ayudar a distribuir el poder a lo largo todo el grupo, y es el método elegido más a menudo por los fundadores de la comunidad contemporánea.

### Cómo funciona el consenso

Si bien hay muchos estilos de consenso, en general funciona así: Los miembros no votan Si

## MOTIVOS DEL CÍRCULO DE SIEMBRA ELEGIR EL CONSENSO

**Siembra** Los fundadores de Circle/OAEC eligieron **consenso** razones. **una** describen su comunidad documentos:

El consenso crea y fortalece un espíritu de confianza, cooperación y respeto entre los Socios (miembros):

- Al incorporar el pensamiento más claro de todos Socios, el consenso aumenta la probabilidad de decisiones nuevas, mejores y más creativas.
- Porque todos han participado en su formación, todos tienen un interés en la implementación de las decisiones.
- El consenso reduce significativamente la posibilidad de que una minoría sentirá que una decisión inaceptable se les ha impuesto.
- Garantías de consenso contra el ego/actitudes adversarias tudes, toma de decisiones desinformada, "goma estampación" de decisiones, coerción, interés propio posturas, desconfianzas y acuerdos a medias.

o No a las mociones. Más bien, las propuestas se presentan, discuten y finalmente se deciden.

Las propuestas no necesariamente quedan como estaban introducidos, pero se mejoran o modifican para satisfacer las preocupaciones de las personas según sea necesario. cuando es tiempo para decidir, las personas dan su consentimiento a la propuesta, apartarse de ella o bloquearla.

*Dar consentimiento* no significa necesariamente amar todos los aspectos de la versión final de la propuesta, pero ser capaz de vivir con ello y estar dispuesto a apoyarlo

*Hacerse a un lado* es un acto de lo que a veces es denominada "no participación por principios", en la que alguien no puede apoyar personalmente la propuesta, pero no quiere detener al resto del grupo de adoptarlo. Las personas que se hacen a un lado son anotado en el acta, y, dependiendo de la acuerdos del grupo, puede que no tengan que ayudar a implementarlo (pero todavía están sujetos a él).

*Bloquear* la propuesta impide que sea adoptado, al menos por el momento. no se usa por motivos personales, o porque alguien no cómo la decisión puede afectarlos personalmente. "Bloquear es un asunto serio", escribe la maestra de consenso Bea Briggs, "que debe hacerse solo cuando se cree verdaderamente que la propuesta pendiente, si adoptado, violaría la moral, la ética o la seguridad de todo el grupo." carolina estes, otro conocido profesor de consenso, a menudo dice que las personas que entienden bien el consenso sólo bloqueará una propuesta tres o cuatro veces en toda su vida, y en 50 años de consenso práctica, nunca ha sido bloqueada ni una sola vez. (Caroline señala además que las personas que a menudo quieren bloquear una Las propuestas del grupo probablemente están operando en un diferente conjunto de valores que otros miembros y puede estar en el grupo equivocado.)

Se aprueba una propuesta cuando todos en el reunión da su consentimiento, incluso si una o más personas se hacen a un lado. No se pasa si al menos uno por

hijo lo bloquea. (Algunos grupos no proceden si más de una persona se aparta, creyendo que el grupo no tiene suficiente unidad para ir adelante con la propuesta).

Cuando un grupo usa el consenso para hacer una decisión, sólo pueden cambiar esa decisión por llegar a otro consenso. puede llevar más tiempo para tomar decisiones utilizando el consenso de lo que lo hace cuando se usa la regla de la mayoría, especialmente en primero. Sin embargo, implementar una propuesta una vez que está acordado por lo general lleva mucho menos tiempo. Votación por regla de la mayoría, en la que hasta la mitad de las personas pueden ser descontento con una decisión, muchas veces genera demoras y otras formas de sabotaje inconsciente a la hora de implementar la propuesta. Con consenso, una decisión a menudo toma más tiempo para decidir, pero mucho menos tiempo para implementar ya que todos están detrás.

Una reunión de consenso no es "dirigida" por un presidente, pero atendida por planificadores de agenda y un facilitador Para cada reunión, los planificadores de la agenda crear una agenda que ayudará al grupo abordar temas relevantes en un cierto orden y dentro de ciertos marcos de tiempo para un buen ritmo, reunión efectiva. El trabajo del facilitador es considerar las necesidades del grupo como un todo, crear un ambiente de confianza y seguridad, ayudar a los que quiero hacerlo para participar en la discusión (y no dejar que nadie domine), ayudar al grupo apegarse a su contrato de agenda, mantener el grupo centrado y en la tarea, y evaluar qué tan bien el grupo está de acuerdo, antes de probar el consenso.

El consenso es esencialmente conservador. enfoque para la toma de decisiones, si todos en su grupo no puede apoyar la propuesta, usted no adopte la propuesta, o cambie la propuesta. Mientras que en el proceso de consenso teóricamente una persona puede impedir que un grupo avance en una propuesta, este es un evento raro en un grupo bien entrenado. Personas que se oponen a una propuesta.

## 58 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

expresar sus preocupaciones abiertamente desde el principio, y el grupo intenta modificar y refinar el propuesta para responder a estas inquietudes. Si después de mucho discusión, no hay mucho apoyo para la propuesta modificada, el facilitador no pide una decisión, pero deja de lado la propuesta de reunión futura, o llama a un comité para sugerir nuevas soluciones en una reunión posterior.

El consenso genera un concepto completamente diferente dinámica entre los participantes de la reunión que votación por regla de la mayoría. Con este último, compitiendo las facciones generalmente tratan de ganar adeptos a su posición criticando la otra posición y creando una atmósfera de "nosotros contra ellos". Pero el consenso crea un incentivo para que los partidarios de una propuesta busquen a quienes no están de acuerdo con ellos.

y realmente tratar de entender sus objeciones — y reformar la propuesta de incorporar la preocupaciones de otros miembros. Los conflictos y las diferencias pueden surgir utilizando el consenso tan a menudo como sea posible. hacer cuando se utilizan otras formas de toma de decisiones, pero en el consenso los conflictos son vistos como un catalizador para creando soluciones más innovadoras y elaborando un acuerdo de todas las diferentes preocupaciones que la gente levanta. Así pues, el consenso no es un compromiso, que debilita los intereses de todos, sino una meta-solución creativa, que idealmente fortalece los intereses de todos.

Porque el facilitador del consenso extrae las ideas e inquietudes de cada miembro y no permite que los miembros más elocuentes o enérgicos dominen, el consenso empodera a un grupo *como un grupo*. La votación por regla de la mayoría por lo general recompensa a los miembros más agresivos, pero quita poder a los grupo como un todo.

Bien hecho, el consenso puede transformar las reuniones de sesiones demasiado largas, frustrantes y agotadoras que no llevan a ninguna parte y provocan lo peor de las personas. comportamientos, a eventos enérgicos y estimulantes donde se valoran las ideas de todos y el grupo viene

hasta con sorprendentemente creativo y viable soluciones

En un grupo bien capacitado con buena facilitación, el uso del consenso puede elevar la conciencia de un grupo. No es solo una toma de decisiones técnica, sino una filosofía de inclusión, extrayendo las ideas, percepciones y sabiduría de la "parte de la verdad" de cada uno.

Pero no es una panacea y no funcionará en cada situación Para obtener toda la potencia y el impacto de este proceso, ciertos elementos deben estar presentes.

Lo que necesita para llegar a un consenso  
Trabaja

**Disposición para aprender el proceso.** Consenso debe enseñarse a fondo y sus principios básicos deben revisarse periódicamente. no puedo enfatizar suficientemente fuerte la necesidad de formación: cuanto más personas en su grupo que entiendan el consenso, mejor funcionará. El entrenamiento a menudo requiere lugar en uno o más fines de semana o varios días talleres, con muchas oportunidades para practicar. Afortunadamente hay una gran cantidad de consenso entrenadores que pueden ayudar, y artículos y libros para empezar

(Consulte los recursos para obtener más información sobre el consenso capacitadores, consulte [www.CreatingALifeTogether.org](http://www.CreatingALifeTogether.org)).

**Propósito común.** Sin una visión compartida y propósito común para enfocar y unificar sus esfuerzos, su grupo puede rebotar sin cesar entre la confusión, la frustración y las batallas sombrías para controlar En los momentos en que se encuentran gritándose el uno al otro o su impulso detenido por la apatía o la desesperación, necesita un común **pedra de toque a la que volver. necesitas recordar** adónde vas y por qué vas allí - una de las razones por las que pasas tanto tiempo y energía creando la visión de su comunidad.

**Voluntad de compartir el poder.** Para muchos, el consenso requiere una especie de cambio de paradigma: de una actitud impaciente de "yo sé más" a una simple aceptación y respeto por otros seres humanos.

Las personas que están acostumbradas a estar a cargo (machos y hembras alfa, dínamos articulados y personas que generalmente creen que saben más que los demás) pueden tener dificultades especiales para lograr el consenso al principio. Si su grupo está repleto de personas de este tipo, es posible que desee pensar dos veces antes de usar este método y preguntarles si están dispuestos a renunciar a esos roles y suposiciones innatas. Y relacionado con esto:

**Voluntad de dejar ir los apegos personales en el mejor interés del grupo.** Si su principal preocupación es cuál será la decisión y si será la que desea, es poco probable que esté practicando la escucha profunda, el pensamiento holístico y dejando de lado sus ideas preconcebidas, dicen los capacitadores de consenso Betty Didcoct y Paul. DeLapa.

**Confiando en el proceso, y confiando unos en otros.**

Esto significa creer que si continúan compartiendo ideas e inquietudes acerca de una propuesta, encontrarán una solución mucho mejor que la que cualquiera de ustedes podría haber imaginado por sí solo. Es creer que hay una solución, y que juntos la alcanzaremos. Es asumir que todos están haciendo todo lo posible para escuchar el punto de vista de los demás. Solo se necesita voluntad para sentarse pacientemente a través de la discusión en curso, aunque aún no sepa cómo resultará o cómo se resolverá el problema.

**Humildad.** "He llegado a creer que una de las bases de un proceso de consenso exitoso es la humildad personal", dice el facilitador de consenso Rob Sandelin. "Cuando puedes considerar que tus creencias sobre un problema comunitario pueden estar equivocadas,

entonces estará listo para participar plenamente en el consenso. Por ejemplo, es posible que no me guste el chico con el que sale mi hija y piense que no es un buen compañero para ella, pero me doy cuenta de que podría estar equivocado, que podría haberlo juzgado mal y que la situación es lo suficientemente segura como para poder darme mi permiso para que ella salga con él sabiendo que aprenderá de la experiencia. El consenso a menudo se trata de dar permiso para seguir adelante, incluso si está preocupado por el resultado. Das permiso para tener experiencias de las que aprender".

**Acceso igualitario al poder.** El consenso requiere igualdad de condiciones. No funciona bien cuando una persona en un grupo es el empleador, quien teóricamente podría despedir o degradar a los demás; o cuando uno de los miembros es el propietario de la tierra, quien teóricamente podría vender la tierra o desalojar a los demás.

**Participación física, y las personas adecuadas presentes.**

En el consenso nadie decide por poder. (aunque en grupos bien formados se tienen en cuenta los intereses de los ausentes).

La participación requiere que la gente esté ahí porque los acuerdos se construyen sobre lo que sale de la discusión. Y las buenas decisiones requieren buena información para empezar. Los miembros del grupo que puedan implementar una decisión, o que tengan información o perspectivas relativas a un tema, deben asistir a la reunión.

**Los temas correctos.** No todos los temas requieren que todo el grupo esté presente para decidir. Algunas cosas pueden ser decididas por los gerentes o comités de área, con base en los aportes de todo el grupo.

**Agendas bien elaboradas.** Cuando unas pocas personas designadas planean una agenda con anticipación y cuando todo el grupo la revisa, revisa y aprueba al comienzo de una reunión, el grupo acaba de

## 60 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

hizo un contrato consigo mismo sobre cómo pasarán el tiempo en esa reunión. Hacer un contrato de este tipo y cumplirlo contribuye en gran medida a tener reuniones efectivas, satisfactorias y optimistas. No tener una agenda, o una agenda controlada solo por ciertas personas, o una agenda mal elaborada, puede disminuir la confianza del grupo y someterlos a reuniones confusas, prolongadas y que hacen perder el tiempo.

**Facilitación calificada.** El facilitador no es el líder o presidente del grupo, sino su servidor, encargado del trabajo de ayudar al grupo a tomar las mejores decisiones posibles. El facilitador está facultado para ayudar al grupo a mantener su proceso y agenda de acuerdo consigo mismo, avanzar en sus tareas de discusión y toma de decisiones, e intervenir cuando sea necesario. El facilitador no participa en la discusión. (En muchas comunidades, varios miembros aprenden la facilitación para poder rotar el rol. Algunas comunidades intercambian la facilitación con otras comunidades cercanas, para que todos puedan participar en la discusión). El facilitador es neutral sobre los temas que se discuten y trata a todos por igual, sin mostrar favoritos. Él o ella ayuda a difundir el poder en todo el grupo preguntando: "¿Hemos tenido noticias de todos?" "¿Alguien tiene algo que agregar?" El facilitador busca soluciones y pregunta: "¿Hay otras ideas?" El facilitador ayuda al grupo a enfocarse en dónde se encuentra en la discusión al resumir lo que se ha dicho hasta el momento, al extraer y aclarar las decisiones y al preguntar: "¿Estamos listos para seguir adelante?" Con un facilitador hábil, las reuniones comunitarias que solían ser irritantes o improductivas pueden avanzar más rápidamente, lo que significa que sus miembros tienden a permanecer alertas y con energía, divertirse y hacer más cosas.

Solía pensar que el consenso no funcionaría en un grupo con un miembro agresivo que aplastaría a los demás; o una persona enojada y sospechosa

que podría bloquear una decisión por pura contrariedad.

Pero he aprendido que un buen facilitador, como una especie de maestro de aikido, puede redirigir lo demasiado verbal, sacar a la gente tímida, disipar el comportamiento agresivo, detener las conversaciones cruzadas y repetidamente hacer que un grupo vuelva a su tarea de hacer las cosas bien. decisiones "Un buen facilitador puede ahorrarle hasta el 50 por ciento del tiempo del grupo", señala Bea Br "Uno pobre fácilmente puede costarle tanto al grupo".

**Tiempo suficiente.** Tomar buenas decisiones lleva tiempo, especialmente cuando las personas están aprendiendo nuevos procedimientos por primera vez. Organice suficiente tiempo en sus reuniones para que no se sienta apurado; a medida que su grupo construya confianza y experiencia juntos, será más eficiente en la toma de decisiones con este método.

### "Pseudoconsenso" y Estructural Conflicto

"Muchos grupos no están capacitados para usar el consenso", dice Caroline Estes. "Cuando me llaman para ayudar, generalmente es porque el grupo no entiende el proceso".

Cuando un grupo piensa que sabe cómo usar el consenso, pero no lo sabe, es un escenario para un conflicto estructural. Proceden en la ignorancia, sembrando semillas de frustración y resentimiento que pueden enconarse en los años venideros. Muchos activistas políticos en las décadas de 1960 y 1970 asumieron que estaban usando el consenso, pero a menudo solo lo estaban adivinando. Esto es lo que yo llamo "pseudoconsenso", y está muy extendido en las comunidades. Estas son al

- **Complejo de Grandes Ligas.** El problema principal en muchos grupos comunitarios en formación, dice Caroline Estes, es cuando las personas están acostumbradas a salirse con la suya o creen que saben más que los demás. Yo llamo a esto el "Complejo de Grandes Ligas". parece particularmente

prevalece cuando el grupo tiene un alto porcentaje de ejecutivos de empresas o personas en las profesiones de ayuda, como es el caso de muchas comunidades de convivencia.

“Los participantes en un grupo de consenso deben estar dispuestos a renunciar a roles y privilegios jerárquicos y funcionar como iguales”, escribe Bea Briggs. “Las contribuciones de expertos, profesionales y ancianos son, por supuesto, bienvenidas, pero no se debe permitir que silencien las voces de los demás miembros”.

- *Decisión por resistencia.* Otra noción de pseudoconsenso es la creencia de que las personas deben permanecer en la sala hasta que toman una decisión, sin importar cuánto tiempo lleve (incluso si eso significa hasta las cuatro de la mañana, como bien recuerdan muchos activistas políticos de la era de los 60). Si las personas creen que deben seguir hablando de algo durante horas y horas hasta que todos estén de acuerdo, su reunión no está bien facilitada y/o su agenda no estuvo bien planificada. Un buen facilitador mantiene el cronograma planificado de la agenda y sugiere que los puntos no concluidos se presenten para futuras reuniones y/o envía los puntos al comité.
  - *Todos deciden todo.* Algunos grupos se sienten frustrados y agotados porque creen que todos en el grupo deben participar en cada decisión, sin importar cuán pequeña sea. No es verdad. Por lo general, se necesita todo el grupo para decidir las principales cuestiones de política; los asuntos más pequeños a menudo pueden ser decididos por comités, operando con lineamientos generales de o bajo la supervisión de todo el grupo. • “¡Yo bloqueo, yo bloqueo!”
- El pseudoconsenso parece especialmente prevalente en las comunidades de convivencia.

comunidades, cuyos miembros a menudo parecen malinterpretar el bloqueo. He oído hablar de grupos centrales de convivencia en los que las personas a veces bloqueaban propuestas porque, por ejemplo, alguien quería este tipo de puerta de entrada y no otra, diciendo: "Lo siento, pero eso simplemente no funciona para mí". Esto no es consenso; es autocomplacencia. Luego estaba la formación del grupo de convivencia donde un miembro que vivía en otro estado, al leer sobre una propuesta en particular en la agenda de la próxima reunión, envió un mensaje de que no estaba de acuerdo con la propuesta y la bloqueaba por adelantado, por lo que no habría necesidad de discutirlo. Este pobre hombre no tenía ni idea de que esto no se hace con consenso, ¡pero el grupo tampoco tenía ni idea, ya que lo dejaron hacerlo! Un grupo capacitado sabe que el bloqueo se usa solo cuando la "parte de la verdad" de alguien les muestra algo importante que el resto del grupo no ha visto. Uno usa este privilegio después de un tiempo de búsqueda del alma seria y objetiva. No comprender el privilegio de bloqueo es lo que puede hacer que el pseudoconsenso sea peligroso. Todo un grupo puede ser rehén de tal tiranía. (CONNECTICUT)

El proceso de Consenso Formal de Butler tiene una salvaguardia adicional, que algunos facilitadores del consenso denominan “objeción de principios”: un bloque solo puede mantenerse si es consistente con el propósito declarado del grupo. Si el grupo cree que no es consistente con su propósito, el bloqueo no es válido).

El consenso es como una motosierra. Puede cortar mucha madera, ¡pero también puede cortarte la pierna! El punto: debe estar capacitado para usar el consenso, o su uso inadecuado puede lastimarlo. No formarse en el consenso es otra forma de conflicto estructural.

## 62 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Rob Sandelin dice: "Si una sola persona en su grupo no entiende completamente el consenso, no lo use".

### Búsqueda de acuerdos: cuando no lo hace Quiere usar Consenso total

Los métodos de búsqueda de acuerdos se encuentran entre la votación por regla mayoritaria y el consenso y pueden incluir elementos de ambos.

**Votación por supermayoría.** Al igual que en el consenso, las personas intentan llegar a un acuerdo para una propuesta y modificar la propuesta según sea necesario, pero votan a favor o en contra. La propuesta debe recibir muchos más votos de "Si" que una mayoría simple para ser aprobada. Dependiendo de lo que el grupo haya decidido de antemano, la mayoría requerida puede oscilar entre el 55 y, digamos, el 95 por ciento.

**Votación alternativa.** El grupo intenta llegar a un consenso una o dos veces, y si no lo logran, recurren a un porcentaje de votación que el grupo ha decidido previamente, desde la regla de la mayoría (51 por ciento) hasta, digamos, un voto del 95 por ciento.

### Consenso-menos-uno o consenso-menos-dos.

En el consenso menos uno, una propuesta aún se aprueba incluso si alguien la bloquea (se necesitan dos para bloquear la propuesta para que no se apruebe). En consenso menos dos, una propuesta aún se aprueba incluso si dos personas la bloquean (se necesitan tres personas para bloquear la propuesta para que no se apruebe). La capacitadora de consenso Lysbeth Borie cree que estos términos son nombres inapropiados, ya que ninguno de los dos es en realidad "consenso", y sugiere que estos métodos podrían denominarse con mayor precisión acuerdo-menos-uno o unidad-menos-uno.

**La cláusula de extinción.** En consenso, una vez que se toma una decisión, se requiere el consenso de todos para

cambialo. Con una cláusula de caducidad, el grupo acuerda una propuesta por un período de tiempo determinado; digamos un mes, seis meses, un año, etc., en cuyo momento la decisión se suspende automáticamente y la situación vuelve a ser la que era antes. La decisión puede continuarse (o continuarse y modificarse) sólo por consenso de la totalidad.

Una cláusula de caducidad es una forma en que las personas que no apoyan totalmente una propuesta permiten que todo el grupo la pruebe durante un tiempo sin requerir el acuerdo de todo el grupo para rescindirla o modificarla más adelante si no funciona. .

El maestro de consenso Tree Bressen señala que para que las cláusulas de caducidad funcionen bien, el grupo debe tener una lista de agenda que funcione bien y un mecanismo de seguimiento de las decisiones para que el tema se vuelva a mencionar más tarde. De lo contrario, los miembros del grupo que aceptaron la decisión a regañadientes pueden no estar tan dispuestos la próxima vez que alguien proponga una cláusula de caducidad.

### Votación de múltiples ganadores

Otro método de toma de decisiones que reparte el poder por igual en un grupo consiste en encontrar la manera de que el mayor número de miembros obtengan lo que quieren al máximo. El voto multig ganador es un sistema adoptado a partir de las elecciones al Parlamento Europeo en el que cada persona obtiene un determinado número de votos para repartir entre una serie de opciones

Sharingwood Cohousing en el estado de Washington utiliza la votación de múltiples ganadores como método de gasto proporcional para su asignación anual de fondos discrecionales. Una vez al año, los miembros de Sharingwood organizan una "fiesta presupuestaria" para decidir qué proyectos financiarán el año siguiente. Se visten con ropa elegante para vino y queso en su Casa Común. Cada miembro recibe

un sobre de dinero ficticio a medida que ingresan, que representa su poder real en la decisión

haciendo. Esta es la cantidad de dinero en el fondo presupuestario discrecional para el año siguiente, dividido por el número de miembros de la comunidad — “votantes” — que asisten a la fiesta del presupuesto.

Varios miembros o comités patrocinan proyectos que les gustaría ver financiados los siguientes año, e instalar exhibiciones en la sala, que el invitados visitan durante la noche. Una “Nueva Retención La pantalla de pared, por ejemplo, puede tener una breve pared de roca de muestra y un miembro-defensor de la proyecto que explica los beneficios del proyecto.

Los invitados a la fiesta gastan varias cantidades de sus jugar con dinero en uno o más de los proyectos propuestos que más les gustan. Tan pronto como un proyecto se financia por completo, sus patrocinadores hacen sonar una campana y lo anuncian. — “¡El muro de contención está financiado!” - para el aplauso de todos. Dado que se proponen más proyectos para el próximo año para el que Sharingwood tiene dinero, no todos los proyectos obtienen suficiente financiación de dinero ficticio. Al final de los patrocinadores de la fiesta de presupuesto de la los proyectos menos financiados donan sus contribuciones a los proyectos casi financiados. De esta manera el mayor número de personas financian el mayor número de sus proyectos favoritos.

### Gobernanza Comunitaria — Difundir Poder ampliamente

En las comunidades, así como en los grupos centrales, no es necesario que cada uno decida todo, es demasiado pesado. Entonces, ¿cómo gestiona un grupo las decisiones para que el poder esté equilibrado y todos tengan entrada en decisiones, sin embargo, las reuniones no toman mucho tiempo, y la gente no se vuelve loca con los detalles? Él comunidades del “diez por ciento” descritas en este libro todos se gobiernan a sí mismos con reuniones de todo el grupo y una serie de comités más pequeños.

Consideremos el método utilizado por Earthaven Ecoaldea en Carolina del Norte. Las reuniones del grupo completo, llamadas Consejo, se llevan a cabo durante dos días, un fin de semana de un mes. En el Consejo, importantes y

una amplia gama de cuestiones comunitarias y de política son Decidido a partir de. El trabajo diario se cumple por comités más pequeños que supervisan las finanzas, la infraestructura física, los problemas de membresía, etc. Los comités son creados por el Consejo, y informarle. Los comités deciden sobre cuestiones y distribuir un registro de sus actas y todos decisiones a los miembros por correo electrónico y publicando ellos en la cocina y el Salón del Consejo. Después publicación, la comunidad tiene tres semanas en que ofrecer inquietudes con respecto a una decisión. En ese evento, la propuesta vuelve a la etapa de discusión para mayor refinamiento y revisión, que también se publica durante tres semanas para que todos estén bien. Si una decisión del comité no es cuestionada en el período de tres semanas, se mantiene. Este manera, cada miembro de la comunidad que lea el las actas de los comités pueden hacer un seguimiento de la actividad de cada comité y supervisar todas las decisiones de la comunidad. Además, los comités pueden presentar propuestas sobre temas más importantes al Consejo. para discusión y decisión del grupo.

### Más de una forma de decisión

#### ¿Haciendo?

Como hemos visto, aunque el consenso a menudo toma más tiempo que otros métodos, sus decisiones generalmente se implementan más rápido. Sin embargo, debido a que los grupos comunitarios en formación a veces deben decidir cosas rápidamente, particularmente cuando una compra de terrenos pueden estar involucrados, algunos veteranos de la comunidad recomiendan tener un proceso alternativo más rápido en lugar.

Y algunos grupos pueden tener más de una método de toma de decisiones, usando diferentes métodos para diferentes tipos de decisiones. Si algunos miembros de la comunidad son dueños de la propiedad y otros son inquilinos, por ejemplo, el grupo podría usar consenso para la mayoría de las decisiones, y un método de mayoría absoluta únicamente para las decisiones que afectan



## 64 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

El valor de la propiedad; o tener un órgano decisorio (que utiliza el consenso) compuesto únicamente por propietarios que toman decisiones que afectan el valor de la propiedad. (Sin embargo, hacerlo probablemente traerá problemas de poder, a menos que todos los miembros entiendan quién toma qué decisiones, y estoy de acuerdo con esto

cuando ingresan a la comunidad.) Es importante ser flexible y saber cuándo es apropiado ser inclusivo y cuándo ser más directivo en

Toma de decisiones. Debe estar de acuerdo de antemano en qué método está utilizando antes de iniciar un reunión.

## ESTILOS DE CONSENSO

**estilo cuántero.** Consensus fue desarrollado por cuánteros en la Inglaterra del siglo XVII como una extensión de sus creencias en la igualdad, la no violencia y la vida cotidiana accesibilidad a la guía divina. En las reuniones cuánteras la gente se sienta en silencio, busca un lugar de tranquilidad interior y orientación, y no ofrecen sus opiniones a menos que creen que están divinamente inspirados para hacerlo.

**Estilo nativo americano.** Ciertos nativos americanos Las tribus tradicionalmente han tomado decisiones en el contexto de ser movidos por el Espíritu antes de hablar, escuchándose respetuosamente unos a otros, y dándose particular peso a la voz de los ancianos de la comunidad.

**Estilo "comunitario".** Derivado de estas tradiciones y por el movimiento de comunidades contemporáneas, lo que llamo estilo "comunitario" considera las emociones que surgen en las reuniones como un aporte potencialmente relevante para decisiones Si alguien está enojado o llorando en una reunión, por ejemplo, un facilitador de estilo comunitario usaría el malestar de la persona como una oportunidad para averiguar qué "pedazos de verdad" sobre una propuesta o una dinámica de grupo que esos sentimientos puedan contener.

Consenso por orientación individual. Desarrollado por varios activistas comunitarios a principios de los 80 (incluyendo Betty Didcoct y miembros de la comunidad de Sirius), este método consiste en meditar y buscar espiritual orientación antes de comenzar la reunión, para que cualquier las decisiones pueden ser informadas por la intuición y espiritual Guía. Es muy similar a las prácticas de los cuánteros.

y los nativos americanos, pero sin un contexto específicamente religioso o cultural.

Formal Consenso. Facilitador CT Butler devel

Opió esto como un proceso paso a paso (por lo tanto, "formal") para abordar los problemas típicos del consenso tal como se utiliza por miembros de grupos activistas políticos. El primer paso, una vez que se hace una propuesta, es pedir solo aclarar preguntas. En el siguiente paso, las personas solo expresan objeciones y preocupaciones, que se escriben en un caballete grande. pad y agrupados según el tema. en el tercero paso se abordan estos grupos de preocupaciones, uno al un tiempo, con discusión y sugerencias para refinar o modificando la propuesta. El último paso es pedir consenso. Los pasos pueden ocurrir secuencialmente en una reunión, pero para temas más complejos o controvertidos, los temas generalmente se distribuyen en varias reuniones diferentes. Las propuestas pueden ser bloqueadas solo cuando el grupo está de acuerdo en que las razones de la persona para el bloqueo son basado en la visión y los valores del grupo, denominado "objeción de principio". Si no, el bloque se considera inválida y la propuesta se aprueba de todos modos. Este paso evita que un grupo sea interrumpido encubiertamente por alguien que no está alineado con la visión y los valores del grupo, como se encuentra a menudo en organizaciones sin fines de lucro y comunidades de covivienda Él encuentra que esta forma de el tratamiento del bloqueo permite a las organizaciones sin fines de lucro y cohousers incluir a estas personas sin ser rehenes de su capacidad para bloquear el movimiento del grupo hacia su propósito previsto.

Otros activistas comunitarios advierten contra el uso del llamado método de toma de decisiones "alternativo" además del consenso, por dos razones. Primero, si alguien bloquea una propuesta, las personas que quieren que se apruebe la propuesta pueden simplemente sentarse y decir: "No importa, cambiaremos al 75 por ciento de votos ahora y la aprobaremos de todos modos". El grupo no intentará seguir reelaborando y perfeccionando la propuesta para satisfacer las preocupaciones de esa persona.

En consenso, la idea es que cuando se satisfacen las inquietudes sobre una propuesta, *se toma una mejor decisión*. Es probable que un método de "alternativa" resulte en decisiones de menor calidad. (Y como señala la capacitadora de consenso Patricia Allison, la voluntad de detener el proceso de consenso y simplemente votar porque alguien tiene preocupaciones de bloqueo significa que el grupo realmente no está usando el consenso). En segundo lugar, muchos facilitadores señalan que el consenso no es solo un método sino una filosofía de inclusión.

Cuando los individuos son menos capaces de influir en las decisiones del grupo porque se ha cambiado a un método más rápido, lo ven como una ruptura de la confianza y la cohesión del grupo. Si hay presión sobre el grupo para decidir algo rápidamente, las personas no sentirán el tiempo o el espacio para ponerse en contacto y expresar sus preocupaciones. Podrían sentirse presionados a decidir algo que realmente no quieren y, como resultado, terminarían abandonando el grupo.

Creo que este problema depende de si desea iniciar una nueva comunidad principalmente para construir su infraestructura física y ver quién se unirá a usted con el tiempo, o para crear un lugar donde pueda disfrutar de la conexión y la amistad con su grupo existente. Si su motivo es principalmente crear una comunidad y vivir con quien resuena con su visión, es posible que desee utilizar un método de toma de decisiones más rápido que el consenso (como la votación por mayoría calificada), en estas circunstancias, independientemente de los miembros actuales. puedes perder

Si su razón es crear una comunidad con su grupo actual de amigos, es posible que desee un método más inclusivo como el consenso que genere apoyo y conexión, independientemente de las grandes ofertas de tierras que pueda tener que dejar pasar.

### ¿Qué método de toma de decisiones debe utilizar?

Si desea distribuir el poder ampliamente, ayudar a vincular al grupo más profundamente y evocar la sabiduría compartida del grupo para las decisiones, considere usar el consenso o un método de búsqueda de acuerdos (o ambos). Para distribuir los recursos entre una variedad de opciones, pruebe la votación de múltiples ganadores.

Y para realizar muchas tareas sin tomar el tiempo de todo el grupo, considere establecer sistemas como Earthaven's Council y com estructura del comité.

Si eligió el consenso, aquí hay algunas formas de capacitarse en él: • Lea la *Introducción al consenso* de Bea Briggs para obtener una excelente descripción general del proceso en sí, y especialmente cómo facilitar una reunión de consenso. Sugiero estudiarlo, sección por sección, en grupo. • Estudie el proceso de Consenso Formal en el libro de CT Butler, *On Consensus and Conflict*. Recomiendo el Consenso Formal para grupos sin experiencia, ya que creo que su proceso paso a paso es más fácil de aprender y más fácil de facilitar para los principiantes. • Visite otros grupos comunitarios o grupos activistas políticos y, como invitado, observe su proceso de consenso.

- Contrate a un capacitador de consenso para que salga y entrena a su grupo.
- Ofrecer apoyo a cualquier miembro del grupo que quiera aprender facilitación (incluyendo ayuda financiera para capacitación adicional), para que

## 66 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

terminará con un equipo de personas que pueden rotar el trabajo de facilitar sus reuniones.

Algunos grupos centrales y comunidades hacen todo lo posible para comprender y practicar bien el consenso, y sus reuniones lo demuestran. Sharingwood cohousing brinda la aprobación y el apoyo financiero necesarios para la capacitación continua de su equipo de procesos. Los miembros del grupo central de Earthaven organizaron capacitaciones tanto de Caroline Estes como de CT Butler.

En la segunda parte, veremos algunos de los consejos y herramientas técnicas para hacer crecer una comunidad, desde hacer acuerdos y establecer entidades legales hasta encontrar, financiar y desarrollar su propiedad comunitaria, y cómo recaudará suficiente dinero internamente para pagar préstamos inmobiliarios y gastos operativos.

La segunda parte:

Surgiendo nueva comunidad:



Técnicas y Herramientas

# Capítulo 7

## Acuerdos y Políticas: "Buenos Documentos hacer buenos amigos"

escuchar de nuestros abogados!" dijeron "Vas a Steve y Sandy, rostros sombríos, mientras salían del porche y se dirigían a su auto. Atónitos, Darren y Maria se pararon en la puerta y vieron a la pareja desaparecer por el largo camino de grava. Steve y Sandy habían dejado una comunidad que llamaré Cottonwood Springs unos días antes, diciendo que ya no querían ser parte de ella.

Acababan de regresar para exigir que se les devolvieran los 22.000 dólares de cuota de membresía y arrendamiento del sitio.

"Pero, pero... sabes que hemos gastado todo el dinero", respondió Darren, sin creer lo que escuchaba. "En el pago del globo, el techo nuevo, la reparación de la bomba".

Los abogados se presentaron al día siguiente con los papeles para una demanda. Steve y Sandy querían no solo la devolución de sus \$22,000 por cuotas de membresía y arrendamiento del sitio, sino \$15,000 más por honorarios legales y daños, y \$4,200 por "salarios atrasados", \$10 retroactivos por cada hora que habían trabajado en la nueva comunidad desde se habían unido a dos meses antes

Esto fue una pesadilla para Darren y Maria.

Después de reunirse durante tres años con otras personas interesadas en la comunidad, encontraron su tierra ideal, un rancho de 83 acres financiado por el propietario en una zona rural.

Montana, pero nadie más en el grupo estaba listo para dar el salto todavía. Apostando por el poder de su visión, la pareja invirtió la mayor parte de los ahorros de su vida en el pago inicial y se mudó al rancho, trayendo consigo su negocio de cerámica en el hogar.

Durante dos años acogieron a una serie de visitantes, pero nadie se hizo miembro.

"Por eso no terminamos nuestros estatutos", dice María, "ya que no queríamos tomar decisiones unilaterales sobre la comunidad sin conocer los deseos de los futuros miembros. Queremos que todos lo creen juntos".

Steve y Sandy fueron los primeros visitantes que realmente parecían "correctos". Amaban la tierra y la visión de una comunidad campesina autosuficiente, y tenían grandes habilidades: él era constructor, ella jardinera. Tenían suficiente dinero para las cuotas de membresía y arrendamiento del sitio, e incluso pudieron mudarse a la propiedad y vivir en su RV. Lo mejor de todo es que habían llegado a tiempo para evitar una crisis financiera inminente, ya que el primer pago global de \$13,000 por la propiedad vencía en unas pocas semanas. Los recién llegados parecían la respuesta a las preguntas de Darren y Maria.

oraciones.

El primer mes todos estaban eufóricos.

Disfrutando de la compañía del otro, dedicaron largas horas de trabajo arduo y gratificante para volver a techar el granero que se convertiría en su cocina/comedor, reemplazar la bomba del pozo y mejorar el sistema de riego.

"Nos pareció bien que no hubiéramos trabajado más en los estatutos", recuerda María, "porque estábamos trabajando muy duro para terminar el techo y el sistema de riego mientras el clima aún era bueno. Sabíamos que llegaríamos a eso más tarde".

El segundo mes, Sandy comenzó a señalar aspectos del plano del sitio de Cottonwood Spring que no le gustaban. ¿Podrían ella y Steve poner su casa allí, en lugar de donde el plano indica que deberían estar las casas? ¿Podrían construir su casa con materiales de construcción estándar?

en lugar de la alternativa más intensiva en mano de obra materiales que Darren y María querían para viviendas comunitarias?

Sandy y María comenzaron a ponerse nerviosas la una a la otra. María quería que Sandy dejara de intentar convertir Cottonwood Springs en algo que no era. No había contado con que la gente nueva quisiera *tanto* cambio. Sandy estaba frustrada, sintiéndose incapaz de co-crear el tipo de comunidad que ella y Steve habían imaginado. María asumió que las luchas de poder iniciales eran normales, dado que la vida en comunidad trae a colación los problemas de la gente.

Además, como veterana de mucho tiempo en problemas de procesos grupales, María vio el conflicto no como un problema sino como una oportunidad para finalmente conectarse más, una vez que el conflicto se resolvió a través de un profundo intercambio personal y llegando a un acuerdo común. Pero esas ideas eran ajenas a Sandy, quien tomó la creciente tensión como una señal de que las cosas no estaban funcionando. Las relaciones entre los fundadores y los recién llegados se deterioraron hasta que Darren y María propusieron tener una reunión de proceso sería. Pero esto era demasiado raro para Steve.

y Sandy, que pensó: "¿Eso no es comunidad!". Sintieron que no tenían más remedio que irse.

Y fue entonces cuando los recién llegados descubrieron que no había ninguna disposición para que los miembros salientes recuperaran su dinero.

Todo lo que Darren y María les habían mostrado eran descripciones escritas de sus ideas y visiones, y un conjunto de estatutos a medio terminar, "con los cuales", recuerda María, "*dijeron que estaban de acuerdo*". Pero sin contratos firmados o documentos legales, no hubo acuerdos sobre lo que cualquiera de las partes podía o no podía hacer. Los recién llegados no estaban obligados a adherirse a las visiones y planes del fundador; los fundadores no estaban obligados a pagar nada a nadie. Todo el mundo estaba descontento; pero por un trozo de papel firmado, ahí cuelga la historia.

Llegaron a un acuerdo extrajudicial. Al refinanciar la propiedad (que fue posible gracias al pago global y las mejoras recientes a la propiedad), Darren y María devolvieron a Steve y Sandy los \$22,000 de la membresía y las cuotas del sitio, pero no reclamos adicionales. Aunque los fundadores no perdieron su propiedad, perdieron mucho: una nueva amistad, la emoción de crear una comunidad real por fin y una gran cantidad de su propia energía y corazón para la comunidad. Steve y Sandy recuperaron su dinero, pero no su orgullo o dignidad heridos, y ciertamente no sus sueños comunitarios.

Disgustados y amargados, no querían volver a ver otra comunidad intencional.

Recordar las cosas de manera diferente

Historias reales como esta suceden con demasiada frecuencia.

Algunas comunidades en formación han hecho ver acuerdos bal - pero de ... qué fue lo que dijimos nuevo? *Puedo* recordar eso, de acuerdo con nuestro acuerdo de equidad de trabajo, si fuéramos a disolver nuestra comunidad y vender la propiedad. sería

## 70 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

compensados en salarios ganados reales, en cantidades reales en dólares. Pero *tal vez* recuerdes haber acordado que solo se me compensaría como un porcentaje del precio de venta. Esto nunca se convertiría en un problema, a menos que decidamos disolvernó y vender nuestra

propiedad. ¿Por qué la gente normalmente inteligente como nosotros no lo escribiría todo?

Aunque es desgarrador, porque es muy fácil de prevenir, muchas comunidades que se están formando fracasan o se hunden porque sus fundadores no escriben sus acuerdos desde el principio.

Meses o años después, cuando intentan evocar lo que pensaban que habían acordado, recuerdan las cosas de manera diferente. Desafortunadamente, incluso las personas con la mayor buena voluntad pueden recordar una conversación o un acuerdo de maneras tan divergentes que cada uno puede preguntarse si el otro está tratando de engañarlos, abusar de ellos o manipularlos. Esta es una de las más comunes y más devastadoras. decía! bombas de tiempo de conflicto estructural.

¿Por qué tantos aspirantes a comunitarios no ponen los acuerdos por escrito? ¿Por qué ocurre con tanta frecuencia este tipo de conflicto estructural?

Creo que muchas personas idealistas y visionarias piensan que la única razón para firmar un acuerdo o contrato sería evitar que alguien más los engañe. ¡¿Y quién quiere sugerir que sus colegas de la comunidad podrían hacer eso?! Es demasiado vergonzoso mencionarlo; no es cortés; es de mal gusto. "Si sugiero que escribamos esto y lo firmemos, ¿qué tipo de persona grosera podrían ser? crees que lo soy?

Luego está la angustia de las personas a las que les gustaría que el mundo fuera un lugar mejor, quieren ayudar a que se *convierta en* un lugar mejor, y no pueden decidirse a aceptar tales documentos porque, en algún nivel, ¿no sería eso simplemente *induciendo* desconfianza y sospecha? ¿No podríamos mantener la desconfianza y el posible engaño lejos de nosotros simplemente sin pensar en ello?

Las personas bien intencionadas como estas pueden mantener sus escrúpulos si tienen en cuenta estas tres tendencias del proceso de recordar: 1. Jack recuerda vívidamente lo que *quiso decir*, lo que creía y mentalmente imaginó vívidamente, pero no lo que realmente *dijo*.

(La gente a menudo no dice lo que quiere decir: no en un intento de engañar, sino debido a sus malas habilidades de comunicación). Sin saber lo que Jack quiso decir, Jill solo recuerda sus palabras reales. Pero eso no es lo que recuerda en absoluto.

2. Jill está segura de que recuerda lo que dijo Jack, pero en realidad no prestó mucha atención a sus palabras en ese momento. Más bien, inconscientemente estaba tan concentrada en lo que ella misma creía sobre el tema, que pensó que Jack había dicho lo que ella creía. Pero no es lo que dijo en absoluto. Recuerda lo que dijo, ¡pero no lo que *pensaba* Jill mientras lo

3. Jack dice algo y, al ver que Jill asiente con la cabeza, asume que la comunicación que *pretendía* en su mente fue la comunicación que *recibió* en la mente de ella. Pero no fue así. Jill interpretó lo que le oyó decir como algo completamente distinto. Una vez más, no están recordando lo mismo.

### Darse cada oportunidad de Éxito

La comunicación puede estropearse tanto y tan rápido que no tiene sentido *no* comprobarlo haciendo que un miembro del grupo escriba lo que todos creen que están de acuerdo y luego lo lea de nuevo, o que todos lo lean. *Ahora* es el momento de decir: "Espera un minuto; esto no es lo que acabamos de decir", en lugar de desenterrar las diferencias recordadas meses o años más tarde, cuando los ahorros de la vida de las personas o sus decisiones importantes de vida pueden ser en juego.

Obviamente, mejorará la forma en que todos recuerdan un acuerdo si no solo lo escribe, sino que también les pide a todos que lo firmen. Si bien no es apropiado para todo tipo de acuerdo o documento escrito, pretender ser los Ben Franklin y John Hancock de sus propias declaraciones puede ser gratificante, especialmente si los documentos se firman ceremonialmente. Por supuesto, también es una buena idea guardar sus acuerdos en un lugar seguro (o en dos lugares seguros diferentes) y consultarlos cuando sea necesario.

"Pero solo tener documentos escritos, o tenerlos con nuestras firmas, no garantiza nada", podría decir. "Cualquiera puede romper esos acuerdos en cualquier momento. ¿Qué es un pedazo de papel?"

Los contratos escritos formales entre personas y los documentos para las estructuras legales, como los estatutos, solo son vinculantes cuando alguien que no los cumple es llevado a los tribunales y obligado a cumplir bajo pena de multas o prisión. Y aunque esto ciertamente no es algo que desee que suceda, esta consecuencia potencial sirve como una especie de disuasión.

Un disuasivo más poderoso es la presión social. Los documentos legales y los contratos formales, así como otros tipos de acuerdos escritos, como actas de reuniones, registros de decisiones, normas de comportamiento, etc., pueden infringirse fácilmente, pero no sin que todos en la comunidad sepan que fueron incumplidos y por quién. La presión social y la posibilidad de descontento grupal pueden ser un fuerte motivador para mantener los acuerdos, incluso entre las personas que creen que no necesitarían tal presión para cumplir los acuerdos. La presión social funciona la mayor parte del tiempo, y ciertamente es mejor que lo que le sucedió a la gente de Cottonwood Springs.

"Los buenos documentos hacen buenos amigos", señala Vinnie McKenny, fundador de Elixir Farm, una exitosa granja de hierbas y pequeña comunidad intencional.

En Missouri. Vinnie sabe de lo que habla. Ella no solo ha creado un negocio exitoso y varios proyectos sin fines de lucro con varios amigos, sino que también tiene una sólida experiencia en el aspecto administrativo de las donaciones filantrópicas y ha trabajado con importantes donantes. Vinnie sabe cómo funciona el mundo, en mi opinión, y conoce el valor de hacer que todo lo acordado, incluso entre los mejores amigos, sea claro como el cristal y sin ambigüedades, y por escrito.

## Los acuerdos de su comunidad y Políticas

Tendrá acuerdos, a menudo llamados "políticas" o "directrices", tanto en la etapa de formación de la comunidad como más adelante, cuando esté viviendo en su propiedad. Los documentos de la etapa de formación podrían incluir documentos de visión y políticas sobre la membresía de su grupo y los procesos de toma de decisiones, las normas de comunicación, las finanzas y el proceso de búsqueda de tierras. Estos a menudo se registran en actas de reuniones, registros de decisiones, convenios y contratos informales.

A medida que establezca una entidad legal, compre una propiedad y se mude a la comunidad, probablemente hará acuerdos adicionales para los siguientes tipos de asuntos comunitarios: • Mano de obra comunitaria y cuotas únicas o periódicas adeudadas.

- Pautas ecológicas y de uso del suelo. •

Cómo se pagarán los gastos comunitarios continuos o periódicos; lo que sucede en caso de sobrecostos.

- Políticas para perros y otras mascotas, niños, ruido, uso de herramientas, conservación de agua o energía eléctrica, o uso de drogas, alcohol, tabaco o armas de fuego.

- Los procesos por los cuales los nuevos miembros se unen a la comunidad.



## 72 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

- Contribuciones financieras y requisitos laborales esperados de los nuevos miembros.
- Los procesos mediante los cuales los miembros pueden abandonar la comunidad, incluido cómo, o si, se les reembolsará cualquiera de sus cuotas de membresía u otros gastos.
- Normas de comportamiento, incluyendo cómo la comunidad manejará a las personas que violen esas normas y las consecuencias de hacerlo.
- Motivos y el proceso de pedirle a alguien que abandone la comunidad.

Algunos de estos acuerdos se registrarán en los documentos formales asociados con la entidad legal que formará para comprar terrenos juntos, o para realizar actividades sin fines de lucro u operar un negocio de propiedad comunitaria. Estos pueden incluir artículos de incorporación y estatutos (corporaciones), acuerdos de sociedad (sociedades) o acuerdos operativos (sociedades de responsabilidad limitada), por ejemplo, según la(s) estructura(s) legal(es) que elija. (Estos serán examinados más de cerca en los Capítulos 15 y 16.)

Otros acuerdos pueden registrarse en documentos como arrendamientos, pagarés, escrituras de bienes raíces y contratos, y otros pueden estar en políticas simples que su grupo redacta, aprueba e implementa.

Muchas comunidades en formación están tan abrumadas con las tareas de organización o construcción en sus primeros años, o simplemente no anticipan lo que podrían necesitar, que crean ciertas políticas y acuerdos solo cuando una crisis revela la necesidad de ellos.

Eso es lo que le pasó a la Sociedad de Alternativas Comunitarias en Vancouver. Si bien tenían acuerdos sobre los requisitos financieros y laborales, y pautas sobre cómo usarían y mantendrían sus instalaciones comunes,

no tenía una política sobre el comportamiento de las personas, ya que todos parecían comportarse razonablemente bien. Los conflictos normales fueron manejados por sus procesos de comunicación, y sus diferencias de opinión fueron abordadas en reuniones de consenso. Pero después de vivir juntos en relativa armonía durante 11 años, descubrieron que un miembro había hecho algo tan inaceptable que forzó el problema. Se dieron cuenta de que necesitaban reglas sobre el comportamiento y, lo que es más importante, un acuerdo sobre qué hacer si alguien las incumplía. El grupo ideó una de las políticas de comportamiento comunitario más sabias y humanas que he visto, con no solo una descripción clara de los derechos y responsabilidades de los miembros, sino también una serie graduada de consecuencias cuando alguien las viola.

Otras comunidades anticipan los tipos de acuerdos que necesitarán con el tiempo y comienzan a crearlos desde el principio, como lo hicieron los fundadores de la comunidad Abundant Dawn en Virginia (la mayoría de los cuales había vivido anteriormente en otras comunidades). Comenzaron a trabajar en sus políticas y acuerdos en 1994, tres años antes de encontrar y mudarse a su tierra. Algunos de estos fueron una colección de diferentes acuerdos que hicieron a lo largo del tiempo, que luego compilaron como una política sobre un tema determinado.

En otros casos simplemente se sentaron y crearon una política paso a paso. A la fecha de redacción de este informe, ocho años después, se concretan algunos acuerdos; otros son aprobados por todo el grupo pero necesitan más trabajo; aún otros están en forma de borrador y aún no han sido finalizados. Han guardado la escritura real de algunos contratos y arrendamientos formales hasta que hayan acordado las políticas que contendrán esos contratos.

Sus acuerdos, algunos de los cuales se enumeran a continuación, ilustran los tipos de problemas que la mayoría de las comunidades en formación abordan tarde o temprano, según sus arreglos de vivienda y el grado de recursos compartidos. Estos son los tipos de problemas que su grupo deberá considerar. Te sugiero

## ACUERDOS Y POLÍTICAS: "LOS BUENOS DOCUMENTOS HACEN BUENOS AMIGOS" 73

use la lista de Abundant Dawn para estimular su propio pensamiento sobre qué acuerdos quiere hacer su grupo y cuándo.

Crear acuerdos como estos es un asunto serio y requiere mucho tiempo y cuidado. (Los fundadores de Abundant Dawn estiman que la cantidad de horas-persona que han dedicado a crear sus acuerdos, tanto en comités como en reuniones comunitarias, es de miles). Algunas personas podrían considerar excesiva la cantidad y la complejidad de los acuerdos de Abundant Dawn. pero creo que es inteligente. Esta es una comunidad fundada por comunitarios experimentados, y es uno del diez por ciento.

### Acuerdos del Amanecer Abundante

**Declaración de la visión.** El quién, qué y por qué de la comunidad de Abundant Dawn.

**Artículos de incorporación y estatutos.** Parte de los documentos de Abundant Dawn como una organización sin fines de lucro no exenta.

**Política de membresía.** Derechos y responsabilidades para diferentes tipos de membresía, compromisos, años sabáticos, miembros a tiempo parcial, cómo finaliza la membresía.

**Descripción general de la estructura de la comunidad.** Secciones sobre la estructura legal de la comunidad, la cultura de la comunidad, la toma de decisiones y la gobernanza, la estructura de grupos, la formación de grupos, la tarifa de ingreso a grupos. (Un "grupo" es una subcomunidad más pequeña dentro de Abundant Dawn). Este documento trata de equilibrar el deseo de libertad de los miembros con su deseo de no verse afectados negativamente por las elecciones hechas por sus vecinos (con respecto al ruido, la desnudez, etc.).

**Política Alimentaria.** Descripción de la compra de alimentos a granel

y distribución, uso del jardín comunitario y cómo se comparten los recursos alimentarios.

**Documento de Resolución de Conflictos.** Más un plan en evolución que una política, este documento describe métodos para resolver conflictos, que incluyen, entre otros, reuniones de proceso de todo el grupo.

**Política financiera.** El resumen financiero abarca todos los acuerdos sobre el dinero, incluidas todas las fuentes de ingresos y gastos de la comunidad, las obligaciones financieras de los miembros, lo que la comunidad paga y lo que no, y lo que sucede en una emergencia financiera. El Acuerdo de fórmula describe su fórmula para determinar las tarifas mensuales adeudadas por cada grupo o subcomunidad dentro de Abundant Dawn, según la cantidad actual de personas y automóviles del grupo y los ingresos anuales de cada miembro del grupo.

**Política de visitantes.** Directrices sobre cómo recibir visitantes que buscan una comunidad a la que unirse.

**Política Comercial Terrestre.** Cómo los miembros poseen y operan negocios en la comunidad, incluidas las relaciones financieras, el control de la comunidad, los no miembros como copropietarios o empleados, permisos y contratos.

**Ordenación del Territorio.** Plano general del sitio para la tierra comunitaria.

**Directrices Ambientales para la Edificación.** Descripción de los distintos factores de sostenibilidad a considerar en la construcción de una vivienda.

**Política Forestal.** Pautas para el uso y cuidado del bosque, incluyendo cuándo y cómo se pueden cortar árboles, cómo se puede recolectar leña, etc.

## 74 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

**Política de mascotas.** Cuántos perros y gatos puede tener cada manada y cómo minimizar el impacto de los animales (especialmente el impacto de los gatos y perros al aire libre) tanto en la vida silvestre que ya estaba allí como en otros miembros de la comunidad.

**Política de expulsión.** Qué puede ser una ofensa expulsable y cómo se le pedirá a un miembro que se vaya, resolución financiera, etc.

**Fin de la comunidad Abundant Dawn tal como la conocemos.** Si el grupo no podía continuar como comunidad, este acuerdo muestra cómo

disolvería la entidad legal, vendería su propiedad a un fideicomiso de tierras o se convertiría en un fideicomiso de tierras, continuaría viviendo en las casas que ha construido y desembolsaría cualquier activo. Este fue un acuerdo extremadamente difícil de crear, y pocas comunidades piensan en esto por adelantado. (Pero es una buena planificación)

Uno de los conjuntos de acuerdos más significativos de su grupo será el integrado en los documentos de la entidad legal a través de la cual serán propietarios de la propiedad juntos. Los veremos a continuación.

### TU POLÍTICA DE MASCOTAS

Una vez que se mude a su propiedad, su comunidad definitivamente necesitará una política de mascotas, ya que las mascotas, especialmente los perros, crean algunos de los conflictos más espinosos que enfrentan las comunidades. A principios de la década de 1980, por ejemplo, un grupo de habitantes de la ciudad se mudó al Medio Oeste rural para comenzar su nueva comunidad espiritual. Si bien no tenían ningún acuerdo (creyendo que las personas espirituales como ellos no necesitaban ninguno), olvidaron que los perros que ya no están en los patios se convierten naturalmente en la pesadilla de las comunidades: una manada de caza. Sus perros ahora liberados siguieron exuberantemente sus instintos y mataron a varios pequeños mamíferos, incluidos gatitos y gatos pertenecientes a otros miembros. La comunidad estalló en un conflicto desgarrador. Algunos miembros estaban furiosos por la pérdida de sus mascotas y temían que los perros pudieran matar a otros gatos o incluso atacar a sus hijos. Los dueños de los perros estaban furiosos y a la defensiva, ya que su amado perro de la familia no podía ser culpable: eran los perros de los miembros. Se puso tan feo que algunos padres otro amenazaron con dispararles a los perros en cuanto los vieran. Aturdida por el alboroto, la comunidad finalmente decidió que, después de todo, tal vez necesitarían reglas y acordaron que todos los perros de la comunidad serían cercados.

Jaurías de perros, perros que ladran, excrementos de perros, perros con pulgas, perros que cavan jardines y perros que ahuyentan a la vida silvestre son algunos de los problemas que surgen en torno a la vida del hombre. mejor amigo en la comunidad. Los gatos también pueden ser un problema en las comunidades, ya que algunos expertos estiman que un gato mata aproximadamente 100 animales pequeños y pájaros en el transcurso de un año. Y, sin embargo, a veces las comunidades quieren perros para disuadir a los ciervos que comen jardines, o gatos para eliminar los roedores que se meten en los suministros de alimentos. Entonces, si bien Fido y Fluffy pueden ser bienvenidos, deben administrarse. Algunas comunidades tienen acuerdos de que los perros y gatos deben usar pequeños cascabeles en el cuello para advertir a los animales silvestres de su aproximación, o que los perros deben estar cercados y atados.

Reconociendo que las mascotas podían ser miembros importantes de la familia, los fundadores de Earthaven permitieron que las personas se quedaran con sus perros cuando se mudaron a la tierra (aunque no más de cinco o seis en total en la propiedad), pero no adquirieron nuevas mascotas cuando sus mascotas murió. Abundant Dawn elaboró un plan único que regula la cantidad de perros y gatos por vecindario, según la población del vecindario. (Consulte "Política de mascotas, Abundant Dawn". Apéndice 2, página 235).

# Capítulo 8

## Haciéndolo Realidad: Estableciendo Su Entidad Legal

**“NO , NO QUIERO QUE TENGAMOS  
entidades legales o formar una corporación!**

¡Las corporaciones y los abogados son lo que está mal en este país!”. Así lo declaró cofundador de una comunidad de empresas emergentes en la que una vez estuve involucrado. Estaba dispuesta a crear acuerdos y políticas comunitarias, pero no una corporación legal. Si bien sabía que nuestro grupo necesitaba una entidad legal para poseer una propiedad juntos, ciertamente entendí su punto.

Las corporaciones son entidades que bajo la ley son tratadas como si tuvieran los derechos de personas reales, pero permiten que las personas reales que las dirigen contraigan deudas, violen el medio ambiente o dañen a otros sin consecuencias personales para ellos. Y cuando la mayoría de la gente piensa en “corporación”, piensan en grandes corporaciones multinacionales. Armadas con millones de dólares y flotas de abogados, las grandes corporaciones pueden negar, evadir y retrasar el enjuiciamiento por delitos ambientales y de otro tipo por los cuales una persona individual sería rápidamente encarcelada. No es de extrañar que muchas de las personas más interesadas en crear una cultura alternativa más cooperativa sean adversas a las “corporaciones” y las “entidades legales”.

Sin embargo, debemos formarlos, si queremos protegernos de juicios potencialmente ruinosos, impuestos exorbitantes o la responsabilidad repentina de pagar deudas que no acordamos. Las personas jurídicas son en sí mismas neutrales. (Y solo algunas personas jurídicas

son literalmente corporaciones.) Es cuando las personas usan estas estructuras para dañar a otros y evitar la

responsabilidad que se vuelven objetables.

Podemos usar estas estructuras para crear una forma de vida más sostenible y cooperativa y, mediante la demostración, influir en nuestra cultura para que sea mejor.

### Por qué necesita una entidad legal — Antes Comprando su propiedad

¿Por qué su comunidad necesita formar una entidad legal? Primero, necesitará uno para comprar su propiedad y para poseerla juntos a lo largo de los años.

(Técnicamente, puede comprar una propiedad como un grupo sin entidad legal, pero no se recomiendan sus opciones predeterminadas, tenencia en común y tenencia conjunta. Consulte el Capítulo 15). En segundo lugar, necesitará una entidad legal (que podría ser una uno separado) para poseer y administrar cualquier negocio de propiedad de la comunidad o para administrar cualquier actividad sin fines de lucro, especialmente si desea recibir donaciones deducibles de impuestos para esas actividades.

Considere las consecuencias si no tiene una entidad legal. Pueden surgir conflictos serios y potencialmente mortales en la comunidad con respecto a:

- derechos de propiedad y responsabilidades de los miembros
- vulnerabilidad a los acreedores y demandas

## 76 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

con respecto a los bienes personales de los miembros

- compensación económica por marcharse miembros
- cuestiones sobre quién tiene el título de propiedad y qué sucede si el grupo se disuelve y vende sus activos

Sin mencionar que, sin elegir una entidad en particular, podría terminar pagando impuestos exorbitantes e innecesarios. No tener una persona jurídica para su comunidad es definitivamente una bomba de tiempo de conflicto estructural que algún día podría estallar su grupo aparte.

### ¿POR QUÉ CONSTITUIR UNA ENTIDAD JURÍDICA?

1. Tener una persona jurídica hará el proceso de compra tierra más fácil. Un vendedor o una institución de préstamo tomará una entidad legal con decenas de miles en el banco y un breve historial de crédito más en serio que una colección de individuos que intentan comprar una propiedad juntos.
2. Los acuerdos que el grupo celebre como parte de los documentos de su entidad legal (como acuerdos operativos o estatutos), serán compatibles con la ley estatal, y por lo tanto legalmente exigible. Si un miembro viola uno de estos acuerdos, los otros miembros tienen la fuerza de la ley detrás de ellos para inducir a la miembro errante a cumplir.
3. Algunas personas jurídicas son más compatibles que otras por las diversas formas en que pueden poseer propiedades juntos, tales como: (a) todos son propietarios de la propiedad en común; (b) cada hogar posee su propia parcela individual; o (c) cada hogar posee su propia parcela individual y todos juntos son dueños del resto de la propiedad en común.
4. Dado que el IRS y el estado cobrarán impuestos a su comunidad según la entidad jurídica que haya elegido, también podría elegir uno que ahorre la mayor cantidad de impuestos en relación con las circunstancias particulares de su comunidad.

Por lo tanto, los criterios para elegir la entidad legal de su comunidad para la propiedad de la propiedad por lo general depende de qué tan bien pueda (1) proteger su miembros de posibles juicios u otra responsabilidad financiera, (2) evitar impuestos innecesarios, (3) permitir que su comunidad tenga el título de propiedad de la tierra y estructurar el uso de la tierra y la toma de decisiones derechos de la manera que desee, (4) permita que su comunidad logre su propósito, y (5) refleje sus valores. (Consulte el Capítulo 15.)

Algunas comunidades tienen distintas personas jurídicas para cada tipo de actividad; otros realizan diversas actividades bajo una estructura legal. Y ya que ninguna entidad legal está diseñada específicamente para comunidades intencionales (excepto 501 (d) organizaciones sin fines de lucro creadas para los Shakers) debemos pedir prestado de las diversas estructuras legales diseñadas para operar negocios, juntar dinero para inversiones o tener tierras en común, y dar forma estas estructuras para adaptarse a las necesidades particulares de nuestra comunidad.

“Espera un minuto, *nuestra* comunidad no será como eso”, se podría decir. “Vamos a crear algo hermoso y noble, no un *negocio*”.

Ah, pero sus transacciones financieras deben llevarse a cabo de manera profesional. Después de todo, probablemente estará tratando con cientos de miles de dólares y necesitará acuerdos claros y justos. Y, cuando llegas a eso, tu comunidad es un negocio, ya que implica que usted ponga esto dinero juntos y acordando cómo lo gastarás, cómo recaudará más cuando sea necesario y cómo tratará de manera justa cualquier superávit o déficit.

### usar un abogado

Si, definitivamente deberías tener una inmobiliaria. abogado cuando compra su propiedad, y un abogado con experiencia en derecho tributario para ayudarlo a configurar el entidad legal con la que será dueño de su propiedad. Espera hasta que hayas aprendido tanto como sea posible

sin embargo, sobre las opciones legales más probables de su comunidad antes de contratar una. Por un lado, estará empoderado, porque la información es poder. También evitará pagarle a un abogado para que pase varias sesiones costosas desmitificando el ámbito de la legalidad comercial antes incluso de comenzar a redactar un documento. No os sentiréis suplicantes ni aficionados. No se sentirá abrumado ni intimidado.

También recomiendo contratar a un contador fiscal experimentado o CPA. El punto, después de todo, es elegir una entidad legal que no solo refleje sus valores, sino que también le ahorre la mayor cantidad de dinero de impuestos. Los contadores fiscales y los CPA a menudo saben más sobre los matices de estos problemas financieros que los abogados.

Pocos abogados o contadores saben algo sobre comunidades intencionales: otra rea

hijo por aprender todo lo que pueda sobre las posibles entidades legales y elegir varias posibles antes de ver al abogado. A una tarifa por hora que podría ser de varios cientos de dólares, no querrás tener que *pagarle* al abogado o al contador de educación él o ella en cuanto a lo que un com intencional comunidad está antes de pedir ingenuamente una estructura legal sugerida. Querrá haber escrito una definición clara y concisa de su comunidad intencional planificada, junto con varias opciones legales posibles para lograrlo, antes de cruzar la puerta.

La mayoría de los abogados no saben mucho sobre la gama completa de entidades comerciales y de inversión, pero tienden a especializarse y probablemente lo orientarán hacia las entidades que conocen mejor. Esto puede resultar en su desventaja, ya que su comunidad puede terminar usando la estructura legal equivocada como un zapato que no le queda bien. Sepa qué estructuras parecen la mejor combinación antes de buscar ayuda legal, elija especialistas en las estructuras *que* desea.

Pero antes de nada de esto, toda su comunidad debe estar absolutamente alineada y clara sobre lo que está tratando de hacer.

“Recuerde”, dice Dave Henson, de Sowing Circle/OAEC, “su abogado (o su CPA) trabaja para *usted*. Sus consejos sobre cuestiones organizativas son tan buenos como la claridad de su comunidad sobre sus objetivos económicos y organizativos”.

Una vez que usted y el abogado (o usted y su contador fiscal) hayan elegido una entidad legal, pueden ahorrar mucho más en los honorarios de los abogados si redactan sus documentos operativos y de puesta en marcha ustedes mismos, y hacen que el abogado o el asesor fiscal los revise en busca de cualquier disposiciones específicas aplicables a su estado o provincia. Los laicos pueden redactar sus propios documentos legales, con la ayuda adecuada. Nolo Press, una editorial de libros legales de autoayuda, ofrece libros y software paso a paso sobre cómo formar sus propias sociedades, LLC, corporaciones (para ciertos estados) y corporaciones sin fines de lucro en los EE. Counsel Press hace lo mismo en Canadá. Nolo Press y Community Associations Institute (CAI), una organización que educa y representa a propietarios de viviendas y asociaciones de condominios en los EE. UU., pronto publicarán libros sobre cómo crear sus propias asociaciones comunitarias.

Sin embargo, tenga cuidado. Al menos un abogado me dijo que hacerlo de esta manera puede costarle *más* dinero a un grupo comunitario, pero solo si las personas cambian de opinión varias veces y solicitan múltiples revisiones, lo que aumenta las horas facturables del abogado.

Si está solicitando el estado fiscal sin fines de lucro, es posible que desee que su abogado o asesor fiscal también revise su formulario de solicitud de exención de impuestos federal (y, si corresponde, estatal). Arréglole para que su abogado responda sus preguntas específicas y revise, no reescriba, los formularios.

## 78 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

has preparado. (También pueden presentar sus solicitudes ante el estado).

¿Por qué no lo hacen todo ustedes mismos y se saltan los honorarios legales? Un abogado experimentado puede detectar problemas potenciales y sugerir soluciones.

Él o ella puede estar familiarizado con otros casos similares y se asegurará de que los problemas que le sucedieron a un grupo no le sucedan a *usted*. Un buen abogado bien vale el dinero, pero si su grupo está lo más informado posible desde el principio, necesitará mucho menos de su tiempo.

Sugiero usar los Capítulos 15 y 16 como una descripción general de la gama de entidades legales comúnmente utilizadas por las comunidades intencionales. Luego, su grupo puede realizar un seguimiento con una exploración en profundidad de las entidades legales que más atraen. Puede hacer esto con libros y software específicos, ciertas organizaciones de servicios y una consulta con un contador de impuestos local. (Consulte el sitio web del autor para obtener recursos). Una vez que sepa más, elija dos o más estructuras legales para poseer tierras que parezcan más adecuadas para su grupo. Luego elija un abogado para que lo ayude a tomar su decisión final. Para ahorrar más dinero, redacte sus documentos usted mismo y haga que su abogado los revise.

¿Cuántas personas en su grupo deberían familiarizarse con los asuntos legales? ¿Puede hacerlo una sola persona? Teóricamente, sí. Dave Henson hizo el trabajo preliminar legal para Sowing Circle/OAEC, al igual que Velma Kahn para Abundant Dawn. Sin embargo, Dave sugiere que no lo deje en manos de un solo individuo, sino que forme un pequeño comité. Después de hacer la investigación básica, dice, el comité debe presentar a todo el grupo las mejores opciones para las entidades legales de la comunidad. Fomente una discusión extensa. Si todavía hay preguntas o inquietudes, deje que el comité regrese e investigue más e informe al grupo.

Cualquiera que sea la entidad legal (o entidades) que elija, recomiendo que *toda* la comunidad

los miembros, no solo los que tienen experiencia en negocios y finanzas, estén lo más informados posible sobre estos asuntos. El conocimiento y la comprensión de toda la comunidad ayuda al grupo a funcionar de manera más inteligente y, lo que es más importante, ayuda a igualar las relaciones de poder dentro de la comunidad. Puede evitar que el dilema común de que el poder se concentre en la intelectualidad empresarial/financiera, con todo el resentimiento concomitante y el conflicto potencial que esto puede engendrar.

### Encontrar el abogado adecuado

Querrá a alguien experimentado, pero de mente abierta y lo suficientemente flexible como para comprender lo que está tratando de hacer. Su abogado debe estar dispuesto y ser capaz de ayudarlo a dar forma a la entidad legal, siempre que sea posible, para que se ajuste a los valores y necesidades de su comunidad. La mejor opción sería un abogado que conozca personalmente y en quien confíe, que tenga experiencia en derecho fiscal e inmobiliario, particularmente en lo que se refiere a las estructuras legales que está explorando. ¡Esto puede ser una tarea difícil! La siguiente mejor opción sería encontrar comunidades intencionales en su área que estén usando una o más de las estructuras legales que está considerando, y preguntarles si recomendarían el(los) abogado(s) que usaron. En su comunidad más amplia, podría preguntar lo mismo a los empresarios que utilizan las estructuras legales que está considerando.

Si está utilizando un servicio de referencia legal local, le recomiendo que use solo los administrados por el colegio de abogados local o una asociación local sin fines de lucro, en lugar de los servicios de referencia comerciales privados. Y utilice sólo aquellos que le remitan abogados con experiencia en este tipo de derecho que ofrecen una consulta gratuita o con descuento como parte del programa de referencia. Evite aquellos que simplemente remiten a los abogados de forma estrictamente rotativa. ¿Y qué pasa con las clínicas de derecho de bajo costo? Por lo general, facturan los servicios a una tarifa más alta que su tarifa de consulta inicial,

su rotación de personal suele ser alta y su experiencia con los asuntos legales y fiscales de las entidades que está explorando puede ser baja. Sugiero usar una clínica de bajo costo solo para información general y usar un abogado más especializado para su trabajo legal real.

Al elegir un abogado, lo mejor es ponerse en contacto con varios abogados, entrevistarlos y obtener referencias, y después de elegir uno, crear un acuerdo por escrito sobre todos los honorarios y servicios contratados.

A veces, la elección correcta será obvia. Cuando exploró posibles entidades legales para Abundant Dawn, Velma Kahn pasó varios días en una biblioteca de derecho investigando jurisprudencia relevante para los problemas fiscales de su comunidad en formación. Finalmente encontró un caso que parecía sentar el precedente correcto y llamó a varios abogados de impuestos para evaluarlos. Pero ninguno parecía entender lo que ella quería, o entender que alguien que no era abogado como ella podría haber descubierto algo nuevo.

Excepto uno. "¿Cuál es el número de caso?" preguntó, interesado. "Me gustaría buscar eso yo mismo.

"Ah", dijo. "Hemos encontrado a nuestro abogado".

Como se mencionó anteriormente, debe configurar su entidad legal *antes de* comprar una propiedad. Sin embargo, será más fácil visualizar y comparar varios tipos de entidades legales si usamos ejemplos de comunidades con las que se ha familiarizado. Así que primero conozcamos a esas comunidades y aprendamos cómo compraron, financiaron y desarrollaron sus tierras.

(Más adelante, examinaremos las entidades legales que usaron para lograr esto).

Para muchos fundadores, este próximo paso es la parte "más jugosa" de comenzar una nueva comunidad: la gran aventura de comprar tierras.



# Capítulo 9

## La gran aventura de comprar tierras

EN 1995, CUANDO LOS SEIS cofundadores de Conejo Bailarín se dispuso a encontrar una propiedad para su ecoaldea, se encontraron con los desafíos típicos que los grupos centrales a menudo enfrentan en este punto. (En este libro, las palabras “propiedad” y “tierra” son usado indistintamente para referirse a la propiedad de su la comunidad comprará, ya sea un terreno en bruto, una propiedad desarrollada o parcialmente desarrollada, o una casa o edificio de apartamentos.)

Dancing Rabbit había comenzado en 1993, cuando un docena de amigos y activistas ambientales en La Universidad de Stanford en California decidió crear una ecoaldea para aprender, demostrar y enseñar a otros lo que llamaron “sustentabilidad ambiental radical”. Imaginaron un pequeño, asentamiento localmente autosuficiente de 500 a 1000, con subcomunidades de menores ingresos compartidos grupos, comunidades de convivencia e individuales hogares

Muchos de los activistas vivían en una cooperativa de viviendas para estudiantes en Stanford y ya habían tenido una gusto por la vida compartida y la toma de decisiones por consenso. Impulsado por la experiencia de vida en comunidad y ambientales, lanzaron Bailando Rabbit como una asociación incorporada. A través de comidas compartidas mensuales, un boletín informativo y un correo electrónico tablón de anuncios, finalmente se convirtieron en un grupo

de casi 20 en sus comidas compartidas mensuales, y de alrededor de 100 en su red de correo electrónico, principalmente en las ciudades universitarias de Palo en el norte de California Alto, Berkeley y Davis. En 1995, cuando muchos del grupo se habían graduado de Stanford, seis de se mudaron a un hogar compartido en Berkeley y comenzó a investigar lo que se necesita para crear un ecoaldea.

Uno de su grupo, Cecil Scheib, se había graduado antes y había pasado el último año más o menos viajando por el condado para aprender más sobre comunidades intencionales, visitar posibles comunidades para unirse y recopilar información sobre la construcción natural y las posibles regiones para su ecoaldea. Otro activista del Conejo Bailarín hizo lo mismo mismo, centrándose principalmente en áreas deseables en California del norte.

Los primeros duros realty's el Conejo Bailarín Los fundadores con los que se encontraron fueron las reglamentaciones de zonificación del condado, los códigos de construcción y las reglamentaciones del departamento de salud que no permitían los desarrollos sostenibles.

### Barreras Legales a la Sustentabilidad Desarrollo

Aprendieron, por ejemplo, que simplemente poseer la propiedad no significa que puedas hacer lo que quieras quiere con eso.

En muchas ciudades, pueblos y condados, las normas de zonificación con respecto a la densidad de población prohíben construir más de un cierto número de viviendas por acre o agrupar casas y dejar gran parte de la propiedad en espacios abiertos, requiriendo en cambio que cada casa se asiente en sus propias casas del mismo tamaño. lote. En el suroeste y partes de las Grandes Llanuras, donde la lluvia es escasa y el nivel de derretimiento de la nieve o los acuíferos submarinos determina la densidad, las normas de zonificación a menudo no permiten más de una casa por cada 35 acres. Zonas del Oeste

### La costa sin lluvias de verano a menudo no permite

más de una casa por cada cinco acres, mientras que muchos municipios en el noreste no permiten más de una casa por cada 50 pies de frente a la carretera. (El problema en el noreste no es el agua, sino el dinero. Los ingresos de un barco de la ciudad provienen en gran medida de los impuestos sobre la propiedad, y los presupuestos para los servicios municipales generalmente se estiman en un hogar por lote. Si bien permitir una mayor densidad en un lote no rompería presupuesto, si dicha densidad permitiera que muchos propietarios aumentaran su población, podría abrumar a la escuela, los bomberos, la policía u otros servicios del municipio). junta de supervisores para una variación de zonificación o un permiso de uso especial, lo que generalmente significa celebrar una audiencia pública con los vecinos potenciales. Como han aprendido muchos grupos de convivencia que forman, las opiniones de los vecinos pueden hacer o deshacer un proyecto.

La mayoría de los pueblos y ciudades, y un número cada vez mayor de condados rurales, han adoptado el Código Uniforme de Construcción (o el Código de Construcción del Sur), o tienen su propio código de construcción local que establece qué métodos y materiales de construcción se pueden usar. Este es un intento de proteger a los gobiernos locales de las demandas presentadas por personas lesionadas debido a una construcción defectuosa o para evitar que las viviendas se deterioren.

demasiado rápido, lo que podría afectar negativamente a los bancos y otras instituciones crediticias locales con hipotecas sobre esas casas. Por lo tanto, las técnicas de construcción natural probadas en el tiempo, como los cimientos de zanjas de escombros o la construcción con balas de paja o mazorcas, el relleno de paja y arcilla, los pisos a base de tierra, los techos vivos o las paredes enlucidas con tierra, a menudo son ilegales porque pocos ingenieros Las especificaciones están disponibles para las capacidades de carga, la durabilidad o los aspectos de repelencia a la humedad de estas técnicas. La mayoría de los condados que permiten este tipo de construcción lo hacen de forma predeterminada porque están escasamente poblados; o tienen poca o ninguna zonificación, o carecen de suficientes ingresos por impuestos a la propiedad para pagar a los inspectores para monitorear o hacer cumplir los códigos de construcción. Y aunque un número cada vez mayor de condados ha estado permitiendo métodos de construcción naturales bajo permisos "experimentales" (que generalmente requieren la aprobación de un ingeniero, protegiendo al gobierno local de responsabilidad), no muchos condados permitieron estos métodos cuando los fundadores de Dancing Rabbit estaban realizando su búsqueda. Al momento de escribir este artículo, a menudo es difícil o imposible obtener la aprobación de tales edificios.

Aunque no tiene sentido lógico, las captaciones de agua de los techos no están permitidas en muchas regiones del oeste, ya que cualquier lluvia que cae sobre un lugar determinado "pertenece" legalmente a la capa freática debajo de él, y no debe ser manipulada por humanos que interfieren. a pesar de que tal lluvia solo puede correr a través de los fregaderos o huertos de las personas antes de unirse al agua subterránea debajo.

En la mayoría de los condados, el reciclaje de aguas grises o los humedales construidos son ilegales o, al menos, ilegales como única fuente de drenaje de aguas residuales. El departamento de salud de un condado puede permitir estos métodos pero aun así insistir en un tanque séptico y un campo de lixiviación, independientemente de que los expertos en aguas grises los consideren innecesarios.

Los inodoros de compostaje también rara vez están permitidos por

## 82 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

departamentos de salud del condado. A veces los condados permitirá sólo ciertas marcas y modelos de inodoro de compostaje, como los que tienen electricidad ventiladores, y a menudo, solo con el adicional completo respaldo de un sistema séptico y un campo de lixiviación, también considerado superfluo por los microbiólogos familiarizados con el proceso del inodoro de compostaje.

La gente de Dancing Rabbit también aprendió que condados con colegios o universidades a menudo por

mit no más de cuatro o cinco adultos no emparentados

por casa: un intento de proteger a los propietarios

los valores de las propiedades bajen en caso de que los estudiantes universitarios alborotadores se muden a la casa de al lado. A pesar de la mayoría de las comunidades no serán como "casas de animales",

Reglas como esta aún pueden restringir en gran medida la participación de un grupo. capacidad de formar comunidad en dichos condados.

(El Capítulo 11 examinará las formas en que las comunidades han enfrentado estos desafíos).

### Compras para los condados: zonificación Reglamentos, Códigos de Construcción, Sostenible Haciendas y trabajos

Al principio, los fundadores de Dancing Rabbit se sintieron atraídos al hermoso Mendocino del norte de California

y los condados de Humboldt. Pero no hay condados en

California, excepto los condados relativamente despoblados en el lado oriental y desértico de la Sierra

Nevadas, permitió el tipo de densidad de población

buscaron, sin mencionar viviendas agrupadas, edificios con fardos de paja, inodoros de compostaje y humedales construidos. Esto fue cierto en la mayoría de las áreas en

el país, especialmente aquellos cerca de progresista ciudades universitarias o áreas urbanas donde los miembros de la comunidad podrían encontrar trabajo. Él

únicas excepciones parecían ser varias áreas rurales con bajas poblaciones en el Medio Oeste y

Sureste. Pero aunque dos miembros trabajaron como diseñadores de software y podría esencialmente teletrabajar desde cualquier parte del condado, no cada miembro de la comunidad podría hacer eso. Cómo ¿podrían atraer nuevos miembros si no fueran en un área con puestos de trabajo disponibles localmente?

Esta fue su segunda dura realidad: la equilibrio entre vivir de forma sostenible y la capacidad de ganarse la vida. Condados rurales en los que la construcción sostenible podría ser posible (porque la población era tan baja que no tenían zonificación limitaciones, códigos de construcción tradicionales, o ciertos reglamentos sanitarios), ofrecían pocos puestos de trabajo potenciales.

### ¿QUÉ PODEMOS HACER AL RESPECTO?

Creo que la cultura y las leyes cambiarán inevitablemente. Él más a menudo que los funcionarios electos locales y estatales, planificadores, y los funcionarios de zonificación y construcción están expuestos a comunidades intencionales sostenibles y exitosas, cuanto antes

se darán cuenta de que tales comunidades los ayudan a cumplir con sus los objetivos ambientales exigidos localmente de la región. Yo creo permitirán e incluso defenderán cada vez más

permisos de uso, variaciones de zonificación y zonificación más liberal leyes y códigos de construcción. Mientras tanto, podemos educar a los funcionarios. Podemos reunirnos y conocer locales.

funcionarios electos, planificadores, departamento de construcción y funcionarios de salud. Podemos decirles lo que sabemos, mostrar les estudios, darles hechos y anécdotas e información. Podemos solicitar su consejo y hacerlos partícipes de nuestras visiones de una cooperación más sostenible.

lugares para vivir y trabajar.

El sociólogo Paul Ray, que investigó los valores en nuestra población y coautor del libro estima que una cuarta creativos culturales, parte de la población de EE. UU., 50 millones personas, tienen valores y apoyo alternativos y sostenibles tales prácticas. ¿Cuántos de estos banqueros, planificadores, y los funcionarios del gobierno podrían ser personas como nosotros disfrazados con un traje? ¿Cuántos de ellos anhelan ayudar a crear una cultura verde y sostenible también, y simplemente necesitan nuestro apoyo ciudadano para justificar hacer lo que quieren hacer de todos modos?

Y en áreas más conscientes del medio ambiente, como condados cerca de ciudades universitarias o ciudades cosmopolitas en cualquiera de las costas, donde los trabajos potenciales estaban más disponibles (y donde uno pensaría que se valoraría la construcción sostenible), la mayor población ejerció una mayor presión sobre los funcionarios del condado adopten leyes sobre densidad, construcción de viviendas y cuestiones sanitarias, lo que imposibilita la construcción de viviendas sostenibles allí. De hecho, cuanto más "progresista" era el área, desde Eugene hasta Boulder y Ann Arbor, mayor era la población y más probable era que las reglamentaciones locales hicieran una construcción de una casa/un lote, con estructura de vigas, inodoros con descarga y un campo de lixiviación. el único tipo de desarrollo posible.

Durante un tiempo, el grupo contempló establecerse en la misma área que Ecovillage en Ithaca, en el estado de Nueva York, un proyecto de tres comunidades de convivencia planificadas con hogares solares pasivos de bajo consumo y una granja afiliada de agricultura apoyada por la comunidad. Uno de los primeros proyectos de ecoaldeas construidos desde cero en el país, Ecoaldeas en Ithaca era un modelo tentador, y estaba cerca de una ciudad universitaria progresista con posibles trabajos. Pero en 1995, los inodoros de compostaje y las casas de fardos de paja también estaban fuera de discusión en ese lugar.

La tercera dura realidad con la que se toparon los fundadores de Dancing Rabbit fue tratar de encontrar un lugar físicamente inspirador con acceso a una cultura alternativa que no fuera exorbitantemente cara. Al vivir en el norte de California, se habían acostumbrado a los acantilados junto al mar y al oleaje, los bosques de secuoyas y las montañas cubiertas de nieve. Cuanto más al norte conducían, más salvaje y hermosa se volvía la tierra. Y cada ciudad universitaria en la que se detuvieron ofrecía cultura familiar, desde tiendas naturistas y restaurantes veganos hasta librerías en cafeterías. Sin embargo, cuanto más hermosa es la tierra y más cerca está su proximidad a un deseo

ciudad capaz, más caro era, sin mencionar el hecho de que las ciudades ya estaban repletas de gente con más educación que puestos de trabajo disponibles.

A estas alturas, el Medio Oeste sonaba bastante bien en términos de asequibilidad de la tierra y zonificación, y libertad de códigos de construcción. Pero las familias menonitas y los agricultores de soja, maíz o ganado mayores no parecían capaces de ofrecer una cultura familiar y estimulante. Y el Medio Oeste ciertamente no ofrecía acantilados junto al mar ni vistas a las montañas.

Después de un año de investigar los costos de la tierra y las regulaciones de zonificación, e impacientes por comenzar, los seis fundadores de Dancing Rabbit viajaron por todo el país para encontrar condados rurales con precios asequibles de la tierra y pocas regulaciones. Examinaron el área alrededor de Carbondale, Illinois, que ofrecía un entorno hermoso y una zona urbana atractiva, pero descubrieron que el terreno allí era relativamente caro. Revisaron el área alrededor de Knoxville, Tennessee, que era atractiva a su manera pero no los atraía. También visitaron un condado en el noreste de Missouri con precios de la tierra relativamente bajos, que también era el hogar de Sandhill Farm, una comunidad intencional de larga data cuyos miembros se habían ofrecido a ayudar.

Acampados en Sandhill Farm y preguntándose qué hacer a continuación, los seis fundadores mantuvieron largas y apasionadas reuniones expresando todas las opiniones, desde los que querían montañas hasta los que estaban dispuestos a tomar las llanuras; desde aquellos comprometidos con modelar todos los aspectos de la vida sostenible hasta aquellos que comienzan a preguntarse si tal proyecto sería posible.

Se dieron cuenta de que se reducía a tres opciones. Podrían, si encontraran la manera de pagarlo, comprar una pequeña parcela de tierra en un entorno hermoso e inspirador como el norte de California y, como muchas comunidades lo habían hecho antes que ellos, romper todo tipo de zonificación, construcción y salud. Departamento

## 84 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

reglamentos para crear los sistemas sostenibles que querían, sin dejar de ser tan pequeños y discretos que nadie se daría cuenta.

O podrían trabajar dentro del sistema, formando su comunidad en un área progresista como Ithaca, Nueva York, que estaba regulada por zonificación estándar y otras regulaciones, y trabajar a lo largo de los años para cambiar esas regulaciones tratando persistentemente de educar a los funcionarios locales.

En tercer lugar, podían formar una comunidad en un lugar tan despoblado que aún no habían llegado los códigos de zonificación y construcción, y construir exactamente el tipo de sitio de demostración modelo que tenían en mente; vivir como querían, encontrando de algún modo suficientes trabajos locales para salir adelante. (También se preguntaban, si elegían esta opción, qué tan rurales serían. Si estuvieran demasiado lejos de los caminos trillados, ¿la gente querría unirse a ellos? ¿Estarían demasiado lejos para que alguien los visitara?) Ardiendo con el deseo de “empujar los límites” del activismo ambiental, y no dispuestos a comprometer sus principios o violar las leyes y permanecer demasiado invisibles para cumplir su misión, y al darse cuenta de que estaban dispuestos a vivir en lo profundo del país, eligieron la tercera opción. Se plantaron en el corazón del Medio Oeste.

### La búsqueda proactiva de terrenos

Los Rabbit alquilaron una casa rodante de doble ancho cerca de Sandhill Farm. Dos miembros continuaron trabajando a distancia en Silicon Valley, y dos obtuvieron trabajos administrativos de medio tiempo en la sede de Fellowship for Intentional Community en Sandhill Farm.

Continuando con las reuniones que habían comenzado en Berkeley, redactaron documentos y decidieron políticas, y se mantuvieron en contacto con el grupo más amplio de miembros de Dancing Rabbit por correo electrónico y su sitio web. Crearon una organización sin fines de lucro 501(c)3

investigación y organización educativa para Dancing Rabbit. Para poseer la tierra como Community Land Trust, crearon una organización sin fines de lucro 501(c)2 con título de propiedad, en la que ellos mismos comprenden un tercio de los fideicomisarios y los otros dos tercios provienen de miembros de Dancing Rabbit en otros lugares. Crearon un documento de arrendamiento para residentes terrestres.

Pero encontrar tierra era su máxima prioridad. Consiguieron un plano del terreno del condado, copiaron a los propietarios de casi todas las parcelas agrícolas en un radio de tres millas de Sandhill y buscaron sus números de teléfono en la guía telefónica. Llamaron a granjeros ancianos, viudas de granjeros y ganaderos jubilados, preguntando si sabían de alguna tierra en venta y, una vez iniciada la conversación, averiguando si los terratenientes estarían dispuestos a vender una parte de su propiedad.

Después de seis meses de llamar y conducir para buscar, terminaron con varias opciones. La más prometedora era una parcela de 280 acres de pradera de pasto alto con un arroyo serpenteante y cinco estanques. El arroyo y sus brazos tenían una elevación más baja que los campos, y las orillas inclinadas estaban salpicadas de robles, nogales negros, nogales y arces. La propiedad también tenía un camino corto de tierra, un granero de un piso con dos lados abiertos, un cobertizo de mantenimiento y algunos silos de grano de metal corrugado. De los 280 acres de la propiedad, 200 habían sido campos de soja y formaban parte del Programa de Reserva de Conservación (CRP) del Departamento de Agricultura. El programa CRP pagó a los propietarios (en este caso) \$60 por acre para no cultivar ciertos acres para que la tierra pudiera recuperarse de cien años de erosión del suelo. El terrateniente estaba ausente y el precio solicitado era de \$190,000. El grupo podría establecer jardines, construir casas solares pasivas y cultivar granos en algunos de los campos que no están en el programa CRP, y restaurar lentamente la ecología de las praderas del resto.

Decidieron ir a por ello. Este sería el sitio de la ecoaldea del conejo danzante. El único obstáculo que quedaba era financiarlo.

### Préstamos Amigables de Amigos y Familiares

Hicieron tasar la tierra en \$500 el acre, por lo que hicieron una oferta de \$140,000 al propietario ausente. Él respondió y negociaron por un tiempo. Los ingresos del programa CRP habían inflado artificialmente el precio; sin embargo, los pagos por 200 acres representaban un ingreso anual potencial de \$12,000 al año. Repartidos a lo largo de la próxima década, estos ingresos harían que el precio se acercara a \$350 por acre, considerablemente menos que el valor de tasación. Entonces, decidieron ofrecer \$678 por acre (\$190,000) y el propietario aceptó.

Con los trabajos bien remunerados de dos miembros en la industria informática, el grupo podría obtener un préstamo bancario para comprar la propiedad, pero solo por \$150,000. Querían tasas de interés más bajas y términos más amigables que los que podía ofrecer un banco, para protegerse de la recuperación en caso de problemas de flujo de efectivo. También querían recaudar más dinero que el precio de compra de \$190,000, para tener los fondos para comenzar a desarrollar carreteras, servicios públicos y edificios.

Los Rabbits obtuvieron la primera de sus tres hipotecas privadas de bajo interés de un miembro de mucho tiempo en California: \$90,000, a pagar en 15 años al 5 por ciento de interés, sin pagos durante los primeros tres años. La segunda hipoteca fue de \$50,000 de los padres de uno de los fundadores, también a pagar en 15 años al 5 por ciento de interés. Su tercera hipoteca fue de \$50,000 por 10 años del fondo de seguro de salud de la Federación de Comunidades Iguatitarias (FEC), al 8.5 por ciento de interés. (Cuando el grupo llegó por primera vez a Missouri, formaron Skyhouse, una subcomunidad de ingresos compartidos de Dancing Rabbit, que se unió

FEC.) Estos préstamos ascendieron a \$190,000. Sus pagos hipotecarios mensuales serían de \$1,017 al mes durante los primeros tres años y \$1,730 al mes. mes después.

Para su fondo de desarrollo de tierras, combinaron la tesorería de Dancing Rabbit, que había acumulado \$ 2,000 en cuotas de los miembros, y un préstamo de \$ 33,000 a 15 años sin intereses del fundador, que se devolverá solo después de que se pagaron los primeros tres préstamos. Así, los fundadores de Dancing Rabbit recaudaron \$225,000; suficiente para pagar \$190,000 en efectivo por el terreno y establecer un fondo de desarrollo de \$35,000 para comenzar a construir infraestructura. Compraron la tierra a través de su organización sin fines de lucro 501(c)2 con título de propiedad y colocaron la propiedad en el Fideicomiso de Tierras Comunitarias del Conejo Bailando.

No querían que sus préstamos primarios fueran primeras, segundas y terceras hipotecas, pero querían que sus prestamistas fueran reembolsados al mismo tiempo, con montos prorrateados ya determinados en caso de que fuera necesario vender la propiedad para pagar los préstamos. Así que colocaron tres gravámenes simultáneos en la escritura, con su prestamista de \$ 90,000 adeudando 9/19 de las ganancias de cualquier venta futura y sus dos prestamistas de \$ 50,000 adeudando 5/19 cada uno. El miembro que hizo el préstamo de \$33,000 no tenía ningún porcentaje de reembolso registrado en la escritura. (Aunque la propiedad estaba en un fideicomiso de tierras comunitarias, aún no se había pagado.

Los fideicomisarios de una propiedad de fideicomiso de tierras con un título gravado como este aún pueden vender la propiedad para pagar la deuda, si es necesario).

Los seis fundadores alquilaron una casa móvil al otro lado de la calle de su nueva propiedad y, como tenía cocina y baño, la designaron como edificio comunitario temporal.

Sus primeras tareas fueron crear un campamento, un baño de compostaje y duchas al aire libre, y convertir su granero de dos lados en un jardín al aire libre.

## 86 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

cocina. Invitaron a otro Conejo Bailarín miembros, amigos y simpatizantes para visitar y ayúdalos a comenzar su jardín orgánico y construir sus primeras cabañas de fardos de paja.

La experiencia de los Conejos ilustra muchos problemas con los que los fundadores de la comunidad deben lidiar cuando buscan y financian terrenos. La mayoría de los grupos que quieren un desarrollo sostenible deben hacer la mismo tipo de compensaciones difíciles al elegir su ubicación. A menudo también aprenden a acercarse dueños de propiedades directamente, incluyendo dueños de Terreno actualmente no a la venta. Y, con la excepción de las comunidades de convivencia, la mayoría elige no para obtener préstamos de bancos u otros fuentes de préstamos, pero en lugar de buscarlas de familiares, amigos u organizaciones alineadas con sus valores

Financiamiento oneroso del propietario (mejor que Ninguno en absoluto)

En 1990 en Asheville, Carolina del Norte, la gente comenzaron a reunirse para discutir su visión común de una ecoaldea sostenible y comenzar su tierra búsqueda. Para crear una aldea lo más autosuficiente posible, supusieron que necesitarían al menos 150 residentes para proporcionar la gama de habilidades y servicios necesarios para alimentarse y albergarse y crear una economía y una cultura activas en el pueblo. Estos objetivos determinaron sus criterios de sitio: al menos 100 acres a 45 minutos de Asheville, con una paisaje diverso, abundante agua (originaria en su propia cuenca), áreas aptas para la agricultura, y suficientes pendientes orientadas al sur para al menos 40 a 60 terrenos para viviendas y otros edificios comunitarios. Idealmente, la propiedad sería parcial o mayoritariamente

## CUADRO 3: COMPRA DE TIERRAS Y FINANCIAMIENTO DE DESARROLLO DE DANCEING RABBIT'S

Fuente de préstamo	Monto	Términos	Porcentaje de gravamen sobre la escritura
Amigo y Partidario	\$90,000	15 años para pagar; 5% de interés; sin pagos durante los tres primeros años	9/19
Los padres de un fundador	\$50,000	15 años, 5% de interés	5/19
FEC	\$50,000	10 años, 8,5 % de interés	5/19
Tesorería RD	\$2,000	—	—
otro fundador	\$33,000	15 años; no hay interés; para ser reembolsado después de la primera tres préstamos son pagados	—
TOTAL	\$225,000		

terreno despejado con edificios y servicios públicos, y financiado por el propietario.

Durante los próximos cuatro años, la tierra del grupo

equipo de búsqueda visitó cientos de propiedades, grabando secuencias de vídeo de los más prometedores unos y llevar a todo el grupo a ver

## ENCONTRAR TIERRA, PERDER MIEMBROS

No es raro que una comunidad en formación pierde miembros justo cuando se trata de comprar terrenos.

A veces el éxodo ocurre porque simplemente no es la propiedad adecuada para algunos, o la ubicación adecuada. Uno de los miembros más entusiastas de

El grupo fundador original de Dancing Rabbit, por ejemplo, tenía el corazón puesto en formar una ecoaldea en California. Por más que intente acostumbrarse a la Medio Oeste, descubrió que no podía soportar vivir en tal un lugar: una extensión plana, pocos árboles y vecinos que eran lo suficientemente agradables pero en su mayoría se centraban en las zonas rurales asuntos agrícolas. Intentó varias veces hacerlo trabajo, y finalmente se dio cuenta de que Dancing Rabbit podría ser su tribu, aunque su nuevo hogar no era suyo. Si bien decidió no mudarse a Missouri, ella siempre tendrá un segundo hogar allí, y como muchas personas en la red Dancing Rabbit, ha encontrado otras formas de contribuir y disfrutar del progreso de la comunidad.

Otro miembro fundador con muchos de las mismas preocupaciones viajaban de un lado a otro entre California y Missouri durante varios años, tratando de reconciliar la visión y los valores y las personas que amaba con una ubicación que no la atraía. El tirón del amor y la amistad eventualmente ganó, y ahora, comprometida a la vida en Dancing Rabbit, ella es una de las muchas pioneras que lo ayudan a crecer y prosperar.

El estrés de tratar de colocar una opción, investigar y financiar una propiedad costosa también puede forzar conflicto interpersonal a la cabeza. Círculo de Siembra/OAEC había comenzado como una docena de personas, pero cuando estaba momento de poner dinero, el grupo se redujo a siete. Y justo cuando estaban a punto de clavar el último detalles de compra del antiguo pilar del Instituto Farallones

erty, dos parejas en el grupo se separaron, y una persona en cada sociedad abandonó el grupo, y luego en el

En el último momento se les unió otra pareja. Además siendo devastador personalmente, este tipo de último minuto la rotación puede ser estresante desde el punto de vista financiero: hacer que las personas cambien de una cantidad a otra de dinero que deben contribuir a la baja pago.

En Carolina del Norte, un grupo se reunía periódicamente para planificar la comunidad que finalmente se convirtió en Earthaven. Después buscando una propiedad durante cuatro años, cuando algunos miembros querían comprar una propiedad en particular y otros no, algunos conflictos de personalidad persistentes y una diferencia esencial en la visión se vieron obligados a la superficie. El conflicto fue tan fuerte que se rompió el grupo. Earthaven nació porque cuatro Los miembros originales, junto con algunas personas nuevas interesadas en formar una comunidad, crearon un grupo híbrido. para comprar la propiedad.

A veces la gente se va porque la realidad de comprar un terreno hace que la perspectiva de vivir en comunidad sea demasiado real. Se dan cuenta de que no pueden permitírselo después de todo, o puede que no sea el momento adecuado de sus vidas para pasar tanto dinero, o descubren que no son realmente dispuestos a cambiar tanto sus vidas.

Si esto sucede en su grupo, no significa que el fin de su sueño comunitario. Es posible que necesite comprar la propiedad como un grupo más pequeño; sin embargo, otros pueden venir a unirse a usted antes de la compra. Y ciertamente la gente se unirá a usted en la compra: hay después nada como un grupo con una hermosa visión y un propiedad atractiva para inspirar a nuevas personas a saltar en la aventura contigo.



## 88 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

a ellos. Eventualmente redujeron su búsqueda a un área al sureste de Asheville, cerca de la ciudad de Black Mountain. Como se mencionó anteriormente, una de las fundadoras, Valerie Naiman, obtuvo licencias de corredor y de ventas de bienes raíces para aprender más sobre el financiamiento real y los valores locales de la tierra, y tomó un trabajo con un agente de bienes raíces en Black Mountain para que el grupo supiera sobre propiedades tan pronto como salieron al mercado.

En 1993, encontraron una propiedad montañosa de tres valles de arroyos convergentes a 45 minutos al sureste de Asheville. Tenía abundante agua (dos arroyos principales, muchos arroyos más pequeños y 16 manantiales) y una cuarta parte de la tierra era cultivable. Sus laderas y tierras bajas estaban cubiertas por un bosque relativamente nuevo de pinos, acacias, álamos, robles, arces, hayas y abetos. Un camino de grava y una antigua cabaña de caza eran sus únicas características hechas por humanos. Los propietarios creían que eran 368 acres, aunque no lo habían inspeccionado y no estaban seguros de esto. Estaban pidiendo \$1,200 por acre, o \$441,600 por 368 acres, con un pago inicial del diez por ciento. Estaban dispuestos a la financiación del propietario.

El grupo originalmente rechazó la propiedad porque su bosque sin talar representaba considerablemente más trabajo para desarrollar que la tierra mayormente despejada que habían imaginado. También tenía un suelo pobre, agotado durante décadas de agricultura insostenible hasta la década de 1930. Sin embargo, mientras continuaba la búsqueda de tierra, algunos miembros del grupo regresaron para reconsiderar el sitio. La propiedad parecía llamarlos de vuelta.

“La tierra era atractiva por varias razones”, recuerda el cofundador Chuck Marsh. Compartió límites comunes con dos comunidades intencionales más antiguas, Full Circle y Rosy Branch, cuyos miembros apoyaron el proyecto.

Mientras que la entrada a la propiedad estaba en el condado más poblado que rodeaba Asheville, ofreciendo así buen teléfono, policía,

y servicio de ambulancia y escuelas bien financiadas, la mayor parte de la propiedad se encontraba dentro de un condado considerablemente más rural. “Eso significaba que estaríamos sujetos a ordenanzas de desarrollo y construcción menos estrictas”, recuerda Chuck, “y las tasas impositivas serían más bajas de lo que serían si estuviéramos 100 yardas más al norte. Nuestros costos de desarrollo serían significativamente más bajos y tendríamos una mayor flexibilidad para cumplir con nuestros objetivos ecológicos”.

Como sucede con muchos grupos comunitarios en formación en este punto, la presión para tomar una decisión sobre una propiedad en particular, y la necesidad de que los miembros aporten fondos significativos para comprarla, forzaron el tema en conflictos de personalidad de larga data y problemas básicos. diferencias en la visión comunitaria. Algunos querían vivir en una comunidad sencilla con amigos; otros querían crear una ecoaldeas modelo con una misión educativa.

El grupo no pudo resolver estas diferencias y durante el año siguiente se desmoronó en medio del conflicto y la decepción.

Valerie rompió el estancamiento al hacer una oferta por el terreno ella misma en septiembre de 1994, ofreciendo \$ 100,000 de pago inicial, con una cláusula en el contrato que le permitía salir del trato si no lograba que otras personas se unieran a la compra.

Invitó a los miembros del grupo que estaban a favor de la visión de la ecoaldeas ya muchas personas nuevas interesadas en la comunidad a una “reunión de fundadores” en su casa. Entregó tarjetas de compromiso a cada invitado, explicando que cada persona u hogar que prometiera \$10,000 para el pago inicial obtendría una casa o sitio comercial de aproximadamente un cuarto de acre en la nueva comunidad. Los que se comprometían primero obtendrán la primera opción de sitios, los que se comprometían en segundo lugar obtendrán la segunda opción, y así sucesivamente.

Esa tarde 11 personas, cuatro del primer grupo y el resto gente nueva, hicieron siete donativos de \$10,000 para terrenos y uno para un

sitio de negocios Una duodécima persona prometió \$20,000 tanto para un hogar como para un sitio comercial, y tenían sus \$100,000.

Ahora que se habían puesto de acuerdo sobre la propiedad y financiación, el calor estaba encendido. El grupo híbrido de 12 cofundadores se decidieron por el nombre "Earthaven" y comenzó a reunirse semanalmente. entre septiembre y diciembre de 1994, redactaron acuerdos, procedimientos de membresía y estatutos, y se incorporó como una organización sin fines de lucro para propietarios de viviendas. Asociación. A pesar de que tenían el dinero para el pago inicial continuaron recaudando dinero. Aumentaron las tarifas del sitio a \$ 11,000 y que se sepa que las tarifas del sitio serían \$12,000 al año siguiente. A través de la palabra de boca, encontraron amigos y otros interesados personas a comprometerse con sitios adicionales. Algunos contribuyeron con la cantidad total; otros ponen la mitad y acordó pagar \$150 al mes al 10 por ciento de interés. Para el 11 de diciembre, más personas se habían unido ellos, y los 21 cofundadores habían recaudado un total de \$150,000.

Decidieron reservar \$22,000 para los costos iniciales de desarrollo y ofrecieron a los propietarios \$128,000 de pago inicial, con siete pagos hacia el saldo impago durante los próximos siete años, al 8,75 por ciento de interés. Los propietarios estipularon que

liberarían la propiedad al grupo incrementalmente, mediante el pago de cada uno de los pagos anuales. El pago inicial sería garantizar la propiedad Earthaven de 80 acres, pero solo 40 de ellos estarían disponibles para el grupo desarrollar.

Pero el número total de acres no estaba claro. Si el grupo Earthaven estaba dispuesto a pagar por una encuesta posterior a la compra para determinar la cantidad real de superficie, los propietarios estaban dispuestos a reducir la precio conmensurablemente, pero no más de 40 acres menos que el precio de venta original (o \$48,000), sin importar lo que muestre la encuesta. Así, si los fundadores de Earthaven querían esta propiedad, tuvieron que ponerse de acuerdo para comprar al menos 328 acres, no importa cuán pequeña sea la propiedad en realidad ser (La encuesta posterior mostró que eran las nueve acres más pequeños, o 320 acres, por lo que a \$ 1,200 por acre terminaron pagando \$10,800 adicionales como costo de hacer negocios.) Los propietarios también estipularon que, después del pago inicial, Earthaven no podía pagar mucho más de \$ 100,000 al año sin incurrir en una penalización del diez por ciento.

Estos no eran buenos términos, pero al menos la la venta fue financiada por el propietario. Earthaven cerró el trato en diciembre de 1994. La propiedad, o parte de todos modos, era de ellos.

**TABLA 4: FINANCIAMIENTO DEL PROPIETARIO DE EARTHAVEN**

<b>Número real de acres y Precio de compra definitivo</b>	<b>Dinero total recaudado</b>	<b>Pago inicial y términos</b>	<b>Cantidad de Fondo de Desarrollo</b>
320 acres, \$396,577	\$150,000	\$128,000 de pago inicial; 7 anual pagos de principal e intereses, al 8,75%. Liberando 40 acres con cada pago	\$22,000

## 90 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Hágalo usted mismo Refinanciamiento con un "zapato Banco de caja"

Los fundadores sabían que necesitarían recaudar más de \$72,000 el próximo año para el primer pago anual de capital e intereses, por lo que decidieron refinanciar lo antes posible. Como hemos visto anteriormente, Valerie aprendió sobre métodos de autofinanciamiento a pequeña escala del EF

Schumacher Society en Massachusetts y propuso que el grupo creara un "banco de cajas de zapatos" privado. Así lo hicieron, llamándolo el fondo EarthShares y pidiendo a la gente que le transfiriera dinero de CD y cuentas de ahorro, y alentando a aquellos con otros activos a convertirlos en efectivo para invertir en el proyecto. Ofrecieron un interés del 8,5 por ciento, una tasa ligeramente superior a la que muchas personas recibían en sus bancos y CD en ese momento. Los contribuyentes serían reembolsados en pagos anuales durante los próximos siete años con dinero de las cuotas de membresía y las cuotas de arrendamiento del sitio de los miembros entrantes de Earthaven. El primer año, 1995, sería un pago de interés únicamente al fondo EarthShares.

Como un "banco de cajas de zapatos", el fondo EarthShares era un acuerdo de préstamo privado de siete años entre los miembros de la comunidad y su propia Asociación Earthaven, lo que les permitía recaudar suficiente dinero para pagar a los vendedores lo antes posible y obtener el control de su propiedad. , para que pudieran desarrollar más que solo los primeros 40 acres.

Para diciembre de 1995, cuando vencía el primer pago de capital e intereses, 18 personas de Earthaven habían transferido dinero al fondo EarthShares, recaudando un total de \$232,000.

Utilizaron un pagaré como instrumento legal para el fondo EarthShares, con las firmas de los 18 inversores como los prestamistas y la Asociación Earthaven como el prestatario. Luego, el fondo EarthShares colocó un gravamen sobre la escritura de propiedad. Esto significaba que ningún acreedor futuro

podría obligar a la venta de la propiedad para cobrar las deudas pendientes a menos que los propios inversores de EarthShares, como primeros acreedores en la fila, estuvieran de acuerdo, lo que por supuesto no harían. Esto creó una capa de protección legal alrededor de la propiedad.

Los \$232,000 en el fondo EarthShares fueron más que suficientes para pagar el resto del principal y la mayor parte de los intereses de 1995 que aún se adeudan. a los propietarios-financiadores. Pero debido a la multa estipulada por los propietarios-financiadores del diez por ciento por el pago anticipado, Earthaven les pagó durante cuatro años.

Para 1997, cuatro miembros de Earthaven invirtieron \$61,000 más en el fondo EarthShares, y con estos fondos, así como con los ingresos de las tarifas de arrendamiento del sitio de los nuevos miembros, pudieron pagar a los propietarios-financiadores ese año. Debido a los ajustes de acres de la encuesta, terminaron pagando \$396,577 a los propietarios anteriores, junto con \$28,423 en intereses, lo que hace que el precio total de compra sea de \$425,000. De esto, \$128,000 provinieron de fondos recaudados durante la reunión de su fundador y en los últimos meses de 1994, \$24,000 provinieron de cuotas de membresía y mantenimiento del sitio, y \$293,000 del fondo EarthShares.

El establecimiento del fondo EarthShares había beneficiado a la comunidad de tres maneras. Primero, los propios miembros de la comunidad se convirtieron en los financiadores del proyecto. Si por alguna razón no pudieran hacer un pago anual un año, no habría peligro de ejecución hipotecaria. En segundo lugar, redujeron su interés anual del 8,75 al 8,5 por ciento, ahorrando varios miles de dólares. Y tercero, una vez que habían pagado a los antiguos propietarios, los miembros de Earthaven eran dueños de la propiedad y eran libres de desarrollarla en su totalidad.

Aunque su tierra ahora era financieramente segura, la comunidad no estaba libre de deudas, ya que la Asociación Earthaven todavía debía capital

y pago de intereses a los inversionistas de EarthShares. Dados los pagos de capital e intereses requeridos para liquidar el fondo EarthShares, terminarán pagando varios cientos de miles de dólares más de \$425,000 por su propiedad.

Como hemos visto con Lost Valley y Dancing Rabbit, no es raro que algunos fundadores tengan mucho más dinero o más acceso al dinero que otros. A veces es solo este hecho lo que permite que el grupo compre una propiedad.

### Cuando una persona compra la propiedad

A principios de 1998, el activista por la justicia social Hank Obermeyer comenzó a buscar posibles propiedades en Oakland, California, para crear una comunidad intencional centrada en el activismo y las artes, con algún tipo de capital limitado para los propietarios. Quería una propiedad con al menos dos casas y varias unidades de vivienda en un vecindario arbolado no lejos del transporte público, preferiblemente en el norte de Oakland.

En noviembre de ese año, él y unos amigos encontraron tres casas de dos pisos con ocho

unidades en un lote doble en un vecindario en el norte de Oakland con estas características. El precio de venta era de \$505,000, un precio bastante razonable para el Área de la Bahía en ese momento.

Se aceptó la oferta de Hank de \$485,000, pero solo si la pagaba en 30 días. Hank tuvo que liquidar muchas otras inversiones para recaudar los \$485,000 más un estimado de \$100,000 para reparaciones y renovaciones. Pero 30 días no fue suficiente tiempo para lograr esto, por lo que obtuvo préstamos personales a corto plazo, que pagó en ocho meses.

Hank y las primeras personas que planearon vivir a largo plazo en la comunidad, ahora llamada Mariposa Grove, comenzaron lo que finalmente se convirtió en un proyecto de renovación de tres años. Repararon los cimientos caídos y reemplazaron la madera que tenía podredumbre seca y termitas en una casa, y rehicieron gran parte del cableado y la plomería en otra. Arrancaron las paredes y reorganizaron los espacios habitables, finalmente crearon seis apartamentos de dos y tres habitaciones y un apartamento grande para servir como un área común comunitaria, que contiene una cocina, un comedor, una gran sala de estar y una habitación para invitados.

**TABLA 5: CÓMO EARTHAVEN PAGÓ A SUS PROPIETARIOS-FINANCIADORES**

<b>Año (mes)</b>	<b>Dinero Criado en 1994 para Pagos</b>	<b>Total invertido en Tierras compartidas para pagos</b>	<b>Dinero adeudado Propietario Financiadores</b>	<b>Principal Pagos a Propietario Financiadores</b>	<b>Interés Pagos a Propietario Financiadores</b>	<b>Restante Equilibrio Contraída con Propietario Financiadores</b>
1994	\$150,000	---0---	\$396,577	\$128,000	---0---	\$268,577
1995	---0---	\$232,000	\$268,577	\$105,701	\$22,299	\$162,876
1996	---0---	---0---	\$162,876	\$99,671	\$359	\$63,205
1997 (mayo)	---0---	\$61,000	\$63,205	\$50,202	\$5,765	\$13,003
1997 (junio)	---0---	---0---	\$13,003	\$5,246	---0---	\$7,757
1997 (julio)	---0---	---0---	\$7,757	\$7,757	---0---	---0---
<b>Totales</b>	<b>\$150,000</b>	<b>\$293,000</b>	-----	<b>\$396,577</b>	<b>\$28,423</b>	<b>\$425,000</b>

## 92 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Otras áreas comunes planificadas incluyen oficina espacio, instalaciones de lavandería, y posiblemente arte y salas de música. Excavaron un estacionamiento de concreto y plantó una huerta y árboles frutales.

La propiedad se encuentra en un vecindario mixto afroamericano y blanco, y desde el principio Hank quería que Mariposa Grove ofrecer viviendas asequibles y ser socioeconómica y racialmente diversa. Tan pronto como los apartamentos estuvieron listos, alquiló el primero a un amigo, y eligieron al tercer inquilino, y al tres escogieron al cuarto inquilino, y así sucesivamente, hasta tenían ocho miembros (mientras esperaban 12-13 eventualmente). De hecho, representan una diversidad grupo: personas que asistieron a la Ivy League escuelas, personas que nunca fueron a la universidad, y personas que venían de la parte trasera de la clase trabajadora. La mayoría son blancos; uno es afroamericano.

Al principio, cuando el proyecto tenía pocos miembros a corto plazo, en realidad era un solo hombre show. Pero Hank no hizo nada importante. decisiones o comenzar cualquier proyecto de construcción importante hasta que otros miembros a largo plazo se convirtieron en involucrado. Aunque todos llegaron a un consenso decisiones juntos sobre asuntos de largo alcance, Hank llevó a cabo sus decisiones, en su mayoría porque sabía cómo, y porque finalmente era financiera y legalmente responsable de todo. Pero la creciente carga de responsabilidades se hizo tan pesado que finalmente se quemó en agotamiento. Le dijo al grupo que no podía continuar haciendo este trabajo por sí mismo. Otros lo harían hay que compartir la carga. En ese momento el liderazgo pasó de Hank al grupo como un todo, y todos comenzaron a servir en uno o más comités (finanzas, construcción, gobierno, alcance de nuevos miembros, etc.) compartiendo más equitativamente las responsabilidades de establecer una nueva comunidad

“Una crisis como esta es bastante común en las nuevas comunidades”, dice, “cuando el liderazgo cambia del fundador (o fundadores) a todos los involucrados”.

Al escribir estas líneas, Mariposa Grove se encuentra en el proceso de investigación de los aspectos legales y financieros requisitos para convertirse en una vivienda de capital limitado cooperativa bajo la ley de California. Si eligen esta forma de vivienda de capital limitado, significa Hank venderá la propiedad a la cooperativa de vivienda por aproximadamente \$750,000 (la compra de \$485,000 precio más lo que será más de \$250,000 en costos de renovación, más seis por ciento de interés). Mientras podría vender por el doble de esa cantidad ya que el valor de mercado se ha más que duplicado desde que compró la propiedad, ya no sería asequible alojamiento. Para cuando el grupo compre la propiedad, el seis por ciento de interés acumulado compensará en cierta medida a Hank por sus esfuerzos y su trabajo. riesgo empresarial, pero manteniendo las unidades asequibles.

En una cooperativa de vivienda de capital limitado, cada miembro posee acciones en la cooperativa y es miembro de su junta directiva, y tiene derecho a vivir allí a través de un arrendamiento de propiedad con la cooperativa. Si Mariposa Grove elige esta forma de propiedad, cada accionista, incluido Hank, pagará un pago inicial y cuotas mensuales de ocupación para la cooperativa, que pagará el pago de la hipoteca al banco, y cualquier mantenimiento u otros costos.

En el Capítulo 1 vimos cómo Lost Valley fundadores adquirieron completamente desarrollados "llave en mano" propiedad para la comunidad intencional. Así es cómo Círculo Siembra/OAEC enfrentó desafíos similares.

### Adquisición de "llave en mano" completamente desarrollado **Propiedad — Confianza, Persistencia, y Negociación**

A mediados de la década de 1980, un grupo de alrededor de 25 activistas y artistas por la justicia social y el medio ambiente en el Área de la Bahía de San Francisco se reunió regularmente para celebrar

Solsticio de verano y Año Nuevo juntos en hermosos entornos rurales. Muchos de ellos habían convivido en varias épocas en casas colectivas urbanas. Disfrutaron tanto de estos experimentos en comunidad que a fines de la década de 1980 y principios de la de 1990, una docena de ellos comenzaron a buscar periódicamente una propiedad cerca del Área de la Bahía para formar una comunidad intencional y un centro de artes y activistas.

Para 1991, alrededor de una docena de miembros del grupo tomaron más en serio la creación de lo que eventualmente se convertiría en la comunidad Sowing Circle y el Centro de Artes y Ecología Occidental. Adquirieron los planos generales y los mapas de los condados de varios condados de San Francisco que les interesaban. Como bailar

Los fundadores de Rabbit usaron los mapas y los registros de impuestos del condado para contactar a los dueños de propiedades probables, incluso si las propiedades no estaban a la venta. Redujeron su búsqueda a dos condados y enviaron una carta modelo a cada agente de bienes raíces en esos condados.

Escogieron a un par de agentes de bienes raíces en estos dos condados de entre las respuestas a sus cartas y visitaron más propiedades.

En 1993 se enteraron de que una parcela de 80 acres que se ajustaba a su descripción acababa de salir al mercado cerca de la ciudad de Occidental en el condado de Sonoma. Predio del antiguo Instituto Farallones, había sido un centro de vivienda/enseñanza cuyo personal había investigado e impartido clases sobre

## CARTA MODELO DEL CÍRCULO DE SIEMBRA A LOS AGENTES INMOBILIARIOS

Estimado

agente inmobiliario, Saludos. Somos un grupo de parejas e individuos que buscan terrenos rurales o semi-rurales, con o sin estructuras, en los condados de Sonoma y el sur de Mendocino.

Estamos buscando propiedades lo suficientemente grandes y divididas en zonas para varias casas, graneros y otras construcciones anexas. Idealmente, nos gustaría un terreno que pudiera albergar la construcción de un pequeño centro de retiro allí.

Lo que estamos buscando: •

Entre 20 y 300 acres

- Zonificado para construir cuatro o más viviendas en la propiedad, más dependencias
- Dentro de una a tres horas en coche de San Francisco
- Menos de \$500,000 (consideraríamos pagar más si la propiedad ya fuera un centro de retiro bien desarrollado con casas).

Ideal:

- Antiguos campamentos de iglesias, campamentos de verano, escuelas rurales o centros de retiro divididos en zonas para viviendas múltiples y usos múltiples
- Una gran parcela de tierra sin desarrollar o varias parcelas contiguas divididas en zonas para viviendas múltiples (es decir, subdividibles, perc-probadas para varias viviendas, etc.)
- Una propiedad ya desarrollada con muchas estructuras antiguas que necesitan mucho trabajo.

Ventajas:

- Río o arroyo durante todo el año y/o un estanque
- Mezcla de tierras boscosas y áreas abiertas; cumbres y valle o cañón
- Al menos dos acres de tierra cultivable
- Privacidad.

## 94 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

CUADRO 6: CÍRCULO DE SIEMBRA/OAEC COMPRA DE TIERRAS Y FINANCIAMIENTO DE DESARROLLO

Número de miembros y sus Contribuciones	Dinero total Elevado	Depósito y Términos	\$850,000 Precio de compra Cantidad de Financiado por el propietario Primera Hipoteca	Cantidad de Desarrollo Fondo
<b>Plan #1:</b> 10 personas contribuyen cada una \$20,000	\$200,000	\$50,000 de pago inicial; 6,7% de interés; pagos de interés únicamente durante los primeros 5 años	\$800,000 Propietario Primero financiado Hipoteca	\$150,000
<b>Plan #2:</b> 7 personas recaudan \$100,000	\$100,000	\$50,000 de pago inicial; 6,7% de interés; pagos de interés únicamente durante los primeros 5 años	\$800,000 Propietario Primero financiado Hipoteca	\$50,000
<b>Último minuto Plan #3:</b> • 7 personas cada una aporta \$20,000 • \$40,000 2do Hipoteca (5% de interés); pagos de interés solamente primeros cinco años • \$25,000 3ro Hipoteca (mismos términos)	\$205,000	\$150,000 de pago inicial; 6,7% de interés; pagos de interés únicamente durante los primeros 5 años	\$700,000 Propietario Primero financiado Hipoteca	\$55,000

diseño solar pasivo, tecnología apropiada y jardinería orgánica. Cuando el Instituto Farallones cerró en 1990, una fundación ambiental privada adquirió la propiedad y usó sus jardines orgánicos para un proyecto de ahorro de semillas para preservar vegetales, frutas y flores tradicionales.

Cuando el grupo se dirigió a Occidental para echar un vistazo, encontraron colinas onduladas, prados, vistas panorámicas, rodales de robles, arboledas de secuoyas, un estanque para nadar y, al norte y al sur

laderas de una pequeña colina, dos de los jardines más hermosos y prolíficos que jamás habían visto. Alrededor de la cima de la colina había 16 edificios de madera roja, incluido un edificio de cocina/comedor, un complejo de oficinas, un taller, espacio para aulas, cinco pequeñas cabañas solares pasivas con techo de bóveda y otra media docena de cabañas para pasantes. La propiedad tenía un permiso de uso para hasta 26 residentes a tiempo completo, con hasta 50 personas permitidas para vivir en el sitio para talleres durante 60 días al año. la base que

propiedad de la tierra no buscaba necesariamente al mejor postor, sino a un comprador con una visión y valores similares a los de ellos. Estaban pidiendo más de un millón por la propiedad y estaban dispuestos a financiarla con el propietario durante cinco años. Ofrecieron un descuento de \$ 200,000 para un comprador que continuaría con su trabajo de ahorro de semillas.

Era el sueño de un fundador de la comunidad.

Era claramente la propiedad ideal para este grupo, y se veían a sí mismos como administradores ideales de la propiedad, sin importar que tuviera un precio de un millón de dólares y ninguno de ellos tuviera muchos activos financieros.

Pero ahora la presión estaba encendida. El grupo comenzó a reunirse 15 horas a la semana, trabajando en tres tareas principales. Uno estaba organizando su futura vida comunitaria: quién haría qué tareas, quién viviría dónde, etc. Otro fue el de las relaciones públicas: contrarrestar la posible hostilidad de los residentes locales hacia quien pudiera comprar la antigua propiedad del Instituto Farallones.

Sabían que los residentes del condado querían saber quién se atrevió a comprar esta propiedad tan especial y qué pretendían hacer con ella. Entonces, representantes del grupo se reunieron con vecinos y otros vecinos del condado y explicaron, en persona y a través de reporteros locales, cómo pensaban continuar con el proyecto de salvamento de semillas e iniciar proyectos similares a los del Instituto Farallones, a través de talleres y clases de jardinería orgánica, diseño de permacultura y otros aspectos de la vida sostenible.

El tercer gran proyecto fueron los aspectos legales y financieros de la adquisición de la propiedad.

Se dieron cuenta de que este tercer proyecto requeriría trabajo a tiempo completo. Así que Dave Henson, un miembro del grupo con amplia experiencia en la recaudación de fondos para organizaciones sin fines de lucro y que había ido a la facultad de derecho (aunque no era abogado), renunció a su trabajo como activista ambiental para dedicarse por completo.

tiempo durante ocho meses para el proyecto. El grupo se lo agradeció otorgándole el mejor camarote. (Consideraron juntar fondos para pagarle un salario si la compra de la tierra demoraba más de ocho meses).

La primera tarea al adquirir la propiedad fue averiguar si era tan ideal como parecía, por lo que Dave analizó los problemas habituales de idoneidad de la propiedad: si había suficiente capacidad de agua y sistema séptico para la cantidad de uso máximo que imaginaban; si el suelo resistiría lo suficientemente bien para cualquier sistema séptico adicional; qué peligros potenciales podrían estar contra el viento o contra la corriente de la propiedad; cómo cualquier desarrollo futuro planificado para el área podría afectar su uso y disfrute de la propiedad; y la cantidad de reparaciones o renovaciones que puedan necesitar los edificios.

La mayoría de estas preguntas fueron respondidas satisfactoriamente, pero descubrieron que casi todos los techos necesitaban reparación y que la mayoría de los sistemas sépticos y algunos de los cimientos necesitaban ser reemplazados. Calcularon que se necesitarían aproximadamente \$150,000 para hacer estas y otras reparaciones necesarias, remodelar y ampliar las cabañas y construir nuevos alojamientos para los participantes del taller y los pasantes.

Dada la cantidad de trabajo que necesitaba la propiedad, decidieron ofrecer \$850 000, \$150 000 menos que el precio solicitado de más de un millón, incluso después de que se descontaron los primeros \$200 000 para los compradores que continuarían con el proyecto de ahorro de semillas.

Si al principio no tienes éxito...

Durante los muchos meses que precedieron a la compra, una docena de miembros del grupo asistieron a las reuniones, pero cuando llegó el momento de elegir si estar dentro o fuera de la comunidad, solo siete personas dieron un paso al frente para comprometerse con la compra.



## 96 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Buscaban tres cofundadores más, pensando que si diez miembros pudieran recaudar \$20,000 cada uno, tendrían \$200,000. Con esta cantidad pagarían \$50,000 de enganche, solicitarían una hipoteca de \$800,000 financiada por el propietario y usarían \$150,000 para el desarrollo. Pero no encontraron a tres personas más con \$20,000.

Luego decidieron que los siete recaudarían \$100 000, pagarían \$50 000 de enganche, solicitarían una hipoteca financiada por el propietario de \$800 000 y usarían solo \$50 000 para el desarrollo, lo que extendería sus renovaciones planificadas durante un período más largo. Esta fue la oferta que presentaron en mayo de 1994. Describieron cómo el Centro Occidental de Artes y Ecología previsto se alineaba con la propia visión de la fundación para el mejor uso de la propiedad, y acordaron continuar con el proyecto semilla de la herencia. Un plan de negocios describía cómo aumentarían el pago inicial y realizarían los pagos de intereses y capital. Propusieron condiciones bastante favorables para ellos mismos: 6,7 por ciento de interés (en un momento en que los bancos cobraban el 8 por ciento) y pagos de interés relativamente pequeños durante los primeros cinco años, a cambio de firmar un contrato con los propietarios-financiadores que obligaría a los grupo a hacer reparaciones y mejoras a los edificios y la infraestructura, mejorando así el valor de la propiedad durante el primer año de ocupación. Respaldaron esto describiendo cómo repararían cada edificio, un cronograma para las mejoras y otro plan de negocios que mostraba cuánto dinero usarían para ese propósito y dónde lo conseguirían.

“Este es un punto importante a tener en cuenta para la formación de comunidades”, aconseja Dave. “Muchos propietarios-financiadores son reacios a vender a grupos que dicen que pueden cumplir con el pago inicial y los pagos de la hipoteca, pero que podrían

estar tan limitado financieramente en el futuro que incumplirían los pagos y el propietario tendría que recuperar la propiedad. Si la propiedad no se había mantenido adecuadamente, el propietario podría recuperar la propiedad que entonces podría valer menos de lo que había vendido porque sus edificios estaban deteriorados o se estaban cayendo a pedazos. Pero si los compradores potenciales pueden demostrar que mantendrán e incluso mejorarán la propiedad, y pueden documentar la fuente de sus fondos para hacerlo y cómo lograrán las mejoras, es posible que el propietario no solo esté dispuesto a vendérselos, sino pero también dispuesto a reducir el pago inicial, la tasa de interés y/o el monto del pago mensual. Si un grupo con este acuerdo incumpliera y el propietario original recuperara la posesión y recuperara la propiedad”, dice Dave, “valdría considerablemente más que cuando el propietario la vendió por primera vez, además de cualquier aumento en el valor de la tierra”.

La fundación aceptó su oferta y términos.

Debido a que estaban demasiado abrumados por el estrés financiero en este momento para establecer una entidad legal más compleja para comprar la propiedad, formaron una sociedad simple, llamada “Círculo de siembra”.

Más tarde se enteraron de que la fundación había recibido más de 200 ofertas, algunas de las cuales ofrecían más efectivo del que tenían. Pero creen que su oferta probablemente fue elegida porque su uso previsto era probablemente el más alineado con los objetivos de la fundación para la propiedad, y habían presentado el modelo financiero más coherente de cómo pagarían por la propiedad y lo que harían. hacer con eso También ayudó que Dave y otros en este grupo tuvieran credibilidad y buena reputación a nivel nacional como activistas ambientales.

Pero a la hora 11 tuvieron serios contratiempos. Dos de las parejas se separaron, y como resultado

Como resultado, dos miembros abandonaron el grupo, dejando solo cinco personas para recaudar el dinero. Afortunadamente, una nueva pareja se unió unas semanas antes del cierre, lo que hizo que su número volviera a ser siete.

Pero eso no fue lo peor. Varios días antes de cerrar la venta, y después de que todos renunciaron a sus trabajos y dieron avisos sobre sus apartamentos, mientras todos se relajaban y celebraban en la cabaña de un amigo en el campo, recibieron una llamada telefónica.

"Se cancela el trato", dijo el director de la fundación, "a menos que pague \$150,000 de enganche. No podemos ir con un pago inicial de \$50,000, y no podemos ofrecerle ningún tiempo adicional para aumentarlo. Lo necesitaremos al cierre, dentro de cinco días. El grupo quedó atónito. Más tarde se enteraron de que los abogados de la fundación en Nueva York se horrorizaron al enterarse de que esta propiedad de un millón de dólares estaba a punto de costar solo \$ 50,000 y presionaron al director de la fundación para que de alguna manera detuviera la venta. El grupo asumió que el pago inicial adicional de \$100,000 tenía la intención de ser un factor decisivo, una demanda que posiblemente no podrían cumplir con un aviso tan corto para que la fundación pudiera salir de la venta.

A medio llenar, ya sin empleo y a punto de perder sus casas ante los nuevos inquilinos, los socios decidieron que todo lo que podían hacer era tratar de recaudar los \$100,000 adicionales. Crearon grandes folletos desplegables con fotocopias a color de la propiedad y descripciones de sus acuerdos y objetivos. Algunos de ellos volaron a casa con sus padres y, usando los folletos para ayudar a explicar lo que esperaban hacer, pidieron prestado suficiente dinero para reunir \$20,000 cada uno.

Mientras tanto, Dave y algunos de los otros llamaron a varios amigos cercanos y familiares para pedir préstamos. En pocos días, cada uno había obtenido \$20 000 para siete pagos iniciales por un total de \$140 000, y habían concertado dos préstamos amistosos: una segunda hipoteca de \$40 000 y una tercera hipoteca de \$25 000, cada una al 5 por ciento de interés con

pagos de interés únicamente durante los primeros cinco años. Estos \$65,000 en hipotecas adicionales, más los \$140,000, dieron al grupo \$150,000 para el pago inicial y \$55,000 en reserva para reparaciones, renovaciones y nueva construcción. Cuando uno de los siete no pudo reunir los \$20,000 completos, el grupo recurrió al fondo de desarrollo de \$55,000 para darle un préstamo temporal de \$5,000.

Cinco días después de la llamada telefónica, los fundadores pudieron entregarle al director de la fundación un cheque certificado por \$150,000. La antigua propiedad del Instituto Farallones era de ellos.

Durante los primeros ocho meses después de su mudanza en agosto de 1994, seis de los socios trabajaron día y noche reparando techos, mejorando los servicios públicos, renovando las cabañas y construyendo dos dormitorios yurtas y una nueva casa de baños. La séptima persona, que acababa de comenzar un nuevo trabajo en el área, trajo a casa suficiente paga para mantener alimentos y otras necesidades durante la renovación. Para marzo de 1995 habían completado lo suficiente como para lanzar el Centro de Artes y Ecología Occidental. (Habían hecho arreglos para operar OAEC primero a través de la Fundación Tides sin fines de lucro, planeando crear su propia organización sin fines de lucro 501 (c) 3 dos años después).

Crearon una serie de programas, los promocionaron a nivel local y celebraron su primer taller OAEC ese verano.

Como puede ver, los desafíos y los beneficios de comprar una propiedad "llave en mano" completamente desarrollada son bastante diferentes a los de comprar un terreno en bruto. Si bien los fundadores de comunidades como Sowing Circle/OAEC y Lost Valley generalmente deben pasar por más obstáculos para investigar y financiar dichas propiedades que aquellos que compran terrenos baldíos, después de aproximadamente ocho meses de arduo trabajo, tanto Lost Valley como Sowing Circle/OAEC tenían una vida cómoda. alojamiento para socios y

## 98 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

ofrecieron sus primeros talleres sobre vida sostenible. Las instalaciones primitivas no impidieron que Dancing Rabbit o Earthaven crearan programas de pasantías y ofrecieran talleres similares poco después de la compra del terreno, pero pasará mucho tiempo antes de que tengan instalaciones como las de Lost Valley o Sowing Circle/OAEC.

Lost Valley y Sowing Circle/OAEC también pueden mostrarnos lo que pueden encontrar los fundadores que buscan propiedades llave en mano. Ambos grupos principales encontraron propiedades que anteriormente se habían utilizado para fines sin fines de lucro casi idénticos a los suyos. Ambas propiedades no se habían habitado durante dos o tres años, y ambas, especialmente la de Lost Valley, requerían reparaciones y renovaciones extensas.

Ambos grupos de fundadores adquirieron su propiedad haciendo ofertas mucho más bajas que el precio de venta. La oferta de Sowing Circle/OAEC se vio favorecida por el hecho de que el uso previsto de la propiedad era similar a los deseos del propietario, y su documentación de cómo recaudarían el dinero para financiar la compra era muy completa. Lost Valley recibió una enorme ayuda por el hecho de que un fundador podía permitirse ofrecer dos préstamos de \$100,000 para la compra de terrenos y el desarrollo.

En el Capítulo 10 veremos el proceso paso a paso para encontrar una propiedad comunitaria.

# Capítulo 10

## Encontrar la propiedad adecuada

EN EL ÚLTIMO CAPÍTULO VIMOS varios com  
municipios compran terrenos en bruto, terrenos desarrollados con  
edificios y servicios públicos, y completamente desarrollado  
propiedades "llave en mano". Cada una de estas  
comunidades encontró propiedades con casi todo  
querían, quizás con la excepción de  
Earthaven, cuyo grupo híbrido de fundadores no  
elija la tierra urbanizada con espacio abierto prevista por  
los fundadores originales. hay mucho de nosotros  
pueden aprender de estos y otros grupos sobre  
encontrar la propiedad adecuada: determinar de manera realista  
los criterios del sitio minero; cómo el proceso de búsqueda de tierras  
obras; y la importancia de investigar las propiedades con  
anticipación.

### Elegir los criterios de su sitio

Una de las claves para conseguir lo que quieres es  
tenga expectativas claras y realistas desde el principio  
acerca de su ubicación elegida y cualquier limitación en la  
propiedad disponible allí. Aquí hay cinco  
preguntas básicas que debe hacerse.

1. ¿Qué región o ciudad le gustaría a su grupo?  
para vivir y por qué?
2. ¿Cuánto terreno estás buscando?
3. ¿Quieres tierra virgen o urbanizada?
4. ¿Cuánto quiere pagar por la propiedad?  
¿Sobre el desarrollo y la construcción?

5. Cuánto y qué tipo de financiación es  
disponible para la compra de su terreno?

### ¿Cuánta tierra quieres?

La cantidad de tierra que está buscando probablemente  
dependerá del propósito de su comunidad,  
cuántos miembros en total planea tener, el  
densidad de población permitida por los reglamentos locales  
de zonificación y, en el oeste, la cantidad de población disponible  
agua.

Por supuesto, todo puede cambiar una vez que  
comenzar la búsqueda de terrenos. La cantidad de tierra o  
el costo de las propiedades disponibles que encuentre podría  
inducirlo a cambiar sus planes. Siembra  
Circle/OAEC originalmente planeó no gastar  
más de \$500,000, pero pagó casi el doble  
porque encontraron una propiedad completamente desarrollada.  
**Un aumento o disminución en el tamaño y/o la**  
el costo de la propiedad podría hacer que usted decida  
aumentar o disminuir el número planificado de  
hogares Muchas comunidades de covivienda, por  
ejemplo, han aumentado su número de unidades  
por diez o más porque subestimaron la  
costo de la tierra (o el costo de desarrollo o construcción),  
para mantener sus hogares asequibles,  
distribuyen el costo entre un mayor número de  
gente.

## 100 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Terreno bruto: costo inicial más bajo, años de Esfuerzo

Conejo Bailarín y Cuervo de Tierra compraron básicamente tierra virgen, aunque cada uno tenía una carretera y uno o más edificios anexos, y ambos se enfrentaban al mismo conjunto de ventajas y desventajas.

Ventajas de Comprar Crudo Tierra

- Dentro de los límites de las normas locales de zonificación y los códigos de construcción, con terrenos sin tratar puede diseñar su sitio para expresar su

### UBICACIÓN, UBICACIÓN, UBICACIÓN

La ubicación es un factor crítico por muchas razones. Por ejemplo, ¿permiten las normas de zonificación allí los tipos de actividades que imagina (agricultura, horticultura, industria ligera, cría de animales?) o el grado de densidad que planea (vivir en apartamentos, viviendas unifamiliares en lotes separados)? De no ser así, ¿cuál sería la probabilidad y cuánto podría costar obtener una variación de zonificación?

A menos que esté trayendo negocios comunitarios ya exitosos a la tierra, o la mayoría o todos ustedes trabajarán a distancia, ¿el área ofrece trabajos potenciales? ¿Cómo son los sueldos y salarios allí? Considere los tiempos de viaje al trabajo, la gasolina y otros gastos de transporte, y si la distancia al trabajo resuena con los valores de su comunidad.

Considere sus necesidades de proximidad a pueblos o ciudades, un aeropuerto y centros de atención médica. Si va a tener negocios de propiedad comunitaria o individual, ¿qué pasa con los mercados locales para sus productos o servicios o el acceso a camiones u otros servicios de entrega o una oficina de correos? si algunos de ustedes trabajarán a distancia, ¿qué pasa con el acceso a las líneas telefónicas y la calidad del servicio telefónico local? ¿Qué pasa con el acceso a los mercados de agricultores, las granjas CSA, las cooperativas de alimentos o las tiendas naturistas? ¿Qué pasa con la proximidad a escuelas, escuelas secundarias, instalaciones de educación continua y oportunidades recreativas; o al arte, la música y la cultura?

los valores de la comunidad o los objetivos de sostenibilidad. Por ejemplo, como Dancing Rabbit y Earthaven, puede agrupar sus edificios y diseñar su sitio para mejorar la interacción con la comunidad; usar el diseño de permacultura para crear refugio, energía, agua y huertas que se refuercen mutuamente; o construir casas solares pasivas. La tierra virgen significa que no tendrá que intentar contrarrestar los efectos de un sitio mal diseñado o poner al día edificios mal diseñados o mal construidos. • Puede infundir la energía y las "vibraciones" particulares de su

grupo en el sitio y expresar su propio gusto estético, en lugar de trabajar con un sitio que ya está "establecido" en su energía y estética. • Al principio pagará menos. Si su grupo tiene fondos limitados y tiempo suficiente para desarrollar la infraestructura que pueda pagar, la tierra virgen puede ser ideal. Si bien necesitará mucho más dinero que el costo del terreno para convertir la propiedad en un lugar donde todos puedan vivir, al menos tendrá un comienzo (y un lugar para mostrar a los nuevos miembros interesados).

Desventajas de Comprar Crudo Tierra

- Desarrollar la propiedad: caminos, energía fuera de la red o traer líneas eléctricas, pozos o agua entubada, tanques sépticos y campos de lixiviación o conexiones de alcantarillado, y construir casas y edificios comunitarios desde cero, requiere mucho más dinero (el doble). ¿tres veces?) que si hubiera comprado una propiedad completamente desarrollada con todas las mismas instalaciones, porque todo cuesta más ahora que cuando las propiedades estaban desarrolladas, incluso hace unos pocos años.

- El desarrollo y la construcción por lo general significan trabajo de tiempo completo para varias personas: profesionales pagados o miembros de la comunidad. Si planean hacerlo ustedes mismos, ¿pueden varios de ustedes darse el lujo de ausentarse (o dejar) sus trabajos por seis meses a un año? ¿Su fondo de desarrollo incluye dinero para mano de obra? • Desarrollar y construir en la propiedad puede tomar mucho más tiempo (¿tres veces más?) de lo que esperaba. Puede que tenga que esperar un año o varios años para simplemente vivir en comunidad. Si su comunidad tiene un propósito educativo, de servicio o de otro tipo, pueden pasar años antes de que realmente comience a cumplir ese propósito.

Los fundadores de Earthaven, por ejemplo, compraron un terreno en diciembre de 1994. A fines del año siguiente, despejaron un área y construyeron un pabellón abierto para talleres y reuniones, y tres pequeñas cabañas para pasantes, ninguna con electricidad ni agua corriente. . Al tercer año habían desmontado más terreno y construido un segundo camino, una cocina-comedor con energía solar y agua corriente, un baño de compostaje y más casetas para los internos. Para el cuarto año, habían construido más caminos, más cabañas y aumentado la cantidad de energía fuera de la red, pero solo los pasantes y algunos miembros vivían en la tierra. Para el sexto año habían construido más caminos y un edificio comunitario que estaba en uso pero no estaba terminado. Más miembros se habían mudado a la propiedad, viviendo en cabañas y refugios temporales. A fines de 2002, siete años completos después de la compra del terreno, aunque se estaban construyendo varias viviendas permanentes, solo una estaba terminada. Pasarán años antes de que los fundadores de Earthaven vivan en la próspera aldea de 150 habitantes que imaginaron a principios de la década de 1990.

- La fase de desarrollo y construcción puede ser agotadora y puede provocar agotamiento, conflicto, ruptura de relaciones e incluso pérdida de miembros. Considere las estadísticas sobre parejas que se separan mientras construyen una nueva casa, ¡y multiplíquelas!

## Suelo Urbanizado — Electricidad, Aseos y Duchas

Abundant Dawn en Virginia, Zendik Arts Community en Carolina del Norte, New View cohousing en Massachusetts y Higher Ground cohousing en Oregón compraron granjas antiguas. Eden Ranch en Colorado compró un antiguo "rancho volador" y una pista de aterrizaje del aeropuerto (convirtiendo un hangar de aviones en su edificio comunitario).

Una comunidad a la que llamaré Pueblo Encantada (ver Capítulo 18) adquirió las antiguas dependencias de los sirvientes y la superficie circundante de una antigua hacienda.

Las comunidades de covivienda urbana también lo han hecho: Doyle Street en el Área de la Bahía de California compró un almacén urbano; Monterey Cohousing en Minneapolis compró una mansión georgiana; Old Oakland Cohousing eligió un histórico edificio de mercado en el centro de la ciudad; Southside Park en Sacramento y Temescal en Oakland compraron casas victorianas; Terra Firma en Ottawa adquirió seis casas adosadas del siglo XIX; y Trillium Hollow en Portland construyeron una casa para ejecutivos de lujo en la década de 1980. Hay tantas formas de comprar y remodelar edificios comunitarios como edificios existentes.

Los fundadores de Abundant Dawn consideraron la tierra sin desarrollar al principio, pero luego se horrorizaron de pensar que podrían formar una comunidad de esa manera. "¿Pensamos que íbamos a comprar una propiedad sin *edificios*?" recuerda Velma Kahn de Abundant Dawn. "¿Sin duchas y un inodoro con descarga? ¿Qué estábamos pensando?"

## 102 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

He estado involucrado en dos proyectos de desarrollo de grupos pequeños en aproximadamente diez acres cada uno: uno comenzando con tierra cruda y el otro con una casa y servicios existentes. En la primera instancia pagamos \$ 10,000 por una tubería al agua local cooperativa y miles más para traer electricidad y construir una carretera. Pasamos los primeros siete meses lidiando con permisos, inspectores, caminos, servicios públicos, y conectando un antiguo single-wide casa rodante, que luego llenamos cuatro de nosotros durante tres años (conmigo durmiendo en una tienda de campaña) mientras construíamos muy lentamente nuestra casa. En el segundo caso, nos mudamos directamente y alrededor de 18 meses había cavado un segundo pozo, instalado un solar sistema, amplió el jardín y construyó dos edificios de almacenamiento y un segundo, de cuatro dormitorios casa.

## Ventajas de Comprar Desarrollado Tierra

- Con edificios, agua corriente y electricidad, tendrá un “campamento base” en el propiedad. Una o más personas o hogares pueden vivir allí como primeros cuidadores.  
Las personas pueden tener un lugar para comer y dormir como construyen sus casas. Una casa (o garaje o granero) se puede convertir en un edificio comunitario con una cocina común, baño, sala de juntas y lavadero instalaciones para todos.
- Puede ahorrar dinero a largo plazo, ya que la propiedad probablemente costará menos de si construiste las mismas mejoras desde rascar.
- Porque probablemente agregará más edificios, tienes muchos de los mismos ventajas como la compra de terrenos vírgenes: puede diseñar algunos de sus sitios y edificios con la energía, los valores y la estética de su grupo.

## Desventajas de Comprar Desarrollado Tierra

- Tienes que recaudar más dinero inicialmente.
- Porque lo que más le gustará es hacer más construcción, tendrá muchos de los Mismas desventajas que comprar terrenos en bruto. — gastos, tiempo y posible agotamiento.

Propiedad llave en mano completamente desarrollada —  
Múdate a la derecha (con un gran bocado financiero)

Digamos que te dispusiste a comprar completamente desarrollado propiedad llave en mano que ya tendrá la mayoría de la infraestructura que necesitará para una comunidad intencional.

Podrías buscar viejos campamentos de YMCA, campamentos de iglesias, campamentos de Boy o Girl Scouts, centros de conferencias, escuelas o complejos de iglesias.

“A menudo se puede obtener una buena oferta en propiedades como estos”, dice Dave Henson de Sowing

Círculo/OAEC. “Especialmente si la propiedad es devaluado porque los edificios son cobardes o pequeño, o la propiedad consta de uno o más lotes pequeños o de tamaño irregular, o si no hay vista.”

Muchas comunidades en formación han comprado y propiedades remodeladas como estas. como hemos visto, Sowing Circle/OAEC compró y renovó un centro de enseñanza interno, y Lost Valley hizo lo mismo con la propiedad que una vez había sido un gran comunidad intencional. Retiro Shenoa y centro de conferencias en el condado de Mendocino, California compró un antiguo campamento infantil. Hank Obermeyer compró ocho apartamentos en tres edificios existentes para Mariposa Grove.

## Ventajas de Comprar un Propiedad llave en mano

- Le costará menos en gastos totales que si desarrollara la propiedad a partir de rascar.
- Después de cualquier grado de reparación o puede ser necesaria una remodelación, puede

muévanse y comiencen sus vidas en comunidad; si tiene una misión educativa, de servicio o de otro tipo, puede comenzarla de inmediato.

### Desventajas de Comprar un Llaverío Propiedad

- Puede crear un problema de flujo de caja para sus primeros años de operación, ya que costar mucho más al principio.
- En algunos casos, el costo de renovar y remodelar edificios dañados sería tan prohibitivo que sería más barato construir desde cero, a menos que, como los fundadores de Lost Valley, comprara una propiedad con un enorme potencial por una fracción de su valor de mercado actual.
- Puede heredar un sitio que está mal diseñado para la interacción social y el vínculo comunitario; por ejemplo, los edificios están demasiado dispersos, o no están uno frente al otro, o no contribuyen a ningún tipo de espacio común central. Puede estar mal diseñado para la sostenibilidad; por ejemplo, la tierra más llana y cultivable se usa para edificios o estacionamientos, los jardines están lejos de las áreas de vivienda, o las casas están en la cima de una colina en lugar de en la mitad de la pendiente.
- Puede heredar edificios mal diseñados con

electrodomésticos que consumen mucha energía, acceso solar bajo o nulo (construidos en una ladera norte), o aislamiento delgado o nulo con mala retención de calor en invierno y demasiada ganancia solar en verano. Lost Valley, por ejemplo, compró una propiedad con un sistema séptico planificado de manera contra intuitiva, que se descomponía cada vez que llovía, y cabañas de madera con techo inclinado sin aislamiento en un bosque que, aunque es un libro de cuentos

encantador, creció moho y hongos en el temporada húmeda.

- Si no se ha vivido en la propiedad por un tiempo, puede encontrar termitas, plagas de roedores, tuberías de agua congeladas o dañadas, techos con goteras o interiores dañados por el agua. • Debes vivir con la infusión de otra persona

sión de energía y "vibras", o estética gusto.

- Pueden endeudarse hasta el límite, dividir enormes pagos hipotecarios entre muy pocas personas y ser devorados vivos por los pagos de intereses mientras apenas gastan el principal. Esto puede hacer que se sienta tan desesperado por encontrar alivio que considere a los nuevos miembros de la comunidad no por una visión y valores compartidos, sino con un brillo financiero en sus ojos, evaluando cuánto podrían aliviar sus pagos mensuales la carga financiera bajo la cual se han enterrado. .

### Comprar una propiedad como lo hacen los profesionales

Como ya ha visto, no importa qué tipo de propiedad busque, el proceso de encontrar un terreno y buscar financiamiento puede ser un trabajo de tiempo completo para alguien. Es una buena idea elegir a uno o dos de sus miembros para hacer esto, ya que los desarrolladores comerciales, su competencia, dedican todo su tiempo a buscar propiedades como las que usted está buscando. La propiedad que sería un gran sitio para una comunidad también sería un gran sitio para una subdivisión, desde el punto de vista de un desarrollador. Entonces, si puede permitirselo, haga lo que hicieron Dancing Rabbit, Earthaven y Sowing Circle/OAEC y haga arreglos para que uno o más miembros hagan de este trabajo su única ocupación.

ción por un tiempo.



## 104 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Los desarrolladores comerciales y los profesionales de bienes raíces utilizan las siguientes herramientas y estrategias para obtener el mejor valor por su dinero; no hay absolutamente ninguna razón por la que no puedas usar los mismos.

- **Averigüe cuánto dinero puede pedir prestado su grupo.** Ya sea que esté buscando financiación del propietario, préstamos privados o una hipoteca de un banco local o una institución crediticia, conocer su poder de préstamo con anticipación puede ayudarlo a determinar su rango de precios y si querrá agregar más personas a su grupo para recaudar más dinero (y más poder de préstamo).

### TIERRA BRUTA Y “LOTES DE PAPEL”

¿Por qué algunas parcelas de tierra virgen cuestan tres o cuatro veces más que otras parcelas de tamaño similar? El precio de la propiedad sin desarrollar se ve afectado no solo por su tamaño, sino también por cómo podría desarrollarse potencialmente.

Primero, si está en un área que la ciudad o el condado ha dividido en zonas para un desarrollo intensivo, valdrá más que si estuviera en un área dividida en zonas para un desarrollo más restrictivo.

En segundo lugar, si el propietario ya obtuvo la aprobación para la subdivisión y el desarrollo, con aprobaciones para calles, servicios públicos u otra infraestructura, y un "mapa tentativo" aprobado que muestre los límites de los nuevos lotes que se crearán, mientras que el terreno se ve físicamente igual, ahora se encuentra en la etapa de "lotes de papel" y vale considerablemente más para los desarrolladores potenciales porque se completó el proceso costoso y que lleva mucho tiempo para obtener estas aprobaciones.

Si su grupo encuentra un terreno deseable como este pero no desea subdividirlo o desarrollarlo como está aprobado actualmente, siga buscando. No tiene sentido pagar dos o tres veces el precio de las aprobaciones que no beneficiarán su desarrollo futuro.

- **Domine los valores actuales de las propiedades y “el mercado” en su área elegida**, para que pueda reconocer un precio alto y un precio bajo cuando vea uno, ya sea que planee o no trabajar con un agente de bienes raíces para encontrar una propiedad. • **Armado con este conocimiento, comience la búsqueda** y considere todas las propiedades que cumplan con sus criterios, estén o no actualmente en el mercado.

### evaluando Su Potencial poder de endeudamiento

Los corredores de bienes raíces experimentados recomiendan obtener información preliminar de los bancos locales y las instituciones crediticias sobre cuánto puede pedir prestado antes de realizar su búsqueda (aunque es posible que no obtenga préstamos de estas fuentes).

Para hacer esto, cada miembro del grupo u hogar suma cuatro conjuntos de cifras:

1. Ingreso mensual total
2. Activos totales
3. Monto total de la deuda adeudada
4. Pagos mensuales totales de estas deudas

Con esta información en la mano, haga visitas introductorias de recopilación de información a los altos funcionarios de bancos e instituciones crediticias en el área elegida. Solicite información sobre tasas, alternativas de préstamos y si considerarían prestar dinero a un grupo como el suyo (ya que no todos los prestamistas otorgan todo tipo de préstamos). Asegúrese de referirse a sí mismo como “un grupo de familias” o un “grupo de hogares”, no como una “comunidad” o una “ecoaldeia”. No tiene sentido evocar imágenes de “culto hippie comunista” en la mente de los banqueros (probablemente conservadores).

Aquí hay dos métodos de bricolaje para hacer estimaciones aproximadas de su poder de préstamo potencial.

Sume el ingreso bruto anual total de todos los miembros del grupo que podrían firmar un préstamo y luego duplique esta cantidad. Esto es aproximadamente lo que te prestaría un banco. El uno por ciento de esa cantidad sería la cantidad aproximada de su pago hipotecario mensual.

Digamos que son un grupo de seis personas, y el ingreso anual bruto total de cada uno suma \$250,000. Usando esta fórmula, podría (aproximadamente) pedir prestado \$500,000 como grupo. El pago mensual de su hipoteca sería de aproximadamente \$ 5,000 o \$ 833 por mes cada uno.

Digamos que encontró una propiedad deseable con un precio inicial de \$460,000. Sabiendo de antemano que tiene esta cantidad de poder de préstamo, y si ya tenía al menos \$45,000 en efectivo, podría ofrecer \$445,000, con un pago inicial del 10 por ciento (\$44,500), buscar una hipoteca de \$400,000 y reservar \$100,000 del préstamo para reparaciones, renovación y nueva construcción.

El segundo método se basa en los ingresos mensuales. Sume el ingreso bruto mensual total de todos. El veintinueve por ciento de esta cantidad representa el pago mensual máximo por la tierra que podría mantener (incluidos el capital, los intereses, el impuesto sobre la propiedad y el seguro). Ahora sume los pagos mensuales totales de la deuda de todos.

La mayoría de los prestamistas comerciales consideran que el diez por ciento de su ingreso bruto mensual es el máximo que debe pagar para mantener otras deudas. Si los pagos mensuales de su deuda suman más del diez por ciento de su ingreso mensual total, la cantidad que tendría disponible para los pagos mensuales de la tierra se reduciría proporcionalmente. Por ejemplo, si el ingreso bruto mensual de su grupo es de \$20,000, eso permite un pago de terreno de \$5800 por mes y \$2000 para otras deudas. Si las otras deudas de su grupo ascienden a, por ejemplo, \$2500, entonces el monto del pago de la tierra se reducirá en consecuencia, a \$5300.

Es una buena idea en este punto, antes de comenzar la búsqueda, averiguar la calificación crediticia de cada miembro del grupo que pueda ser codeudor de un préstamo o contribuir de otra manera a los pagos mensuales de la tierra. Puede hacerlo obteniendo informes crediticios de cada miembro y revisándolos en grupo.

Si uno de ustedes tiene mal crédito, puede pedirle a esa persona que ponga su crédito en buen estado ahora, antes de que su grupo comience a tratar de obtener un préstamo.

## Método UN: Trabajando con Real Bienes Agentes

Cuando se trata de encontrar terrenos para nuevas comunidades, hay tres caminos posibles a seguir. Podría trabajar con uno o más agentes de bienes raíces, podría trabajar por su cuenta o podría trabajar por su cuenta con la ayuda de un agente algunas veces.

Veamos cómo funcionan las empresas de bienes raíces.

Los agentes de bienes raíces celebran contratos con los dueños de propiedades durante tres a doce meses para encontrar un comprador (lo que se denomina "listar" una propiedad). El agente de bienes raíces comercializa la propiedad con carteles de venta, anuncios en el periódico y publicaciones locales de bienes raíces, una descripción en el Servicio de Listado Múltiple local e impulsando a los compradores potenciales a visitar la propiedad. Si la propiedad se vende durante el período del contrato, el agente que enumeró la propiedad obtiene la cantidad de comisión acordada con el comprador, generalmente del cuatro al diez por ciento del precio de venta final. La comisión se paga al agente, ya sea que el agente venda la propiedad o que el propietario la venda directamente a los compradores que acaban de pasar, como su grupo.

Por lo tanto, si se acerca directamente a un propietario cuya propiedad está actualmente bajo contrato con un agente (o, en la mayoría de los casos, estuvo bajo contrato dentro de los seis meses a un año anteriores), la comisión del agente seguirá siendo un factor.

## 106 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

en cualquier precio de venta que usted y el vendedor puedan acordar. Por supuesto, aún puede negociar con ambos sobre la comisión.

Supongamos que su grupo decide trabajar con uno o más agentes inmobiliarios porque conocen el mercado y las propiedades disponibles mucho mejor que usted, y no tienen el tiempo ni la energía para dedicarse a dominar el mercado local como se sugiere a continuación. Lo primero que debe saber es que, dado que los agentes publican propiedades para los propietarios, están obligados por contrato a obtener el precio más alto y las condiciones más favorables para los vendedores, en lugar del precio más bajo y las condiciones más favorables para los compradores potenciales.

Una opción, sin embargo, es firmar un contrato de "agente del comprador" con un agente por uno a tres meses o más. Esto significa que el agente ahora trabaja para usted, no para el vendedor, e intentará encontrar su propiedad al precio más bajo y en las mejores condiciones, ya sea por una tarifa fija o un porcentaje del precio de venta final, según lo que negocien usted y el agente. Mire el contrato para ver si contiene una cláusula que diga que la tarifa va al agente incluso si encuentra y compra la propiedad por su cuenta después de que vence el contrato. Si es así, es posible que desee eliminar esa cláusula. Todas las cláusulas y honorarios de cualquier contrato con un agente inmobiliario son negociables. Los compradores de bienes raíces con experiencia (y muchos fundadores de comunidades) recomiendan encarecidamente pagar a un abogado de bienes raíces para que revise los contratos antes de firmarlos.

Mientras que algunos agentes trabajarán con su grupo como agentes del comprador sin ninguna prueba de su capacidad para comprar una propiedad, otros agentes no lo harán a menos que ellos, o una institución crediticia local, lo hayan precalificado financieramente y su grupo tenga un compromiso preliminar para un hipoteca de un prestamista. Es posible que el agente también desee ver primero los estados de patrimonio neto y los informes crediticios de cada individuo del grupo antes de trabajar con usted.

El tipo de servicio que obtiene de un agente de bienes raíces y la tarifa que paga por él pueden depender de lo que usted y el agente acuerden con anticipación. Puede acordar un paquete de servicio completo en el que el agente lo lleva a realizar recorridos por la propiedad de medio día o de día completo, o en un servicio más simple, en el que el agente le brinda impresiones relevantes de su base de datos del Servicio de Listado Múltiple y una mapa, y le envía en su camino.

Deberá encontrar el agente adecuado para su grupo y uno que se especialice en el tipo de propiedad que está buscando. Si está buscando una ubicación rural, comience con agentes que se especialicen en propiedades agrícolas y ganaderas; si lo que busca es una ubicación urbana, busque agentes que se especialicen en propiedades comerciales o multifamiliares.

Es posible que desee hacer lo que hizo Sowing Circle/OAEC, y escribir una carta modelo a todos los agentes afiliados a la Junta de Agentes Inmobiliarios local o al Servicio de Listado Múltiple, así como a cualquier otro agente local que figure en la guía telefónica. Dave Henson de Sowing Circle recomienda agregar en negrita al final de la carta: "No se comunique con nosotros a menos que tenga una propiedad que se ajuste a esta descripción". Sowing Circle/OAEC no hizo esto y recibió llamadas sobre casas de tres habitaciones en los suburbios. También sugiere que se presenten como "un grupo de familias" o "un grupo de familias e individuos", en lugar de una "comunidad intencional" o una "ecoaldeia", a ellos.

(Consulte el Capítulo 9, "Carta del Círculo de Siembra a los Agentes de Bienes Raíces").

Ya sea que busque un agente enviando cartas o visitando muchas oficinas de bienes raíces, cuando encuentre uno que le guste y en quien confíe, y que resuene con sus valores, dígame al agente lo suficiente sobre lo que quiere y por qué lo quiere, para que él o ella realmente puede ayudarte.

## dominar el Local Real Finca en Mercado Su Propio

Bob Watzke, comerciante y desarrollador de bienes raíces en Milwaukee, quien ha estado involucrado durante mucho tiempo en comunidades intencionales, alienta a la comunidad fundadores para hacerlo por su cuenta; sin embargo, seguir sus consejos a continuación también puede empoderar a su agrupar y convertirlo en compradores de propiedades más inteligentes si está trabajando con agentes inmobiliarios. Él aconseja aprender a fondo los valores de las propiedades en su área deseada para que reconozca una buena oferta cuando ves uno, y adquiriendo y estudiando los siguientes tipos de datos de marketing local.

### 1. Informes de valor de mercado sobre ventas recientes en el

**área.** Preparado por una empresa de bienes raíces, un mercado informe de valor demuestra que la pregunta precio de la propiedad en particular el bien inmueble empresa ha puesto a la venta está en línea con valores del mercado local, a través de una comparación de los precios y características de otros inmuebles similares vendidos recientemente en la zona.

### 2. Libros de ventas comparables.

Compilado por el Servicio de listado múltiple local, estos libros detallar propiedades en similar o "comparable" categorías, mostrando sus precios y características. (Debido a que los informes de valor de mercado y los libros de ventas comparables son preparados por inmobiliarias agentes, es posible que deba pagarle a una compañía de bienes raíces por ellos, a menos que esté trabajando con un agente que los proporciona).

### 3. Registro de todas las propiedades inmobiliarias vendidas recientemente.

Esta información suele estar disponible en el oficina del Registro de Escrituras del Condado.

### 4. Bases de datos de propiedades vendidas recientemente y sus precios de venta, y propiedades actuales para

venta y sus precios de venta. Compilado y propiedad de tasadores inmobiliarios locales para su uso propio, estos pueden estar disponibles para un precio.

## TRABAJANDO CON UN ABOGADO DE BIENES RAÍCES

"Los abogados de bienes raíces pueden ser invaluable, ¡utilízalos!" dice corredor de bienes raíces con experiencia Bob Watzke. tu abogado puede preparar y revisar su oferta de venta y cualquier contrato subsiguiente antes de la presentación, asesorarlo sobre negociaciones, preparar documentos de préstamo y escritura, título de pedido trabajo de una compañía de títulos, y lo asesoramos en el cierre. "Pague a su abogado del 30 al 50 por ciento por adelantado y él o ella le brindará un servicio aún mejor", agrega Bob. "Pero haga un seguimiento con él o ella con frecuencia, ya que las 'ruedas chirriantes' Todavía obtenga el mejor servicio".

En algunos estados, los cierres son manejados por un abogado que representa tanto al comprador como al vendedor en lugar de una compañía de títulos, y el cierre se lleva a cabo en su oficina. En otra estados, los abogados pueden actuar como intermediarios.

Bob sugiere mantener a su abogado en segundo plano, a menos que el vendedor también tenga uno. "Pregúntele a su abogado para revisar todo lo que se supone que debes firmar antes de firmarlo, no después", advierte. Si te encuentras en un posición en la que debe firmar un contrato por un tiempo determinado y su abogado no lo ha visto, Bob le sugiere que insista al insertar la cláusula: "Este contrato está sujeto a mi/nuestro revisión del abogado y aprobación por escrito dentro de cuarenta y ocho (48) horas después de la aceptación o este contrato se convertirá en nulo y sin efecto, a opción del comprador."

**5. Estudio de Ventas Comparables.** Esta es una descripción, incluido el precio de venta, de todas las propiedades similar al tipo que está buscando que tenga sido vendido en el pasado reciente (generalmente el último seis meses) en el área elegida. Esto es preparado especialmente para su grupo por un tasador profesional de bienes raíces, por una tarifa.

(Los tasadores son expertos en evaluación de bienes raíces que determinan el valor actual de mercado de propiedades comparando las características y precio final de venta de otros inmuebles similares vendidos en la misma área.) Una venta comparable el estudio probablemente costará más de lo habitual

## 108 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

tipo de tasación (que determina el valor actual de mercado de alquiler de una propiedad específica), pero si puede permitírselo, este análisis le ofrecerá información valiosa sobre los valores actuales de la propiedad en el área.

La mayoría de los condados y municipios tienen un mapa de zonificación del condado o municipio que muestra cómo se zonifica cada área (es decir, qué tipo de desarrollo puede tener lugar dentro de esas áreas), si dicha zonificación se puede cambiar y cómo hacerlo. También puede buscar mapas de impuestos, que muestran los límites de cada propiedad en el condado o la ciudad.

A través de los números fiscales de cada propiedad, también puede obtener los nombres y la información de contacto de cada propietario.

Estudia tus datos de marketing. Al examinar los registros de impuestos y las designaciones de zonificación para varias áreas, y al conducir y mirar propiedades, aprenderá áreas prometedoras para considerar dentro de la ubicación elegida. También obtendrá una idea del costo promedio por acre o por pie cuadrado en estas áreas, y qué factores en estas áreas pueden ser más importantes para determinar el precio, por ejemplo, el tamaño de la propiedad, la ubicación y la zonificación, las vistas, acceso al agua, tipo de suelo, árboles y proximidad a vías principales. Aprenderá cuáles son las propiedades más deseables para sus propósitos, cómo están divididas en zonas y quién es el propietario.

Al continuar agregando información a su estudio de ventas comparables, dice Bob, eventualmente llegará a saber más que los propios profesionales locales sobre lo que sucede en el área durante el tiempo de su búsqueda. (También tendrá material de respaldo para respaldar su propuesta a los prestamistas, tasadores y vendedores cuando haga una oferta).

“Un negociador bien informado, que sabe si una determinada propiedad tiene un precio demasiado alto, demasiado bajo o al precio actual del mercado, puede

ahorrrará miles, incluso decenas de miles de dólares cuando compre en el extremo inferior del rango de valor”, dice Bob. “Sin mencionar que puede ahorrar más cuando está lo suficientemente informado como para negociar su precio y un préstamo financiado por el propietario según sus términos”.

### Realización de la búsqueda: por su cuenta o con un agente de bienes raíces

Además de los lugares obvios para buscar propiedades, como periódicos locales, publicaciones gratuitas de bienes raíces, letreros de "Se vende" y cualquier organización local de propietarios en venta, asegúrese de hacer lo que hacen los desarrolladores y agentes de bienes raíces: buscar cada camino en su ubicación deseada en coche. Correlacione el mapa con las direcciones que ve en los buzones. Salga del automóvil, súbase encima si es necesario, o traiga una escalera para pararse y poder ver mejor o tener una idea de la vista de una propiedad. Pregunte a los vecinos sobre varias propiedades que le parezcan interesantes. "¿Sabes cuánto mide?" "¿Llega hasta esa cerca de allí?" "¿Sabes quién es el dueño?"

En el ayuntamiento o en el juzgado del condado, verifique varias propiedades; averigüe cuándo se vendieron por última vez y a cuánto se vendieron. Este es un trabajo que requiere mucho tiempo, pero le brinda experiencia en propiedades en esa área y lo coloca casi en pie de igualdad con los desarrolladores, que conocen la tierra tan bien o mejor.

Al igual que Dancing Rabbit y Sowing Circle/OAEC, puede escribir cartas o llamar a los propietarios de propiedades que le interesen, oa los propietarios de propiedades al lado de las que le interesan, si no puede encontrar al propietario actual.

Podrías decir algo como "¿Puedo hablar contigo? Tienes una hermosa granja/granja/propiedad aquí. Estamos buscando algo como esto para nuestro grupo de familias para cultivar/cultivar verduras orgánicas/construir casas solares pasivas (o lo que sea que le gustaría hacer). Sabes de

¿Alguna otra granja/granja/propiedad como esta en (cualquiera que sea el área general que esté buscando), donde los propietarios podrían considerar vender a un grupo como el nuestro?" Este tipo de enfoque puede abrir la puerta para que los dueños de propiedades lo inviten a entrar, le muestren los alrededores y posiblemente consideren venderle ellos mismos. Pero tal vez no. Si bien conocerá a algunas personas agradables de esta manera y aprenderá mucho más sobre el condado, también prepárese para experimentar algunos despidos fríos o enojados. No te desanimes; solo continúa.

Al igual que Dancing Rabbit, puede encontrar una propiedad con un propietario ausente. "Dime, ¿sabes quién cuida esa propiedad de allí?" usted puede preguntar a algunos vecinos. O, "¿Sabes cómo podría contactar al propietario?"

Una vez que haya encontrado algunas propiedades probables, es hora de comenzar a investigarlas un poco más a fondo.

### Investigación de propiedades probables

Con o sin la ayuda de los agentes inmobiliarios, supongamos que ha encontrado varias propiedades probables que cumplen con la mayoría de sus criterios. El hecho de que una propiedad se vea bien no significa que será adecuada a largo plazo, por lo que debe investigar más a fondo, principalmente en relación con los problemas del agua (si se trata de terrenos rurales), los peligros potenciales para el terreno por causas naturales o los planes de otras personas, problemas de zonificación y uso de la tierra, problemas de vecinos y opciones de financiamiento para esa propiedad en particular.

Para las propiedades que está considerando seriamente, asegúrese de obtener una Declaración de divulgación del propietario (ahora requerida por muchos estados), o una lista similar, que muestre cualquier problema con los electrodomésticos, sistemas de cableado, aspectos estructurales, factores ambientales o problemas legales que podría afectar la propiedad.

Los compradores de bienes raíces más experimentados hacen un estudio de factibilidad preliminar como este en cada propiedad

erty que se ajuste a sus criterios, redúzcalos a las propiedades más prometedoras y elija una que parezca la mejor opción, dada la información que descubren. Te sugiero que hagas lo mismo. Aquí hay algunos problemas que debe analizar para acotar su búsqueda. La recopilación de esta información también puede ayudarlo a negociar un precio con el vendedor.

**Zonificación.** ¿Qué actividades y qué densidad de población están permitidas en esta propiedad según las normas de zonificación locales? ¿Cuál es la probabilidad de obtener una variación de zonificación, un permiso de uso especial u otro tipo de excepción y cuánto podría costar?

Este es un tema tan importante que lo abordamos más a fondo en el Capítulo 11.

**Agua.** Si es una propiedad rural, ¿hay suficiente agua para sus propósitos? ¿Cuáles son las reglamentaciones del condado con respecto a la cantidad de agua disponible en relación con la cantidad de casas que planea tener y la cantidad de personas que vivirán allí?

¿Hay manantiales, arroyos o estanques durante todo el año?

¿Cuál es su calidad de agua? ¿Han cambiado los patrones

climáticos en el área? ¿Se han secado los arroyos? ¿Se han secado los pozos?

Puede hablar con los vecinos de la zona y los perforadores de pozos locales, o pagar a un perforador de pozos local o a un zahorí para que evalúe de manera general dónde creen que es más probable que esté el agua subterránea, en caso de que necesite cavar pozos en el futuro. . ¿Su fondo de desarrollo tiene dinero para perforar pozos e instalar bombas? ¿Están permitidas las captaciones de agua del techo en esta área? ¿El departamento de salud del condado tiene reglas al respecto? ¿Cuánto costaría traer agua corriente?

**Carreteras.** Si es una propiedad rural y necesitará construir sus propios caminos, ¿hay lugares probables para caminos o tiene demasiadas pendientes pronunciadas? ¿Cuáles serían los costos probables de construir caminos de grava?

## 110 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

## LA ZONIFICACIÓN Y EL PLAN GENERAL

Contrariamente a la creencia popular sobre los derechos de propiedad individuales, los gobiernos de condados, pueblos y ciudades tienen amplios poderes legales para regular el uso de todas las tierras dentro de sus límites a fin de proteger a los residentes locales de los posibles impactos en la salud y la seguridad de los nuevos desarrollos. Los gobiernos locales regulan el uso del suelo principalmente a través de un Plan General ya través de reglamentos de zonificación.

Un Plan General es un documento que crea un imagen de cómo será el área local en un futuro previsible. Describe políticas y metas, y designa qué usos de la tierra, densidades de población e instalaciones públicas se permitirán o alentarán en cada área.

Los reglamentos de zonificación hacen cumplir las políticas y objetivos de uso de la tierra del Plan General al dividir el condado o municipio en varios distritos de uso, como rural, rural-residencial, residencial, comercial, industrial y agrícola. La zonificación regula principalmente la densidad (la cantidad de residentes permitidos por acre), la masa de construcción, la separación de los límites de la propiedad y el estacionamiento.

Las ordenanzas de subdivisión del estado, condado o ciudad son un conjunto de códigos separado de las reglamentaciones normales de zonificación. Los propietarios que deseen subdividir la propiedad en parcelas más pequeñas y vender algunas o todas deben cumplir con las condiciones de la subdivisión ordenanzas, que suelen requerir contratiempos específicos,

Restricciones de tamaño y dimensiones del edificio, densidad y tipos específicos de mejoras, como carreteras, servicios públicos, etc.

Muchos gobiernos locales ofrecen varios niveles y tipos de excepciones o cambios en las reglamentaciones de zonificación. Estos incluyen rezonificación, variaciones de zonificación, permisos de uso adicional o permisos de uso especial, permisos de uso no conforme y otros tipos de excepciones. Estos deben ser especialmente solicitados y aprobados por los departamentos de planificación, los ayuntamientos, las comisiones de planificación o las juntas de supervisores del condado. Se otorgan excepciones si el nuevo desarrollo cumple con ciertos requisitos especiales, ayuda al condado o municipio a cumplir con los objetivos de su Plan General u ofrece ciertos beneficios al área, como estacionamiento adicional, espacio abierto preservado, un corredor de vida silvestre protegido, etc.

A veces, las excepciones a las regulaciones de zonificación son otorgadas directamente por los funcionarios locales, pero generalmente implican una audiencia pública, donde se invita a los vecinos potenciales del desarrollo propuesto a expresar su apoyo o inquietudes al respecto. Dado que los funcionarios que toman la decisión son elegidos, los vecinos, como votantes potenciales, tienen mucha influencia. Pueden hacer o deshacer el proyecto de desarrollo propuesto por una comunidad y afectar si los fundadores buscarán o no comprar una parcela en particular.

(que debe renovarse cada cinco o siete años), o carreteras asfaltadas mucho más caras?

**Utilidades.** Si es finca rústica, ¿hasta ahí llega el teléfono o la luz? Si no, ¿cuánto costaría traerlos a su propiedad? ¿Cuánto costaría cavar un pozo? ¿Cuánta energía necesitaría para operar una bomba? ¿El sitio es apropiado para generar su propia energía a través de micro-hidro, viento o sol (o alguna combinación)? Si es semirural o suburbano

propiedad, ¿cuál sería el costo de conectarla a las líneas de energía, gas y alcantarillado? Tener servicios públicos fácilmente disponibles en un sitio o tener que extender las líneas a su propiedad o crearlas usted mismo puede marcar una enorme diferencia en la cantidad de dinero que debe reservar para el desarrollo de la tierra.

**Sistemas sépticos.** Si se trata de una propiedad rural, ¿cuáles son los requisitos del departamento de salud del condado sobre los sistemas sépticos y la cantidad de personas que viven en el terreno (generalmente en función de su número esperado

de dormitorios)? ¿Qué tan bien funciona cualquier sistema séptico actual? ¿El suelo se perca lo suficientemente bien para campos de lixiviación adicionales si los necesita? Podría pagarle a un consultor de suelos para que recorra la propiedad y brinde una evaluación visual de la permeabilidad probable, los lugares probables para los campos de lixiviación y los costos estimados. O podría pagar las pruebas de perc antes de comprar la propiedad para averiguarlo.

**Estado de las edificaciones existentes.** La mayoría de las inspecciones profesionales tienen lugar durante el período de cierre. Sin embargo, si está considerando seriamente una propiedad con edificios, siempre puede programar una inspección anterior para averiguar si existen posibles costos de reparación que serían tan prohibitivos como para reducir su oferta o cambiar de opinión acerca de la propiedad en su totalidad. ¿Cuánto costaría reparar o reemplazar los cimientos, techos o madera dañados por termitas o podredumbre seca? ¿Hay que cambiar alguna tubería? ¿Algún edificio necesita recableado? ¿Hay problemas con el radón?

(Y mientras estamos en eso, ¿los zohoríos encuentran algún problema con las zonas geopáticas? ¿Pueden mitigarse? Y, yendo más allá, ¿está embrujado el lugar? Y si es así, ¿pueden limpiarlo?)

**Construyendo códigos.** ¿Qué tipos de construcción de edificios se permiten en este condado o ciudad? ¿Podría construir el tipo de edificios que desea en la propiedad? (Consulte el Capítulo 13.)

**Posibles problemas futuros.** ¿Cuáles podrían ser los peligros potenciales en el área? ¿Ha habido inundaciones? ¿Hacia dónde fluirían las aguas de inundación en esta propiedad y qué podría dañarse? ¿Fluirían las aguas de la inundación donde idealmente le gustaría construir?

¿Existen peligros de incendio, como maleza seca cuesta abajo y a favor del viento desde las estructuras? ¿Hay algún estanque que sea peligroso para los niños pequeños? Cualquier área pantanosa o estanque que se reproduzca

mosquitos? ¿Para qué se ha utilizado la propiedad en el pasado? ¿Se han arrojado allí materiales de desecho peligroso? ¿Debería someterse a pruebas de contaminantes ambientales? ¿Cuál sería el costo? ¿La propiedad tiene humedales sensibles o es el hogar de una especie en peligro de extinción que debe protegerse a expensas del comprador? ¿Está la propiedad a favor del viento o río abajo de ranchos de ganado, granjas porcinas u operaciones avícolas con estiércol que contamina la cuenca, o de plantas manufactureras o campos de agricultura comercial con productos tóxicos? ¿Qué desarrollo futuro está planeado para el área o para el vecino? Si se trata de una propiedad rural en un estado occidental de campo abierto, ¿cuánto necesitaría gastar para cercar el ganado de sus vecinos? (Y si se trata de una propiedad en un área silvestre tradicionalmente utilizada por los cazadores, ¿seguirá permitiéndoles cazar en su propiedad? Si no quiere cazar, ¿hay alguna forma segura de evitarlo? ¿Podría permitirse el lujo de cercar a los cazadores? ¿afuera?)

**Posibles problemas legales.** ¿Se deben superar los obstáculos legales antes de que se pueda comprar la propiedad? Por ejemplo, ¿es propiedad de una familia en fideicomiso, donde todos los miembros deben estar de acuerdo en venderlo? ¿Es propiedad de una organización sin fines de lucro con acuerdos internos de que solo se puede vender a otra organización sin fines de lucro? ¿Es parte de un proyecto de desarrollo más grande cuyos propietarios imponen restricciones de diseño u otras a quien lo desarrolla? ¿Algo de esto requerirá negociación con abogados y, de ser así, cuánto costará?

**Vecinos.** ¿Cómo serían tus vecinos?

¿Son progresistas, "alternativos", política o religiosamente conservadores? ¿Le darían la bienvenida a un grupo de familias u hogares que se mudan al lado?

Si escucharan el término "comunidad intencional", ¿se sentirían aprensivos? ¿Asumirían "culto hippie comunista"? ¿Cuál es su estilo de vida? ¿Les gustan las fiestas ruidosas, la bebida o las drogas, y si es



## 112 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

una zona rural, camiones ruidosos, perros que ladran, caza o escopetas? ¿Qué estructuras o actividades puedes ver y escuchar de su propiedad, y qué estructuras o actividades tuyas podrían ellos ver y escuchar de los suyos? (Consulte el Capítulo 11.)

### **Cantidad de oferta.** ¿Qué es una oferta realista para hacer?

en esta propiedad? Una vez que han encontrado una propiedad prometedora, algunos grupos pagan por una tasación de esa propiedad para tener una idea realista de su actual valor de mercado. Si has hecho tu tarea, con todos los datos de marketing que ha recopilado este puede no ser necesario.

**Financiación.** Si no está pagando el precio total de venta con los activos del grupo, ¿pueden organizar reuniones privadas? financiación, financiación del propietario o financiación bancaria para esta propiedad? (Consulte el Capítulo 12 para obtener más información sobre financiación.)

### **Sacar la propiedad del mercado mientras Usted investiga más**

Después de investigar las propiedades más prometedoras y comparando los resultados, experimentado real los compradores de inmuebles eligen uno que parece ser el mejor elección. El posible comprador toma la propiedad fuera del mercado de una de dos maneras; ya sea haciendo una "oferta de compra" con contingencias en el contrato de venta que permite de uno a tres meses (o más) para llevar a cabo una factibilidad más detallada estudio, u ofreciendo comprar la propiedad mediante una "opción de compra".

Si el posible comprador elige una "oferta para compra" y durante el tiempo de contingencia descubre que la propiedad no satisface las contingencias, el contrato puede ser anulado y la venta no pasa. El posible comprador pierde sin dinero, y vuelve a intentarlo con el siguiente propiedad prometedora, si todavía está en el mercado.

## Haciendo un Oferta con Contingencias

Digamos que su grupo elige una propiedad probable y decide hacer una oferta con contingencias. Cuánto ofrecer depende de lo que aprendiste de su investigación de los valores actuales de las propiedades locales, qué tan deseable es esta propiedad para usted, la condición de la propiedad, su conjetura en cuanto a las necesidades y circunstancias del vendedor, y cuánto dinero que tiene que gastar en esta propiedad para hacer cualquier reparación, renovación o desarrollo posterior.

Su oferta propone su precio de venta, cantidad del pago inicial y otras condiciones de financiación, el fecha de cierre, y todos los términos del contrato y contingencias de la venta. se puede acompañar por un cheque por una cierta cantidad de "garantía dinero", normalmente una cantidad nominal que se negocia entre usted y el vendedor, que suele oscilar desde unos pocos cientos hasta unos pocos miles de dólares.

"Nunca des más de lo que estás dispuesto a caminar alejarse y cancelarse", aconseja Bob Watzke.

El contrato establece que su grupo comprará el propiedad dependiente de su descubrimiento y/o lograr ciertas cosas durante el período de contingencia. Esto le permite a usted, el comprador, hacer. Asegúrese de que la propiedad es apropiada para sus necesidades.

El vendedor puede aceptar o rechazar su grupo oferta o hacer una contraoferta. Puedes aceptar compre la propiedad a este nuevo precio, o haga una segunda oferta. Después de que usted y el comprador hayan negociado el precio y los términos, usted firma un contrato de venta, que (a menos que el vendedor no esté de acuerdo) toma la propiedad fuera del mercado por el período de contingencia acordado.

Aunque las contingencias son específicas de un comprador en particular y una propiedad específica, un formulario de contrato de venta impreso típico (dependiendo de el estado) ofrece casillas de verificación para muchos de los siguientes elementos. Cualesquiera que sean los artículos que el comprador marca (o escribe en el contrato) debe ser

logrado o aprendido a satisfacción del comprador para que el trato se lleve a cabo: 1. La capacidad del comprador para

asegurar el financiamiento.

2. Una inspección de la propiedad, si la solicita el comprador, quien la paga.
3. Un estudio de límites, que, si el vendedor aún no tiene, lo paga el comprador.
4. Determinar las servidumbres, gravámenes o impuestos no pagados que existan, generalmente de los que se encarga la compañía de títulos o el abogado de bienes raíces.
5. Pruebas de radón y residuos peligrosos, si lo solicita el comprador, quien lo paga.
6. El estado de los arrendamientos mineros previamente colocados sobre el terreno, que el vendedor debe divulgar, ya que constituyen un gravamen sobre el título (una limitación de los derechos de uso de la propiedad).
7. Información adicional o inquietudes que el comprador debe conocer y estar satisfecho para poder comprar la propiedad. Por ejemplo, si está subdividiendo la propiedad en unidades separadas más pequeñas que los miembros poseerán individualmente, una de estas contingencias por escrito debe ser que los funcionarios locales de planificación aprueben su mapa de subdivisión. Si esto implica que se apruebe una solicitud de variación de zonificación, también debe ser una contingencia por escrito.

Suponiendo que se cumplan todas sus contingencias, la venta se cierra. (Si se cumplen las contingencias, pero cambia de opinión sobre la compra de la propiedad y se niega a cerrar, puede perder el depósito de garantía y/o enfrentar reclamos adicionales por daños y perjuicios).

## Ofrecimiento **un Opción**

Supongamos que planifica una comunidad grande con muchos miembros que viven en una propiedad grande o costosa, y hay tanto dinero en juego que le gustaría tener más tiempo para investigarlo. O digamos que necesitará un permiso de uso especial o una variación de zonificación para construir lo que desea en una propiedad en particular,

y/o planea subdividir su tierra para que los miembros tengan escrituras de sus propios lotes, y necesita más tiempo para saber si puede obtener el permiso de uso o la variación o si se aceptará su mapa de plataforma propuesto. Ya sea porque hay mucho dinero potencialmente en juego, o porque no es seguro que obtendrá el permiso de uso o la variación, puede decidir sacar la propiedad del mercado por un período más largo para que pueda investigar estos problemas haciendo una oferta en forma de "opción de compra". Esto significa que paga una cantidad negociada de dinero de opción por el derecho exclusivo de comprar la propiedad a un precio acordado durante un período de tiempo acordado, como de seis meses a un año o más.

Esto le da tiempo adicional para realizar su estudio de factibilidad. Si su grupo decide que la propiedad no funcionará para sus propósitos, perderá el dinero de la opción. Si decide comprarlo o "ejercer la opción", el dinero de la opción puede aplicarse o no al precio de compra, según lo que usted o el vendedor hayan negociado.

El dinero que paga para saber si una propiedad es adecuada para usted (la tarifa de opción y los costos de permisos, tarifas y encuestas o informes profesionales) es de alto riesgo. Si no compra esa propiedad en particular, no la recuperará. Deberá considerar estos fondos como parte del costo de realizar una búsqueda de propiedades y estar dispuesto a no pagar la tarifa si es necesario.

Usted, su abogado o un corredor de bienes raíces pueden redactar una opción. También hay formularios impresos estándar para ellos.

Dos de los desafíos más cruciales para los fundadores de comunidades son resolver cualquier problema de zonificación y asegurar el financiamiento. Los examinaremos en los capítulos 11 y 12.

# Capítulo 11

## Vecinos y Zonificación

E N 1998, DECENAS DE PERSONAS de todo el  
El condado comenzó a reunirse en Internet en

respuesta al llamado de Luc Reid para cofundadores de una comunidad de ingresos compartidos en la zona rural de Nueva Inglaterra. Después de encontrar una manera de hacer el proceso de Consenso Formal en línea y reunirse cada pocos meses para conocerse y tomar decisiones más importantes en persona, el grupo delegó a dos de sus miembros para encontrar una propiedad en Vermont. Querían al menos 125 acres cerca de un pueblo con una cultura atractiva y una economía sana. La propiedad necesitaba una buena exposición al sur para edificios solares pasivos, accesibilidad a carreteras y servicios públicos, posiblemente suficiente agua para micro-energía hidroeléctrica, bosques para pasear y áreas donde pudieran tener ganado, hacer algo de agricultura orgánica y operar negocios comunitarios. Decidieron llamar a su comunidad "Meadowdance".

Cómo pueden afectar los problemas de zonificación

Planes Comunitarios

En 1999, el grupo Meadowdance encontró 165 acres de tierra virgen con casi todo lo que querían, en las afueras de una ciudad universitaria progresista en Vermont. La propiedad tenía bosques, un viejo huerto de manzanos y muchos arbustos de bayas, un puesto grande

de arces para hacer jarabe de arce, hermosos prados y una colina con laderas orientadas al sur, y lo mejor de todo, una vista asombrosa.

Tenían la intención de tener alrededor de 20 miembros del grupo antes de comprar la propiedad, pero en este momento solo ocho estaban dispuestos a comprometerse, por lo que siguieron adelante con un grupo mucho más pequeño, pasando el próximo año en la compra de tierras. proceso.

El precio de venta era de 250.000 dólares. Recaudaron \$130,000 de sus propias contribuciones (en incrementos de \$5,000 y \$10,000, con una familia aportando la parte del león), y sabían que también necesitarían obtener un préstamo bancario, utilizando su poder de préstamo combinado. Con el préstamo y su efectivo, harían un pago inicial, traerían servicios públicos, construirían su edificio comunitario, comprarían casas móviles como vivienda temporal y comenzarían su negocio de prueba de software, manteniendo suficiente efectivo en reserva para hacer los pagos de la hipoteca hasta su negocio despegó.

Crearon una sociedad de responsabilidad limitada para poseer la propiedad y ofrecieron una opción de \$10,000 para retirarla del mercado durante un año. Gastaron otros \$10,000 investigando la propiedad, realizando encuestas y varias pruebas de suelo, agua y otras, y adquiriendo un permiso estatal para el sistema séptico.

y un permiso de la Ley 250 (un requisito de Vermont que aborda los posibles impactos económicos, ecológicos y sociales de un nuevo desarrollo). Su siguiente paso fue solicitar un permiso de uso condicional para un Desarrollo Residencial Planificado (PRD).

También habían pasado algún tiempo diseñando su gran edificio comunitario de tres pisos, que consideraban central para su funcionamiento como una comunidad de ingresos compartidos, con apartamentos, oficinas y otros espacios comerciales, espacio recreativo, una gran cocina y comedor para la comunidad. comidas y habitaciones para el aprendizaje, las artes y la música.

Y como Meadowdance no ocultaba sus planes, cuando un periódico local se acercó a ellos para hacer una serie de artículos, aceptaron. Sin embargo, luego desearon no haberlo hecho, ya que cada uno de los tres artículos contenía inexactitudes graves y se refirieron repetidamente al grupo como una "comuna".

En su primera audiencia pública, algunos vecinos no querían que obtuvieran un permiso de uso condicional, diciendo que el gran edificio comunitario del grupo afectaría negativamente su vista. Uno de los comisionados de planificación también se opuso al alto perfil del edificio en la colina. También se expresaron preocupaciones sobre la cantidad de tráfico que podría generar su proyecto. Así que durante los meses siguientes, los miembros del grupo visitaron y escucharon las inquietudes e ideas de tantos vecinos potenciales como fue posible, y compartieron su visión de Meadowdance. Rediseñaron el edificio de su comunidad para tener un perfil más bajo y sentarse más abajo en la pendiente, y mostraron su plan rediseñado a los vecinos y al departamento de planificación, además de brindar garantías específicas de su impacto anticipado en el tráfico local. En el momento de la segunda audiencia pública habían obtenido tanto apoyo público que el presidente de la comisión del departamento de planificación

declaró su entusiasmo por el proyecto, y destacados ciudadanos locales se pusieron de pie para hablar a favor de él.

Pero otro miembro de la comisión de planificación planteó ahora objeciones a las múltiples funciones del edificio. "Para aprobar el permiso de uso condicional", dice Luc, "nos pidió que dividiéramos el edificio de nuestra comunidad en tres edificios separados y que aceptáramos estrictas limitaciones sobre lo que podría suceder en cualquier edificio determinado". El grupo quedó atónito; estos requisitos eran inusuales. Tradicionalmente, la comisión de planificación podía otorgar un permiso de uso condicional o no, pero en realidad no tenía jurisdicción sobre las actividades que podrían llevarse a cabo en sus edificios.

Durante las próximas semanas, el grupo Meadowdance consideró sus opciones. En ese momento les gustaba mucho la ubicación y se habían enamorado de esta propiedad en particular. Llevaron a cabo una enorme cantidad de investigación al respecto, invirtieron \$ 20,000 en el proceso de opción y permisos, y descubrieron cómo podían cambiar la compra y crear una vivienda temporal para ellos.

Todo se redujo a tener tres opciones. Primero, podrían estar de acuerdo con las restricciones y cortar el edificio de su comunidad. Esto no solo costaría significativamente más, sino que interrumpiría el flujo de conexiones sociales y económicas y el "pegamento" comunitario que, debido a que entendían la relación entre la arquitectura y la interacción humana, habían diseñado minuciosamente en el edificio. En segundo lugar, podrían apelar y probablemente ganarían, dado que esta comisionada ofreció la única oposición y ella no tenía un caso sustancial. En tercer lugar, podrían simplemente alejarse de la propiedad.

Después de mucha discusión, se decidieron por la tercera opción. "No queríamos pelear contra el pueblo".

## 116 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

dijo Luc. Mientras el comisario estaba solo en

su objeción, los otros comisionados no estaban particularmente indignado por ello, y pareció aceptar sus nuevas condiciones. Era como si el pueblo, a través de uno de sus funcionarios, había dicho "No". Incluso si los fundadores pudieron ganar una apelación, no lo hicieron quieren comenzar su vida comunitaria en tal base negativa. Así que se alejaron, dejando a sus inversión de dinero y tiempo, y su corazón sintió una conexión con la propiedad.

Como medida provisional compraron una gran casa en otra ciudad de Vermont, se mudó y iniciaron sus negocios comunitarios allí. ("Más tarde nos dimos cuenta de lo difícil que habría sido para desarrollar la propiedad y comenzar nuevos negocios comunitarios", dice Luc.) En el momento de escribir este artículo, varios años después, Meadowdance ha encontrado y compraron una propiedad aún mejor y están dispuestos para volver a intentarlo.

### Problemas de zonificación y su propiedad

El Plan General y las normas de zonificación de un condado o municipio tienen por objeto regular nuevos desarrollos, y la mayoría de las comunidades intencionales caen en esa categoría. Por lo tanto, lo mismo regulaciones diseñadas para limitar los excesos de los grandes Los desarrolladores comerciales también limitan lo que pueden hacer los fundadores de la comunidad. Las regulaciones de zonificación pueden cubrir el tamaño del edificio y el impacto en el paisaje, como hemos visto con Meadowdance, pero la mayoría afecta comunidades en términos de densidad y agrupamiento de viviendas. Y mientras un número creciente de condados y municipios ahora permiten desarrollo, el número total de casas por lo general no debe exceder los requisitos de densidad. si un grupo central de 20, por ejemplo, quería comprar 200 acres en un área que permitía el desarrollo agrupado pero que estaba dividida en zonas para una casa por cada 40 acres, el grupo no podía agrupar más de cinco casas en la propiedad. Construir más requeriría

obtener una variación de zonificación, un permiso de uso condicional o algún otro tipo de excepción de zonificación.

La densidad suele ser el desafío de zonificación central para los fundadores de la comunidad, ya que cuanto mayor sea la el número de miembros que pueden difundir su costos intermedios, es más probable que puedan permitirse comprar su propiedad y desarrollar su comunidad. (Comunidades fundadas en el Las décadas de 1970 y 1980 no pasaron por estos aros porque muchos más condados tenían pocas o ninguna regulación de zonificación en ese entonces. Contracultura Ma y Pa podría simplemente comprar una vieja granja y mudarse.)

Como se mencionó anteriormente, en las áreas progresistas donde pensarías que sería más fácil comprar un terreno para una comunidad, a menudo es peor. muchas ciudades planificadores en áreas ambientalmente conscientes tales como Boulder o Amherst ya son defensores del desarrollo sostenible y les encantaría ver desarrollo más agrupado con espacio abierto, vivienda compartida, diseño solar pasivo, peatonal caminos, y así sucesivamente. Consternado por lo urbano y acres de estacionamientos, los ciudadanos ambientalmente orientados en dichas áreas a menudo eligen funcionarios que prometen promulgar y hacer cumplir estrictas Políticas de "no crecimiento" o "crecimiento lento". Mientras tales políticas restringen efectivamente los desarrolladores produzcan más subdivisiones de viviendas o centros comerciales, las mismas políticas también impedir que los fundadores de la comunidad creen el mismo tipos de desarrollos sostenibles planificadores locales y a los funcionarios les gustaría ver.

Una forma práctica de lidiar con las regulaciones de zonificación es hacer lo que hizo Dancing Rabbit y comprar para condados que tienen poca o ninguna zonificación y eludir el problema por completo. Pero, como hemos visto, esto puede disminuir la probabilidad de que los miembros encontrar trabajos locales, establecer el nuevo desafío de cómo los miembros en un área tan poco poblada podría ganarse la vida. Otra forma es comprar una propiedad que ya está zonificada para su uso planificado.

## LO QUE IGNORAR LA ZONIFICACIÓN PUEDE COSTARLE

En la década de 1990, un grupo de siete fundadores que planeaban una comunidad espiritual que llamaré Ponderosa Village compró 210 acres en el alto desierto de Colorado. Intentaron obtener la aprobación para una densidad superior a cinco casas, ya que su parcela en particular tenía suficiente agua para 15 casas. Después de ser rechazados, los fundadores consideraron subdividir su propiedad en seis parcelas triangulares de 35 acres que se juntaban en el centro como las rebanadas de un pastel, y luego construyeron una casa grande en cada parcela alrededor del centro donde se unían las parcelas. Usarían una como casa común y, después de que los inspectores de edificios se fueran a casa, remodelarían cinco de las casas en triplex. Si bien jugaron con esta idea por un tiempo, no terminaron haciéndolo, ya que realmente no querían violar la ley. Eventualmente se disolvieron como un grupo comunitario en formación y subdividieron la parcela en seis lotes rectangulares que vendieron a otros.

¿Qué sucede cuando el dueño de una propiedad viola las normas de zonificación o los códigos de construcción? Nada, a menos que sus infracciones sean visibles desde la carretera, o si un vecino las denuncia. Los condados y municipios no tienen la

mano de obra para recorrer cada camino secundario y conducir a cada propiedad para hacer cumplir la zonificación y el cumplimiento del código de construcción. Pero tienen el deber de responder a la queja de un vecino, ya que la persona que presenta la queja probablemente sea un votante y los funcionarios públicos deben responder si quieren ser reelegidos. Si Ponderosa Village hubiera seguido adelante con su idea, habrían sido vulnerables a cualquier vecino a lo largo de los años que denunciara los triplex secretos en cada casa.

Una historia muy conocida en el movimiento comunitario se refiere a Morningstar Ranch, una comuna famosa al norte de San Francisco en la década de 1970, donde un centenar de residentes vivían en tiendas de campaña, tipis y chabolas de papel alquitranado. Su densidad exagerada y viviendas deficientes funcionaron durante un tiempo, pero después de que un vecino se quejó, el condado notificó que los edificios debían ser desmantelados y la población excesiva debía dispersarse. Cuando Morningstar Ranch se negó, una mañana temprano los trabajadores del condado irrumpieron en la propiedad en excavadoras y, mientras todos miraban, convirtieron en escombros cada uno de sus hogares ilegales.

y densidad. Si bien algunos grupos de convivencia y comunidades urbanas como Mariposa Grove han hecho esto, no es un escenario probable para su comunidad si está buscando terrenos rurales o semirurales, ya que probablemente esté planeando una densidad más alta que la que normalmente se divide en zonas para tales propiedades. por. Es más que probable que su grupo se enfrente a una zonificación no ideal. Algunas cosas para tener en mente:

1. A menudo, las metas y políticas de un Plan General no coinciden con el mapa de zonificación actual. Es posible que los reglamentos de zonificación recientemente promulgados no se hayan distribuido, entendido o implementado todavía, o que los funcionarios locales no estén de acuerdo con el mismo.

Los inversionistas inmobiliarios experimentados aconsejan a los compradores que no crean nada de lo que leen en un Plan General o ven en un mapa de zonificación, sino que obtengan una opinión oficial sobre la zonificación de una propiedad de los funcionarios electos o de planificación local *antes* de comprar la propiedad. Tenga en cuenta también que diferentes funcionarios públicos pueden interpretar sus documentos de manera diferente y, con toda sinceridad, pueden decirle cosas completamente diferentes. Para protegerse luego, obtenga sus opiniones por escrito.

2. Puede investigar el historial de una propiedad en el juzgado del condado o en el ayuntamiento para ver si tenía un permiso de uso anterior que permitiera más densidad de la que se permite actualmente.

## 118 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

A veces, un uso anterior tiene peso entre los funcionarios actuales. ¿Tendría más densidad si fuera un centro educativo? ¿Alguna vez se otorgó permiso para una subdivisión? ¿Alguna vez se dividió en zonas agrícolas y, por lo tanto, ahora se le permite a más personas si eran trabajadores agrícolas? (¿Y los jardineros orgánicos calificarían como trabajadores agrícolas?)

3. A veces puede comprar una propiedad con un permiso de uso condicional vencido, o uno que el condado decidió discontinuar, y trabajar para restablecerlo.

### Juegos de azar con permisos de uso anteriores

En la atmósfera de zonificación más liberal de la década de 1970, el Instituto Farallones obtuvo un permiso de uso educativo que permitía hasta 50 residentes permanentes y hasta 150 a la vez para talleres y clases. Cuando los fundadores de Sowing Circle/OAEC investigaron la propiedad, los funcionarios locales dijeron que el permiso permanecería en vigencia solo por tres años más para dar tiempo al condado de decidir si el uso de los nuevos propietarios justificaría o no continuar con el permiso. Los fundadores pensaron que era una apuesta razonable porque planeaban organizar el mismo tipo de eventos educativos que tenían los dueños anteriores y compraron la propiedad sin saber el resultado.

Tres años después, los funcionarios redujeron la densidad a 26 residentes permanentes, con hasta 50 permitidos para cursos y talleres, pero otorgaron el uso de forma permanente como lo que se denomina un "uso no conforme". (Un uso no conforme es uno que el condado o la ciudad permite como excepción al resto de la zonificación en un área, porque se estableció antes de que entrara en vigencia el uso de zonificación actual para esa área).

A veces, la contratación de profesionales, como un planificador privado del uso de la tierra y/o un abogado de bienes raíces, puede marcar la diferencia a la hora de mantener o restaurar un permiso de uso que está en duda.

Una de las primeras cosas que hicieron Kenneth Mahaffey y Dianne Brause antes de comprar la propiedad de Lost Valley fue investigar el estado de su antiguo permiso de uso condicional (llamado "permiso de uso especial" en su condado) para ver si podía restablecerse como tal. un uso no conforme. Tenían la intención de que Lost Valley fuera una comunidad de aproximadamente 20 personas, con cientos de participantes de conferencias y talleres cada año. Se habían enterado de que a principios de la década de 1970, los dueños anteriores recibieron un permiso de uso condicional extremadamente liberal para albergar eventos públicos: hasta 50 residentes de tiempo completo y hasta 3000 visitantes durante un período de un año, así como el permiso para construir 25 edificios. Si bien los permisos de uso condicional generalmente se adjuntan a la escritura de propiedad y siguen de propietario a propietario, en este caso se discontinuaron porque los propietarios anteriores perdieron el título cuando la propiedad fue incautada por el IRS. El condado tenía ciertos requisitos para que los permisos de uso siguieran siendo válidos, incluido que no debería haber una brecha entre los propietarios por más de 12 meses, y la densidad de la propiedad había vuelto al estándar del condado: un hogar en una parcela de ese tamaño, o hasta cinco adultos no emparentados si estuvieran haciendo reforestación.

Kenneth y Dianne se enteraron de que todos los que habían querido comprar la propiedad antes que ellos no habían logrado asegurar la continuación del permiso de uso condicional. Pero como inversionista inmobiliario experimentado, Kenneth sabía que a veces se podía desafiar a un condado en asuntos de zonificación y demostrar que se debe restablecer un permiso. Entonces, aunque comprar la propiedad sin tener certeza sobre el permiso de uso fue una gran apuesta, lo hicieron de todos modos.

(Los fundadores experimentados *no* recomiendan esto, ya que su grupo podría quedarse con una propiedad costosa que no puede usar. El plan de respaldo de Kenneth y Dianne, en caso de que no obtengan

el permiso, era para que Kenneth usara la propiedad como hogar familiar).

Los dos contrataron como sus defensores a un planificador privado del uso de la tierra que anteriormente había sido empleado del departamento de planificación del condado y a un abogado de bienes raíces familiarizado con la propiedad. Ninguno de los dos había perdido nunca un caso y dijeron que no pensaban perder este. Los defensores dijeron que, probablemente en tres o cuatro meses, el condado los citaría por tener demasiada gente. Para prepararse para ello, ofrecieron los siguientes consejos:

1. No le pregunte directamente al condado si está al tanto del permiso de uso vencido, pero pruebe su conocimiento al solicitar algo pequeño e inocuo. Así lo hicieron, preguntaron si podían poner una casa móvil en el terreno y se enteraron de que el condado sí estaba al tanto del problema.
2. No se acerque al condado para solicitar un uso no conforme, ya que la carga de la prueba recaería sobre Lost Valley para demostrar que la ordenanza del condado sobre el año requerido de uso continuo no era válida.
3. Esperar a que el condado se acerque a la comunidad, lo que significa que el condado tendría la carga de la prueba para demostrar que no se habían producido actividades de uso similar durante los 13 meses entre propietarios.
4. Lost Valley debe reunir documentos para demostrar al condado que los usos educativos previstos de la propiedad por parte de la comunidad serían lo suficientemente similares a los anteriores propietarios para que coincida con los términos de la anterior permiso de uso condicional, y que esos mismos tipos de usos habían ocurrido en la propiedad en el período de 13 meses entre su propiedad y la de los propietarios anteriores. Afortunadamente, los cuidadores de la propiedad habían organizado una reunión de los Verdes, una cabaña de vapor para hombres y varios

otros eventos menores en la tierra que podrían interpretarse como eventos públicos.

5. Sea lo más abierto y público posible sobre los planes y actividades de su centro de conferencias, ya que, después de todo, esto demostraba que continuaban organizando eventos que beneficiaban a otros e involucraban a los invitados en el terreno, tal como lo habían hecho los propietarios anteriores.

Eso es precisamente lo que hicieron: celebrar grandes conferencias públicas, talleres y clases, además de abrir un albergue juvenil. Siempre se aseguraban de recaudar y pagar el impuesto de habitación exigido por el condado a los huéspedes que pernoctaban. El condado aceptó sus pagos de impuestos, una implicación tácita de aprobación que el grupo podría usar en su documentación. Un año después de su llegada hubo una ola de cobertura de los medios locales sobre sus actividades, que también sirvió para documentar públicamente el uso de la propiedad para actividades educativas y públicas.

Finalmente, dos años después de la compra de la tierra, el condado los contactó y nueve meses después, después de revisar los excelentes registros de Lost Valley sobre los eventos públicos de los antiguos cuidadores y sus propios eventos públicos, el condado les otorgó el estado de uso no conforme. Hasta 35 familias o 160 personas en total podrían vivir allí durante todo el año, con hasta 3000 visitantes en total durante un año, y podrían construir más edificios. La apuesta había valido la pena.

#### Buscando una excepción de zonificación

Si su grupo encuentra una propiedad que parece prometedora pero que no permite tanta densidad como desea, deberá solicitar una variación de zonificación o un permiso de uso condicional (dependiendo de los términos utilizados en el área). Si los planes de su comunidad incluyen un centro de retiro, instalaciones para invitados, un centro de curación u otro tipo de instalación de servicio, deberá solicitar un permiso de uso condicional, a menos que el



## 120 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

la propiedad que está considerando ya tiene uno. Y si está planeando comprar un terreno y subdividirlo para que los miembros tengan el título de propiedad de sus lotes individuales o unidades de vivienda, deberá cumplir con las ordenanzas de subdivisión del estado, condado o ciudad, incluida la aprobación de un mapa de plataforma para su desarrollo propuesto y la seguridad de que construirá todos los caminos requeridos, etc. Dependiendo de la ubicación, cualquiera de estos probablemente requerirá un proceso de un año que cuesta \$ 10,000 a \$ 20,000 o más en tarifas de permisos, pruebas, encuestas, y consultores (y probablemente mucho más para una subdivisión), e involucrar al menos una audiencia pública. Y no sabrá hasta el final del proceso si su solicitud será aprobada. Al igual que los fundadores de Meadowdance, es posible que desee considerar fondos como este como "el costo de hacer negocios" y estar dispuesto a retirarse si la propiedad no funciona.

Según el estado y el área, solicitar un permiso de uso condicional o de uso no conforme, y posiblemente obtener un permiso para subdividir, puede requerir varias pruebas y permisos. Estos pueden incluir uno o más de los siguientes: 1. Un estudio arqueológico para asegurarse de que los sitios de construcción y desarrollo no contengan artefactos.

2. Un estudio de tráfico para determinar el impacto del aumento del tráfico en las vías de acceso.
3. Un pozo o pozos de prueba para saber si habría suficiente agua para el proyecto propuesto.
4. Un estudio séptico y de suelos para descubrir si los suelos de la propiedad son compatibles con sistemas sépticos a gran escala.
5. Un Informe de Impacto Ambiental para determinar los efectos del uso propuesto sobre la vida silvestre, los humedales o los bosques.
6. Un estudio para averiguar si el ancho de la carretera, las pendientes, la superficie y el almacenamiento de agua cumplirían con los códigos contra incendios.

7. Un informe del departamento de construcción local sobre si los edificios existentes de la propiedad cumplen con los estándares de salud y seguridad.

Como hemos visto, los funcionarios del condado y los vecinos tienden a considerar las solicitudes de permisos de uso de manera más favorable cuando la propiedad se utilizó anteriormente para servir al público. "Cada vez es más difícil desarrollar una instalación pública desde cero en una propiedad sin historial de uso público o zonificación", observa Stephen Brown, cofundador del Shenoa Retreat and Conference Center en California.

El proceso específico de obtener la aprobación y subdividir su propiedad es considerablemente más complejo y costoso que simplemente obtener una variación de zonificación o un permiso de uso. Como tal, está más allá del alcance de este libro, pero hay muchos recursos para las comunidades que buscan subdividir.

Su primer paso en cualquiera de estos escenarios es escribir un resumen de lo que tiene en mente. Visite a un funcionario del departamento de planificación, un comisionado de planificación o un supervisor del condado, o si la propiedad está en un municipio, un miembro del consejo de la ciudad, para ver si es probable que se acepte su excepción propuesta. Pídale consejo sobre cómo puede ajustar su propuesta para ayudar a cumplir con los objetivos del Plan General, y sobre los nombres de cualquier otro experto local que pueda consultar. Reunirse con tantos funcionarios de zonificación como pueda y buscar su consejo mucho antes de su audiencia pública es, junto con reunirse con los vecinos, lo mejor que puede hacer para influir en un resultado positivo. En la audiencia pública no será un grupo desconocido de la nada, sino uno cuyos intereses y metas les son familiares, y cuyos miembros ya han demostrado respeto por su autoridad y por las metas de su Plan General. Ellos podrían simplemente

convértete en los mejores aliados que tu proyecto pueda tener. (Con una excepción: si el cambio que está buscando realmente cambiaría la ley de zonificación en sí, en muchos estados no se le permite reunirse con ningún funcionario de antemano).

## Negociar por lo que quieres

Puede negociar con el condado para tratar de obtener lo que desea. En 1991, cuando la comunidad de Sharingwood en Snohomish, Washington, decidió convertirse en una comunidad de convivencia, querían un camino peatonal angosto para conectar su grupo de casas y rodear sus áreas comunes centrales. La comunidad había transformado legalmente su forma de propiedad privada y compartida de la tierra a la de una asociación de condominios, y cuando solicitaron un permiso de construcción para construir su casa común, el condado dijo que su nuevo estado requería que no pudieran tener un camino peatonal. pero debe construir una calle regular de la ciudad con mucho espacio para estacionamiento. Los miembros de Sharingwood negociaron, diciendo que cambiaría la atmósfera segura y amistosa de su comunidad si tuvieran una calle ancha que la atravesara. Entonces, para obtener un camino más angosto, le ofrecieron al condado dos concesiones: prohibirían el estacionamiento en la calle (los visitantes se estacionarían en un campo cercano) y permitirían velocidades que no superen las cinco millas por hora. El condado estuvo de acuerdo y redujo cuatro pies de ancho del requisito de la carretera. Ahora Sharingwood tiene una carretera asfaltada bastante delgada con tres topes de velocidad grandes, que se utiliza como sendero, área de juegos para niños, cancha de baloncesto para todos y acceso para automóviles muy lentos para los miembros. No es un camino peatonal, pero está cerca.

También puede negociar una variación, un permiso de uso condicional u otro tipo de excepción de zonificación al considerar lo que puede ofrecer a cambio, según las políticas y objetivos del Plan General. ¿Requiere viviendas agrupadas, abiertas

espacio, o lo que define como "desarrollo sostenible"? Dígales a los funcionarios cómo hará esto el desarrollo planificado de su comunidad y use sus términos, incluso su redacción, del Plan General. Si su propiedad está en un área urbana, ¿puede ofrecer estacionamiento público, espacio público abierto, acceso al arroyo o extensión de senderos urbanos o ciclovías? Si es rural, ¿tiene un biólogo de vida silvestre dispuesto a testificar sobre cómo su plan protegerá un corredor de vida silvestre? ¿Puede proteger un hábitat natural, pantanosos o de especies en peligro de extinción, o preservar espacios abiertos y vistas, o mantener un área dedicada permanentemente a la agricultura?

Un dispositivo legal que le permite hacer esto es una servidumbre de conservación, que es una restricción de uso irrevocable adjunta a la escritura y vinculante para todos los propietarios futuros. Otra es una declaración de restricción, una restricción de uso que hace lo mismo pero es revocable. (Algunos condados otorgan reducciones de impuestos a la propiedad a cambio de servidumbres de conservación que ayudan a que la tierra encaje en su Plan General).

Cuando los fundadores de Sowing Circle/OAEC estaban negociando para preservar la alta densidad del permiso de uso educativo de su propiedad, pusieron sus dos famosos jardines en las laderas de las colinas en una servidumbre orgánica, de modo que ellos y los futuros propietarios deben mantener los jardines orgánicos para siempre.

(Consulte el Capítulo 16.)

Una vez más, contratar a un planificador privado del uso de la tierra y/o un abogado de bienes raíces para ayudar, como lo hizo Lost Valley, puede ser invaluable.

James Hamilton, residente de convivencia y gerente del proyecto de convivencia Stone Curves en Tucson, aconseja a los fundadores que les recuerden a los funcionarios electos locales que los miembros de una comunidad intencional dedican tanto tiempo, energía y corazón a desarrollar su proyecto que es probable que vivan allí durante muchos años e invertir en el barrio. Esto es muy deseable para los funcionarios electos, ya que, en nuestra sociedad altamente móvil, en

## 122 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

en cada elección, muchas personas que alguna vez votaron por estos funcionarios se han mudado y los candidatos deben atraer a nuevos votantes.

### Excepciones de zonificación, vecinos y Audiencias públicas

Debido a que las inquietudes de los vecinos probablemente afectarán la forma en que los funcionarios locales pueden responder a su solicitud, es probable que deba buscar vecinos, como lo hizo el grupo Meadowdance: escuche sus inquietudes y haga un esfuerzo de buena fe para reunir a todos. información razonable para responder a sus preguntas, e incluso modificar sus planes, si es posible.

No todos los fundadores han sabido esto. A principios de la década de 1990, un grupo de meditadores en el norte de California quería ofrecer retiros de meditación a sus compañeros meditadores en el área más amplia. El grupo, al que llamaré Valley Oaks Sangha, compró una propiedad rural de cinco acres y renovó la casa para acomodar a los participantes del retiro. No buscaron el permiso de uso condicional requerido para su uso periódico de alta densidad porque tenían miedo de que se lo rechazaran. Entonces, para llamar la menor cantidad de atención, interactuaron lo menos posible con los vecinos. Pronto se dieron cuenta de que necesitaban construir más dormitorios, lo que requería un permiso de construcción, que a su vez requería la aprobación de un permiso de uso condicional y una audiencia pública. Una vez más, para protegerse de posibles objeciones, los miembros de la comunidad no dijeron nada a los vecinos sobre sus planes y guardaron silencio sobre la próxima audiencia pública. En la audiencia, los supervisores del condado estaban bastante dispuestos a otorgar el permiso de uso condicional y pasar por alto las infracciones pasadas, pero no a los vecinos, que habían resultado en vigor. Aunque originalmente hubieran tenido pocas objeciones al permiso de uso, ahora se opusieron con vehemencia, resentidos por la

comunidad por ser tan reservada y antipática, y por tratar de pasar desapercibida la audiencia pública. Los supervisores cedieron ante la opinión pública y rechazaron el permiso de uso. (Valley Oaks Sangha luego estableció otro centro en otro lugar).

Un destino similar le sucedió a una comunidad que llamaré High Mountain Meadow, cuyos fundadores querían establecer un centro educativo para prácticas espirituales y ambientales en un antiguo rancho en las Montañas Rocosas de Colorado. Necesitaban que su vecino ranchero aprobara una solicitud de viviendas agrupadas y de mayor densidad en una parte de su propiedad. Aunque su relación era delicada —los rancheros desconfiaban de los ambientalistas y a los fundadores no les gustaban las prácticas de tiro de los rancheros con los coyotes y los perros de las praderas— habían llegado a un acuerdo.

Los participantes del taller se estacionarían en la ciudad y compartirían el automóvil hasta el sitio, conducirían lentamente por los caminos de tierra del área para reducir al mínimo el ruido y el polvo, y mantener sus talleres relativamente silenciosos; los rancheros no disparaban rifles durante los fines de semana de taller.

Un verano en su segundo año de funcionamiento, los fundadores alquilaron sus instalaciones a un grupo que dirigía talleres sobre el trabajo de sanación espiritual y emocional que involucraba muchos gritos y gritos de "expresar y liberar". Si bien el grupo prometió a los fundadores que mantendrían el ruido de su taller al mínimo, se dejaron llevar y pronto los aullidos y aullidos de heridas infantiles enterradas durante mucho tiempo bajaron a toda velocidad por la ladera de la montaña y rebotaron en los acantilados.

Tres días de lo que fue un trabajo de curación efectivo para los participantes del taller no fue más que maullidos sobrenaturales para los ganaderos. Entonces, mientras que la aplicación de uso condicional de los fundadores estuvo respaldada por una visión inspirada, un flujo de caja envidiable y un grupo comprometido de miembros, al

La audiencia de zonificación de los rancheros la aplastó. High Mountain Meadow no obtuvo su permiso de uso. (Sin embargo, tuvieron éxito con otro plan varios años después.)

En 1993, los cuatro jóvenes fundadores de una comunidad que llamaré Anasazi Ecovillage, con sede en Phoenix, estaban listos para comprar 147 acres de piñón y artemisa en un condado remoto con pocas restricciones de zonificación y sin códigos de construcción en el área de Four Corners. Su propiedad estaba cerca de dos pueblos: un destino turístico de moda y, en el condado más remoto, un antiguo pueblo ganadero. Los fundadores enviaron por correo un volante describiendo sus planes a amigos y conocidos en el área y colocaron un volante en cada pueblo.

Aunque la respuesta fue abrumadoramente positiva por parte del pueblo turístico, un supervisor del condado y varias personas del pueblo ganadero convocaron una reunión para expresar su alarma sobre el proyecto. Para ellos, los términos del volante "inodoros de compostaje" y "humedales construidos" evocaron visiones de hedor y condiciones insalubres que reducirían el valor de sus propiedades. "Ecoespiritual" significaba que el grupo probablemente adoraba rocas y árboles. "Ecoaldea" significaba que eran unos malditos amantes de los árboles que intentarían cerrar la única industria del pueblo, una planta que trituraba árboles de álamo temblón para fabricar filtros más frescos para los pantanos. En la reunión, el supervisor del condado dijo que podrían poner de rodillas al grupo financieramente si el condado insistía en que la ley de subdivisión del estado se aplicaba al proyecto.

Esto requeriría que los fundadores ampliaran su camino de acceso al ancho de subdivisión estándar, lo que les costaría entre \$35,000 y \$500,000. "Sé cómo podemos detenerlos más rápido", prometió un rancharo furioso. ¡Y yo proporcionaré el queroseno! No dispuestos a lidiar con este nivel de prejuicio y desinformación, los fundadores abandonaron su plan.

No tiene que ser de esta manera. En 1994, cuando pocas personas habían oído hablar de covivienda, se llevó a cabo la primera audiencia pública para una variación de zonificación para Greyrock Commons Cohousing en Fort Collins, Colorado. Después de que el grupo central describiera el concepto de covivienda y presentara el plan del sitio propuesto por el grupo, vecino tras vecino se pusieron de pie y expresaron temores sobre el aumento del tráfico, la entrada de "grandes desarrolladores" para construir casas que bloquearían las vistas del prado abierto del vecindario y la aprensión sobre una "comunidad presumida y cerrada" que arruina el ambiente de su amigable vecindario familiar. El Concejo Municipal no otorgó la variación de zonificación, pero programó una segunda audiencia pública varios meses después para dar tiempo a los fundadores de Greyrock Commons para reunirse con los vecinos y ver si podían resolver algo. Así lo hicieron, haciendo citas para visitar y enviando representantes de puerta en puerta para conocer a sus vecinos y escuchar sus inquietudes, responder sus preguntas y describir lo que los fundadores tenían en mente. En el momento de su segunda audiencia pública, como Meadowdance, se habían ganado a la mayoría de los vecinos y el Concejo Municipal otorgó la diferencia.

Un año más tarde, después de que Greyrock Commons se convirtiera en un vecindario que los funcionarios locales mostraban con orgullo a los dignatarios visitantes, un verdadero "gran desarrollador" en Fort Collins hizo planes para convertir una parcela vacante de diez acres adyacente al parque frente al río en una subdivisión de viviendas. Los vecinos del parque no querían nada de eso y enviaron una delegación al Ayuntamiento, diciendo que si un desarrollo iba a entrar en su vecindario y bloquear su acceso al parque y al río, preferirían que fuera de ese nuevo tipo. de desarrollo "como lo han hecho en Greyrock Commons". Y eso es justo lo que consiguieron. Se formó un nuevo grupo central y la covivienda de River Rock Commons

## 124 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### SU RELACIÓN CON LOS VECINOS

Incluso si no necesita el apoyo de los residentes locales para cambiar la zonificación, seguramente querrá su apoyo como vecinos y amigos potenciales. Cuanto mayor sea el contraste entre la cultura de su comunidad y la de ellos, si son agricultores, ganaderos u otros campesinos política y religiosamente conservadores, más importante es esto.

Los fundadores comunitarios exitosos aconsejan darles a sus vecinos todas las oportunidades de aprender que usted es amigable, trabajador y respetuoso; que pague sus cuentas; que trate bien a tus hijos. Pida consejo a sus vecinos, averigüe cómo puede ayudarlos, pídeles que le cuenten sobre el funcionamiento de su granja o rancho y sobre la historia local. Únase a los esfuerzos cívicos locales: el Departamento de Bomberos Voluntarios, el Auxiliador de Mujeres del VFD, el club 4-H, grupos de teatro comunitario, amigos de la biblioteca, el hospicio local. Ofrécete a alimentar y beber a su ganado y mascotas cuando se van de vacaciones. Cuando estén planeando un proyecto de construcción, ve allí con herramientas de carpintería.

Cuando vayan a verter hormigón, preséntese con palas. No les sermonees sobre alimentos orgánicos o una dieta vegetariana o lo que está mal con el gobierno. Cuando te prediquen, escucha con gracia. Si hay un incendio u otro desastre local, serán los mejores amigos que tengas en la Tierra.

En 1971, cuando los fundadores de la comunidad The Farm cerca de Summertown, Tennessee, llegaron en una caravana de autobuses desde San Francisco, su distintiva apariencia hippie provocó alarma y hostilidad entre los residentes locales. Por lo tanto, los recién llegados se comportaron con el mayor respeto y responsabilidad posible con los vecinos y la gente del pueblo, y se aseguraron de que sus cheques estuvieran en buen estado y pagaran las deudas puntualmente. Aunque los miembros de la comunidad no fumaban tabaco ni comían carne de res, ayudaron a los vecinos a traer una cosecha de tabaco y donaron pulpa de su lechería de soja para ayudar a los vecinos ganaderos a pasar un invierno duro. Después de unos años, los miembros de Farm se habían ganado una reputación tan buena en el área que corría el rumor de que podías cambiar un cheque en cualquier parte de esos lugares si solo usabas teñido anudado y tenías el pelo largo.

se construyó allí en su lugar, tal vez la primera vez que la gente en la corriente principal de Estados Unidos clamaba por tener una comunidad intencional que se mudara al lado.

Si su grupo necesita una variación de zonificación, un permiso de uso condicional u otro tipo de excepción a las normas de zonificación antes de comprar su propiedad, también deberá reunirse y escuchar a sus futuros vecinos. No envíe a los miembros más serios o profesionales de su grupo; envíe su más cálido y atractivo. Siga el consejo de Stephen Covey y "busque primero comprender, en lugar de ser comprendido". Primero pregunte qué querían los vecinos para el campo de al lado antes de echarles la culpa de su comunidad.

No los bombardee con información ni los asuste con jerga ambiental o de sustentabilidad. Use la palabra "comunidad" con moderación, si es que lo hace, y evite por completo términos como "comunidad intencional", "espiritual", "sostenible", "eco-spiritual" o "ecoaldeas". Puede ser mucho mejor simplemente decir que son un grupo de familias e individuos que quieren hacer la vida más fácil y placentera compartiendo algunos recursos y creando un vecindario amigable y saludable donde todos se conocen y se ayudan mutuamente, y donde los niños y los mayores vuelven a estar a salvo, como en los días de tu abuelo. Si está orientado hacia el medio ambiente y tiene objetivos de sustentabilidad (dependiendo de lo que esté planeando), podría decir que planea calentar sus hogares en parte con el calor del sol, o ahorrar dinero generando su propia energía en lugar de pagarle a una gran empresa. para ello, o cultiva tus propias verduras como lo hacía tu abuela.

¿Cómo podría objetar eso cualquier rancho de antaño, ejecutivo conservador o creyente fundamentalista? (Pero si a su grupo también le gustan las dietas veganas, los alimentos crudos, la meditación, la curación emocional, la crianza compartida, la lactancia cruzada, las parejas amorosas compartidas o la canalización de arcángeles, extraterrestres,

o entidades del Plano Causal, ¡por favor guárdelo para usted!)

Tenga en cuenta que cualquier cobertura de los medios locales podría ser un arma de doble filo. Un reportero comprensivo con visiones y valores similares puede ayudar en su caso; pero si el reportero (o el editor) sospecha, está mal informado o simplemente tiene prejuicios contra las "comunidades", un artículo con comparaciones sarcásticas o información inexacta puede influir negativamente en los ciudadanos locales, los futuros vecinos y/o los funcionarios electos que Consideraremos su solicitud de excepción de zonificación. Para beneficiarse de cualquier posible cobertura de los medios y mitigar los efectos de un posible giro negativo, prepare un comunicado de prensa que describa lo que espera hacer y entrégueselo a cualquier reportero que lo busque. Sea breve y use su Declaración de Visión en el primer párrafo. No escriba un artículo de relaciones públicas autocomplaciente, sino un artículo práctico en el estilo clásico de un periódico. (Si no tiene un miembro del grupo que sepa cómo escribir estilo periódico, contrate a alguien que pueda hacerlo por usted; es dinero bien gastado).

Cuando llegue el momento de la audiencia pública, prepárese para el hecho de que, como en el caso de Meadowdance, algunos de los funcionarios que toman las decisiones pueden estar inexplicablemente a favor o en contra de un proyecto, o los funcionarios que anteriormente ofrecieron apoyo pueden cambiar de opinión repentinamente sin motivo alguno. puede comprender. Incluso si ha hecho todo lo posible para acomodar las cosas a su favor (reunirse con funcionarios y vecinos de antemano, obtener opiniones por escrito y contratar a un planificador del uso de la tierra), aún podría ser rechazado. Si esto sucede, recuerde que, al igual que Meadowdance, Valley Oaks Sangha y High Mountain Meadow, una comunidad aún puede seguir su sueño si la primera propiedad que quería comprar o la primera excepción de zonificación que intentó no funcionó.

En el Capítulo 12 veremos las muchas formas en que puede financiar su propiedad comunitaria.

# Capítulo 12

## Financiando su propiedad (Préstamos con los que puede vivir)

AL COMPRAR UNA PROPIEDAD para una comunidad sin duda, es claramente más ventajoso no pedir dinero prestado en absoluto, sino pagar en efectivo, no deber nada y acabar con todo, como hizo Hank Obermeyer con Mariposa Grove.

Las principales desventajas de pedir dinero prestado para comprar una propiedad son el riesgo de perderla si no puede hacer los pagos y el costo de los intereses.

El interés es como el alquiler. Si alquila un apartamento, en realidad está "tomando prestado" su uso del propietario. Si lo alquila por \$1,000 al mes, después de un año habrá pagado \$12,000. Si vive allí 10 años, ha pagado \$120,000. Si pide dinero prestado, está "alquilando" su uso durante un período de tiempo, y los pagos de intereses son el alquiler.

Dependiendo de la tasa de interés y la duración del tiempo de amortización, pagará considerablemente más que el precio de compra cuando incluya el interés.

Puede calcular esto con anticipación consultando tablas de montos de capital, tasas de interés y tiempos de reembolso en un libro de programación de préstamos de amortización, disponible en las tiendas de artículos de oficina.

Pero dado que pocos grupos comunitarios en formación pueden darse el lujo de comprar propiedad comunitaria con donaciones en efectivo de activos personales, debemos pedir prestado. En este capítulo veremos cómo por

Los préstamos personales, el financiamiento del propietario y el financiamiento bancario se aplican a las comunidades en las que la propiedad no está subdividida y los miembros no tendrán títulos de propiedad sobre lotes individuales o unidades de vivienda.

(Un buen recurso para financiar y desarrollar la propiedad comunitaria en la que los miembros tendrán un título individual es *The Cohousing Handbook de Chris Hanson*. Hablaremos de esto brevemente en "Cómo dibujar el modelo de covivienda" más adelante en este capítulo).

### Acerca del "dinero de alquiler": lo que usted debe saber

El poder de endeudamiento combinado de su grupo significa que, en teoría, puede pedir prestado dinero para comprar su propiedad, así como para un fondo de contingencia para realizar pagos, desarrollo (que puede incluir reparaciones, renovaciones y nuevas construcciones) y desarrollo de terrenos. (Algunos bancos pueden descontar su poder de endeudamiento, reduciéndolo entre un 10 y un 20 por ciento, debido a la inconveniencia de manejar los estados de patrimonio neto y los informes crediticios de todo un grupo).

Los bancos y la mayoría de los propietarios-financiadores querrán que todos los miembros del grupo firmen la garantía de pago del préstamo, junto con cualquier otra persona dispuesta a hacerlo.

co-firmantes, como familiares y amigos.

Si bien muchas personas que firman conjuntamente el préstamo ayudan a su grupo a aumentar su poder de endeudamiento, es un arma de doble filo. Si por alguna razón no puede hacer los pagos durante algunos meses, los bancos (y la mayoría de los propietarios-financiadores) recuperarán su propiedad y la venderán para recuperar su dinero. Si no pueden vender la propiedad a un precio lo suficientemente alto como para pagar su préstamo, buscarán los activos de todos los que firmaron conjuntamente el préstamo para recuperar la pérdida. No importará si ha pagado el 90 o el 95 por ciento del préstamo antes de dejar de hacer algunos pagos.

Los bancos (y algunos propietarios-financiadores) aún recuperarán su propiedad; de hecho, es más lucrativo para los bancos recuperar su propiedad cuando está casi pagada.

Aquí hay algunos consejos para pedir dinero prestado.

### 1. Conozca el poder de endeudamiento de su grupo con

**anticipación.** Como se discutió anteriormente, debería haber calculado el poder de endeudamiento potencial de su grupo antes de comenzar la búsqueda de tierras. Esto le ayudará a determinar si la propiedad que desea está dentro de los medios de su poder de endeudamiento.

### 2. Conozca la calificación crediticia de cada uno antes de tiempo.

Necesitará conocerse unos a otros como riesgos crediticios. Lo ideal sería obtener informes crediticios de los miembros del grupo que pretendan ser codeudores de un préstamo antes de buscar un terreno. Mire los informes como grupo y averigüe si alguno tiene mal crédito. Si es así, haga arreglos para que esa persona restablezca o mejore su crédito antes de buscar un préstamo bancario. Si eso no es posible, no haga que esa persona sea la cofirmante del préstamo.

Tal vez él o ella podría contribuir a las necesidades de efectivo del grupo organizando un pequeño préstamo privado sin garantía, que ese miembro paga personalmente.

### 3. Haga tasar la propiedad con anticipación.

La cantidad que ofrezca por la propiedad se basará en su valor de mercado actual, su evaluación de las necesidades y circunstancias del vendedor, y cuánto estima que necesitará gastar en reparaciones, renovaciones o desarrollo adicional. Contrate a un tasador local para obtener el valor de mercado actual de la propiedad antes de hacer una oferta (a menos que ya esté convencido de su valor) y antes de solicitar un préstamo. Querrá saber cuál sería una oferta de compra razonable, dados los valores de mercado actuales en el área, y saber eso le dará una mejor idea de lo que un propietario-financiador o banco consideraría una cantidad razonable para prestarle. Bob Watzke sugiere que, si existe la posibilidad de que busque un préstamo bancario, use el tasador con el que su banco suele trabajar. Pregúnteles a quién usan; ellos te lo dirán

Dado que el banco contratará a un tasador de todos modos, ¿por qué pagar de nuevo por el mismo servicio? Para obtener el monto de préstamo más alto (dado que los bancos harán un préstamo basado en un porcentaje del valor de la propiedad), querrá que la propiedad se evalúe en los límites superiores de su valor actual de mercado. Tiene la mejor oportunidad de hacerlo si conoce los valores del mercado local, obtiene su tasación con anticipación y le paga al tasador usted mismo. Además, si ya tiene una tasación, en lugar de cobrarle una segunda tasa de tasación, es posible que el banco no le cobre más que una "tarifa de recertificación" mínima: del 10 al 20 por ciento de la tasa de tasación original.

"Imagínese lo que podría ser una confirmación para el banco cuando vean que su tasación respalda el préstamo solicitado", dice Bob, "y la firma en la parte inferior es uno de sus propios tasadores". El banco dispondrá entonces de datos de marketing y una evaluación de su intención



## 128 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### RECAUDACIÓN DE DINERO PARA EL DESARROLLO

La cantidad de dinero que necesitará para renovar o desarrollar su propiedad dependerá de si está comprando un terreno en bruto, una propiedad desarrollada o una propiedad llave en mano completamente desarrollada, y si hará reparaciones simples, de menor a mayor. remodelación, o comenzar desde cero con carreteras, servicios públicos y edificios. También dependerá de cuántos miembros tenga, cuánto dinero pueda recaudar y cuánto tiempo esté dispuesto a esperar para que su comunidad funcione como lo imaginó.

Lost Valley recaudó \$100,000 para comprar su propiedad llave en mano y otros \$100,000 para repararla y renovarla. Sowing Circle/OAEC recaudó \$150,000 para el pago inicial de su propiedad llave en mano y \$55,000 para reparaciones y nueva construcción.

Hank Obermeyer pagó \$485,000 por la propiedad de Mariposa Grove y, para cuando se completen las reparaciones y la renovación, habrá gastado al menos \$200,000 más.

Comprar tierra en bruto es bastante diferente. Dancing Rabbit recaudó \$190,000 para su terreno y \$35,000 para su tarifa de contingencia y los primeros gastos de infraestructura física. Earthaven recaudó \$128,000 como pago inicial por su tierra sin cultivar y \$22,000 iniciales para sus primeros gastos de desarrollo. Nuevamente, el modelo de covivienda es un poco diferente; cohousers que compran terrenos en bruto lo desarrollan todo en una vez y luego mudarse.

Tanto en Lost Valley como en Sowing Circle/OAEC, una vez que los fundadores gastaron su fondo de desarrollo inicial, pudieron vivir en su propiedad y comenzar sus negocios de centros educativos. Y mientras adicional los ingresos a lo largo de los años se han gastado en más renovaciones y nuevas construcciones, la mayor parte se completó antes de tiempo. La renovación de Mariposa Grove estará terminada tres años después de la compra. En Dancing Rabbit y Earthaven, los ingresos de los nuevos miembros se suman al proceso de desarrollo que tardará muchos años en completarse.

propiedad que representa y respalda el monto de su solicitud de préstamo.

#### **4. No obtenga préstamos con multas por pago anticipado, si es posible.**

**5. Busque sólo préstamos de tasa fija.** Bob aconseja obtener hipotecas de 15 a 30 años, totalmente amortizadas con tasas de interés fijas y pagos de hipoteca fijos. Si un acuerdo de compra de terreno es tan atractivo que tiene que aceptar una hipoteca de tasa variable, hágalo, pero refinance el préstamo lo antes posible a una hipoteca de tasa fija y plazo fijo.

**6. Negociar sin pagos o solo pagos de intereses durante los primeros años.** Si está fundando su comunidad con menos personas de las que finalmente planea tener, entonces no tendrá tanto dinero para pagos mensuales o trimestrales como lo tendrá más adelante, cuando más personas se hayan unido a usted. Si es posible, haga lo que hicieron Lost Valley, Dancing Rabbit y Sowing Circle/OAEC, y negocie sin pagos o pagos de interés solamente durante los primeros tres a cinco años.

**7. Establecer un fondo de contingencia.** Bob Watzke y otros inversionistas de bienes raíces recomiendan encarecidamente que cree un fondo de contingencia para los momentos en que no pueda hacer el pago de su tierra a través de sus medios normales. "La última vez en el mundo que desea buscar dinero de un prestamista es cuando lo necesita, especialmente cuando está atrasado en sus pagos", Bob dice. "A partir de su investigación de mercado preliminar, descubra cuánto es probable que necesite antes de comenzar a buscar una propiedad. Establecer un plan de compra y un presupuesto que proporcione dinero suficiente para comprar el inmueble y dinero suficiente para operar, más una reserva para contingencias; digamos, reservas de efectivo de seis a 12 meses para cubrir los gastos operativos fijos y variables para ese período".

## Financiamiento Privado

Los fundadores de Lost Valley, Dancing Rabbit y Mariposa Grove usaron sus propios fondos o préstamos privados y pagaron a los vendedores en efectivo para comprar sus propiedades. Kenneth Mahaffey de Lost Valley y Hank Obermeyer de Mariposa Grove pagaron el precio total de compra con activos personales.

Los fundadores de Dancing Rabbit recaudaron dos préstamos personales de su propia membresía, uno de la familia de los fundadores y otro de colegas del movimiento comunitario.

Los fundadores de Earthaven recaudaron dinero principalmente de su membresía para pagar a sus propietarios financieros y mantener su propia hipoteca interna. (Para obtener información sobre cómo crear su propio banco de "cajas de zapatos", como lo hizo Earthaven, consulte EF Sociedad Schumacher en Recursos.)

La ventaja obvia de pedir prestado a los fundadores, la familia y los amigos en lugar de los bancos o los propietarios-financiadores es que no se debe dinero a terceros. Si la nueva comunidad tiene un déficit financiero y no puede hacer los pagos durante unos meses o un año, hay mucho menos peligro de ejecución hipotecaria.

Presumiblemente, los fundadores, la familia o los amigos que prestaron el dinero estarían dispuestos a esperar mucho más antes de que fuera necesario pedir el reembolso o forzar la venta de la propiedad.

Cuando se acerque a los fundadores de la comunidad, amigos y miembros de la familia para solicitar un préstamo, ofrézcales lo que los prestamistas privados generalmente necesitan ver: una explicación claramente escrita y bien presentada de la visión y los objetivos de su comunidad, un plan estratégico sobre cómo logrará esos objetivos, y su cronograma previsto, y cómo administrará y cuidará su propiedad. Cree un acuerdo, como un pagaré, que cubra todos los aspectos estándar de un préstamo.

- ¿Cuál es el monto del préstamo?
- ¿Cuál es la duración del préstamo?

- ¿Cuál es la tasa de interés y las condiciones de pago?

¿Los pagos serán mensuales o trimestrales? ¿Se acumularán y vencerán los intereses junto con el principal? ¿El interés es simple o compuesto? • ¿El dinero estará asegurado por bienes raíces o un

pagaré con una garantía personal de su grupo? ¿Pondrá un gravamen sobre la escritura? Si el préstamo está garantizado por bienes inmuebles u otros activos, ¿hay suficiente capital para garantizar el préstamo?

- Si el pagaré no está garantizado, ¿cómo pagará su grupo el préstamo si la comunidad no se crea con éxito según lo planeado? • ¿Ha notariado el préstamo y/o registrado con el condado? • Si hay más de un prestamista, ¿cómo ha hecho arreglos para que cada prestamista sea reembolsado, proporcionalmente, o primero uno, luego otro?

Aquí es donde su abogado de bienes raíces puede servirle nuevamente. Los fundadores de Dancing Rabbit querían asegurarse de que cada uno de sus tres préstamos privados fueran en realidad hipotecas, por lo que el abogado no solo registró los préstamos con el condado, sino que creó la redacción en los pagarés y colocó gravámenes en la escritura que mostraban que los préstamos fueron asegurados con 9/19, 5/19 y 5/19 respectivamente de cualquier producto de la venta de la propiedad si la comunidad se disolviera.

Cuando un miembro compra la propiedad

A veces, la mejor manera, o incluso la única manera, para que un grupo adquiera una propiedad es que uno o dos miembros que puedan permitírselo la compren. Cada comunidad perfilada en este

## 130 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

libro que pagó en efectivo por su propiedad lo hizo porque uno o dos fundadores tenían el dinero. La clara ventaja aquí es que la persona con medios asegura la propiedad de inmediato, liberando al grupo de pasar meses tratando de reunir el dinero mientras otro comprador con efectivo listo lo arrebatara del mercado. El fundador que compra la tierra funciona como un banco, financia la propiedad para el grupo a una tasa de interés presumiblemente razonable y se le reembolsa a lo largo del tiempo hasta que se paga el préstamo.

Esto es lo que hicieron Kenneth Mahaffey y Lost Valley, con miembros reembolsando su préstamo de compra de \$100,000 y su préstamo de desarrollo de \$100,000 a lo largo de los años a través de los ingresos del negocio del centro de conferencias, y luego refinanciando la propiedad. Y a Hank Obermeyer se le reembolsará todo menos su propia participación de propiedad cuando la propiedad de Mariposa Grove se refinance como una cooperativa de vivienda de capital limitado. Dancing Rabbit está pagando trimestralmente a su fundador, familia y amigos prestamistas, a través de las rentas recaudadas por el creciente número de miembros que viven en la tierra.

Protegiendo a su dueño único con un Arrendamiento neto triple

Muchos fundadores que podrían permitirse comprar la propiedad para su grupo comunitario en formación dudan en hacerlo porque desconfían de los posibles problemas inherentes a la propiedad exclusiva.

Por ejemplo, si el fundador que compra la propiedad fuera a tomar todas las decisiones que afectan el valor de su propiedad (dado que él o ella asumió un riesgo financiero personal), otros miembros se sentirían molestos por el desequilibrio de poder, un escenario seguro para el conflicto estructural. Por otro lado, si las decisiones que afectan el valor de la propiedad fueran tomadas por todo el grupo, el fundador que la compró podría resentirse ya que su patrimonio podría verse disminuido por personas

que no había arriesgado nada. El único dueño de la propiedad también sería responsable de cualquier demanda o daño y financieramente responsable del mantenimiento, los impuestos y el seguro, sin ningún recurso legal para inducir a otros a pagar una parte de estos gastos si hubiera una disputa.

Si una comunidad en formación encuentra una propiedad deseable y uno o dos de ellos podrían comprarla, el grupo podría sortear estos problemas con un arrendamiento neto triple (también llamado arrendamiento neto). Este es un dispositivo que detalla los derechos y responsabilidades del arrendador y el arrendatario en el alquiler de espacios comerciales. Sin embargo, también se puede utilizar para proteger a un propietario único de cargas financieras o legales indebidas y distribuir las responsabilidades de la propiedad de manera justa en todo el grupo. Una comunidad puede utilizar un arrendamiento neto triple como un documento legalmente vinculante entre la persona que compra la propiedad (el arrendador) y todos los demás miembros de la comunidad (los arrendatarios). Puede declarar, por ejemplo, que ciertos miembros de la comunidad (incluidos, entre otros, el propietario) tienen ciertos derechos y restricciones de uso de la propiedad, y son igualmente responsables de pagar el costo de mantenimiento, servicios públicos, impuestos y seguros. Puede indemnizar al dueño de la propiedad de la responsabilidad exclusiva por estos, así como de cualquier otra responsabilidad legal o financiera (aunque la entidad legal a través de la cual el grupo compra la propiedad también debe ofrecer protección de responsabilidad). Un arrendamiento neto triple puede incluir cláusulas que cubran cualquier tipo de derechos y responsabilidades exclusivos de las comunidades intencionales pero que no se encuentran en los problemas de propietarios/inquilinos de propiedades comerciales, y estipulan los escenarios o remedios predeterminados en caso de que alguien infrinja los términos del arrendamiento. Un abogado familiarizado tanto con la ley de personas físicas como con los valores y objetivos de un grupo

Documento de arrendamiento para asegurarse de que protege completamente al dueño de la propiedad, así como a todos los miembros de la comunidad.

#### Financiamiento del propietario

En el financiamiento del propietario, el vendedor está dispuesto a renunciar a recibir el precio de venta completo de una vez y, en cambio, recibirá un pago inicial y ganará intereses sobre el saldo adeudado. Normalmente, el vendedor querrá un pago inicial del 25 al 30 por ciento, pagos mensuales e intereses a una tasa negociada. Los plazos pueden ser iguales o superiores a lo que cobraría un banco. Las propiedades rurales se financian comúnmente de esta manera.

Pero el financiamiento del propietario puede diferir tanto como **las circunstancias de los propios vendedores. Para**

Por ejemplo, Sowing Circle/OAEC tenía un pago inicial razonable del 17,5 por ciento del precio de compra y términos generosos (aunque, si recuerda, el propietario-financiadore exigió el triple del pago inicial cinco días antes del cierre).

Los fundadores de Earthaven pagaron el 32,5 por ciento del precio de compra y tuvieron que lidiar con términos inusualmente difíciles de financiamiento por parte del propietario.

Por el contrario, los fundadores de Abundant Dawn tenían un acuerdo de financiación del propietario mucho más sencillo. En 1996 encontraron 90 acres de campos y bosques en un condado rural en el suroeste de Virginia por \$130,000. La propiedad estaba en el recodo de un río en forma de U, con suaves colinas boscosas y praderas, un camino, una vieja granja, una cabaña y un granero abierto por los lados.

El propietario estaba dispuesto a tomar \$13,000 o un 10 por ciento de enganche y financiar una hipoteca a 15 años con un interés del 8.3 por ciento. Cada uno de los siete fundadores de Abundant Dawn contribuyó un poco más de \$1,800 cada uno para el pago inicial de \$13,000.

Si su grupo planea buscar financiamiento del propietario, siga los mismos pasos que tomaría si estuviera

buscar financiamiento de un banco y obtener una tasación de la propiedad *antes* de hacer una oferta. (En cuyo caso, a diferencia de cuando busca un préstamo, querrá una tasación en el extremo inferior del rango de valor del valor de mercado actual de la propiedad). Los propietarios-financiadore probablemente querrán ver las declaraciones de patrimonio neto de cada miembro de su grupo e informes de crédito tal como lo haría un banco.

Si está comprando una propiedad desarrollada y planea mejorarla de todos modos, puede hacer lo que hicieron los fundadores de Sowing Circle/OAEC y negociar un pago inicial más bajo o mejores términos a cambio de un contrato que promete hacer ciertas reparaciones y mejoras en los edificios y infraestructura dentro de un cierto período de compra, respaldado con un plan de negocios que muestra cuánto dinero usaría para ese propósito y dónde lo obtendría. Esto asegura a los propietarios-financiadore que el valor de la propiedad aumentará con su propiedad y reduce su riesgo, ya que si su grupo no cumple con los pagos, probablemente recuperará una propiedad con un valor de mercado más alto que el que tenía antes.

Si está ofertando por una propiedad desarrollada y sospecha que su oferta puede ser menor que la de otros postores, puede usar el mismo principio. Recuerde a los propietarios que no solo necesitarán dinero, sino mucha gente en el sitio la mayor parte del tiempo para mantener y proteger la propiedad, que es algo que su grupo puede ofrecer de manera única.

Su abogado de bienes raíces debe ver todos los documentos relevantes a la propiedad para asegurarse de que se haya pagado cualquier pagaré a los dueños anteriores y que el vendedor tenga derecho a vender la propiedad sin pagar primero el pagaré. Necesitará un estudio de límites, una búsqueda de título y un seguro de título. No se salte estos en un intento de ahorrar dinero. El dueño podría haber cometido un error honesto, y tendrías que vivir con eso por el resto de tu vida comunitaria.

## 132 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### SIN FONDOS? CÓMO LO HIZO UNA COMUNIDAD

Digamos que su grupo tiene pocos activos y poco o ningún poder de préstamo. Todavía puedes hacerlo. activista comunitario Rob Sandelin escuchó la siguiente historia de un fundador de la comunidad que conoció en un campamento compartido.

A principios de la década de 1980, este hombre y sus amigos soñaba con crear una comunidad en la zona rural de Oregón, pero ninguno de ellos tenía dinero. Todos tenían trabajos de uno tipo u otro, pero cada hogar solo se reunía sus gastos, sin ahorrar nada, y el grupo no podía imaginar reunir suficiente dinero para comprar un terreno y comience una comunidad desde cero.

Entonces tuvieron una idea muy simple: ¿Por qué no todos mudarse juntos y usar la cantidad que ahorrarán compartir los gastos como apuesta inicial? Elaboraron un simple acuerdo financiero diciendo que pondrían el dinero que ahorran todos los meses compartiendo el alquiler, la comida, servicios públicos y otros gastos del hogar en un ahorro cuenta. Aunque cada hogar podría retirar su parte del dinero si deciden irse, en tiempo, sus ahorros acumulados serían su apuesta para comprar una propiedad en el campo.

Encontraron una gran casa de alquiler en su pequeño ciudad de Oregón, remodeló el garaje como un dormitorio para niños y área de juegos, y se lanzó: ocho adultos y cuatro niños se mudaron juntos. ahorraron dinero

comprando alimentos y artículos para el hogar a granel, y dividir el alquiler y otros gastos de manutención. ellos rápidamente descubrieron que en realidad solo necesitaban de tres a cuatro autos entre ellos, por lo que vendieron sus cuatro autos extra y poner ese dinero en la cuenta también. Mientras aprendieron muchas lecciones sobre cómo vivir juntos como comunidad, se las arreglaron para guardar un poco más de \$2000 al mes. Para su sorpresa y deleite, en dos años habían acumulado \$50,000.

Sin embargo, para ese momento su visión había cambiado, y decidieron que les gustaba vivir en su pequeño pueblo. Así que formaron una entidad legal y compraron una gran casa. Lo remodelaron para adaptarlo a sus necesidades y lo convirtieron el patio en un gran jardín orgánico con pollos y dos cabras lecheras.

La cantidad que debían en la casa era baja suficiente que después de siete años pudieron pagar la hipoteca. Todos sus amigos pensaron que tenían un gran las cosas iban bien, así que cuando una de las familias se mudó, otros dos compraron como nuevos miembros. La comunidad siguió compartiendo recursos y ahorrando dinero. y compró un RV y un bote, e incluso se fue de vacaciones juntos.

¡No es una mala vida para la gente que empezó sin nada!

#### Financiamiento Bancario

Financiamiento bancario (es decir, tanto bancos como otros prestamistas comerciales), es probablemente la última opción de la mayoría forman grupos comunitarios, por dos razones. Los planes de desarrollo de la mayoría de las comunidades no cumplen con los criterios de préstamo de la mayoría de los bancos.

Además, si su propiedad será propiedad de una organización sin fines de lucro, tenga en cuenta que la mayoría de los bancos prefieren préstamo a entidades legales con fines de lucro, como corporaciones o LLC. Y, a diferencia de los prestamistas privados

amigable con la comunidad, los bancos recuperarán la propiedad si el grupo no puede hacer los pagos. Unos pocos meses. Algunos fundadores, como Earthaven, tampoco querían financiación bancaria porque destinados a demostrar alternativas viables a desarrollo convencional, incluido un método de financiación local sostenible.

Los bancos no suelen querer conceder préstamos a personas grupos comunitarios, ya que desconfían de la financiación desarrollo no estándar o alternativo. Bancos

evaluar una solicitud de préstamo con la posibilidad de que tengan que recuperar la propiedad para recuperar el dinero del préstamo, por lo que quieren una propiedad que sea atractiva para el comprador de vivienda promedio y, por lo tanto, simple y fácil de revender. Esto no suele incluir proyectos con varias casas en una propiedad no subdividida, técnicas de construcción natural, energía fuera de la red, inodoros de compostaje, etc. Cuanto más sustentable, natural y ambientalmente sustentable sea su desarrollo planificado, menos probable será que un banco se interese en él. Sin embargo, un número cada vez mayor de bancos están financiando comunidades de covivienda, que ofrecen propiedades subdivididas con unidades de vivienda individuales y, como tales, son considerablemente más comercializables como posibles reventas. Por lo tanto, para obtener financiamiento bancario, la mayoría de los fundadores de cohousing han creado unidades de vivienda estándar con construcción y servicios convencionales.

Los fundadores de Meadowdance, sin embargo, estaban dispuestos a obtener un préstamo bancario para su propiedad prevista en Vermont. Si los préstamos privados o el financiamiento del propietario no son una opción, es posible que su grupo también quiera hacer esto.

La mayoría de las personas que compran propiedades permiten que el banco determine el valor de la propiedad como **así como el monto del préstamo. esto es menos que** ideal porque tiene poco o ningún control sobre el proceso. Pero Bob Watzke y otros inversionistas experimentados en bienes raíces recomiendan enfáticamente que aprenda lo más posible acerca de las prácticas de los bancos locales con anticipación. Acérquese a ellos como compañeros de negocios que ya conocen el valor de mercado actual de su propiedad deseada y la cantidad que desea pedir prestada, y compare. "Aquí está el valor de mercado actual de la propiedad que queremos comprar; aquí está la cantidad que queremos pedir prestada; aquí hay documentación sobre exactamente cómo gastaremos el préstamo; aquí hay información financiera y crediticia sobre cada uno de nosotros.

Desafortunadamente, todavía hay otra dificultad para buscar un préstamo bancario. A medida que la economía comenzó a declinar a fines de la década de 1990, muchos bancos comenzaron a tener menos dinero disponible para préstamos. Esto significa que dependen cada vez más de vender sus préstamos en el mercado secundario de préstamos: "bancos de banqueros" a gran escala que compran grupos enteros de préstamos al por mayor de los bancos locales para liberar dinero para volver a prestar. (Una de las más conocidas es la Asociación Hipotecaria Nacional Federal (FNMA) o FannieMae.) De esta manera, los bancos locales otorgan préstamos, los conservan por un período breve, los venden al mercado de préstamos secundarios y recuperan su dinero. préstamo de nuevo. A diferencia de antes, muchos bancos tienen cada vez más préstamos a corto plazo en sus carteras, aquellos que pueden vender al mercado secundario de préstamos, y tienen cada vez menos préstamos a largo plazo.

Esto resulta en dos problemas para los grupos comunitarios que buscan préstamos. Primero, los bancos son reacios a otorgar préstamos que FNMA no les comprará, como préstamos pequeños o préstamos para propiedades no estándar, porque significa que se convierte en un préstamo a largo plazo; tienen que mantener el préstamo en su propia cartera hasta el vencimiento (como un negocio minorista que tiene demasiado capital inmovilizado en inventario en lugar de efectivo). Es probable que el tipo de propiedad que comprará una comunidad y sus planes de desarrollo requieran un préstamo que sea demasiado extraño para el mercado secundario de préstamos y, por lo tanto, no sea un préstamo lo suficientemente rentable para que lo otorgue el banco local. (Por cierto, si cree que es posible, buscará un préstamo bancario cuando cree su entidad legal, no indique en sus estatutos u otros documentos que su método de toma de decisiones es el consenso. FNMA no acepta el consenso como un proceso de toma de decisiones razonable, aunque aceptan la votación por mayoría calificada del 66 o 75 por ciento).

¿Podemos hacer negocios?

## 134 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

El segundo problema es que, si bien los bancos solían decirle a un cliente bastante pronto que habían aprobado un préstamo solicitado, cada vez más solo pueden dar una aprobación preliminar mientras esperan la aprobación final de FNMA u otro banco en el mercado secundario de préstamos. La espera puede ser de semanas o incluso meses, aunque esto varía en las distintas zonas del país. Es posible que un grupo comunitario pueda hacer una oferta por una propiedad, buscar un préstamo bancario, obtener una aprobación preliminar y descubrir la mañana del cierre que el préstamo no está aprobado, con enormes consecuencias negativas tanto para el comprador como para el vendedor. Esto le ha pasado a varias personas que conozco, y me pasó a mí. Si su grupo planea buscar un préstamo bancario, asegúrese de obtener la aprobación final del préstamo, por escrito, antes de hacer planes para empacar, mudarse, renunciar a sus trabajos o cambiar sus vidas.

Pero supongamos que un préstamo bancario es su única opción. Además de lo básico (que conozca el poder de endeudamiento de su grupo, las calificaciones crediticias de cada uno y el valor de tasación de la propiedad), aquí hay pasos adicionales que recomienda Bob Watzke.

### **1. Asegúrese de que sus documentos legales respalden la obtención de un préstamo bancario.**

Los bancos querrán ver los estatutos corporativos, los acuerdos operativos de una LLC u otros documentos de la entidad legal propietaria de la tierra de su comunidad. También querrán examinar los documentos relacionados con la propiedad para obtener detalles sobre el seguro de la propiedad, el permiso para las variaciones de zonificación, la aprobación de cualquier mapa de la plataforma para subdividir y para asegurarse de que nada devalúe su propiedad.

### **2. Investigue los bancos locales.** Llame a un oficial de crédito en cada banco, y sin identificar específicamente la propiedad o a usted mismo, averigüe

si el banco está otorgando préstamos sobre el tipo de propiedad que le interesa. Límitelo a los bancos que otorgan este tipo de préstamo y pregúnteles acerca de su tasa de préstamo y prácticas crediticias para que conozca los términos, políticas y trámites de cada banco con anticipación. En especial, querrá saber cuál es la relación preferida entre el préstamo y el valor de la propiedad.

Solicite una copia del informe anual de estos bancos y consulte los estados de pérdidas y ganancias del último año y del año en curso hasta la fecha. ¿Tienen préstamos a largo plazo (es decir, aquellos que es poco probable que se revendan al mercado secundario de préstamos)? Si es así, está bien, ya que su préstamo solicitado puede caer en esta categoría. Examine el tamaño y los activos de cada banco y sepa quiénes son sus directores y funcionarios operativos. Con esta información, elige el banco o bancos a los que más te gustaría acercarte.

### **3. Determine la cantidad que desea pedir prestada y redacte su propia solicitud de préstamo.**

La cantidad que solicitará se basará en: • el valor tasado de la propiedad • la relación préstamo-valor preferida por el banco • cuánto dinero en efectivo tiene su grupo y su poder de endeudamiento probable

- cuánto querrá gastar en un pago inicial
- cuánto necesitará para reparaciones y remodelaciones o desarrollo y nuevas instalaciones

construccion

- cuánto ha elegido apartar como fondo de contingencia.

Bob Watzke recomienda preparar un documento de solicitud de préstamo de una página que describa al banco la cantidad que desea pedir prestada y los términos que desea. Recomienda usar el

nombre y dirección o el apartado de la ruta rural de uno de sus fundadores, en lugar de un apartado de correos, y no utilizar el nombre de su comunidad. Sea breve, utilizando los términos de la solicitud de préstamo de muestra, a continuación: Prestatarios, Garantes, Propósito del préstamo, Garantía del préstamo, Duración del préstamo y Medios de reembolso.

---

#### MUESTRA DE SOLICITUD DE PRÉSTAMO

Solicitud de préstamo — \$200,000

25 de mayo de 2004

John Smith

1563 Noroeste Skipper Lane,

Nathansville, Estados Unidos

PRESTATARIOS: John Smith, Jane Smith, Susan

Jones, Cindy Brown, Ned Brown

GARANTES: John Smith, Jane Smith, Susan

Jones, Cindy Brown, Ned Brown

PROPÓSITO DEL PRÉSTAMO: Para comprar una propiedad para nuestro vecindario

PRÉSTAMO DE SEGURIDAD: Propiedad en 3563 Ancient Forest Camino, Old Town, ME

DURACIÓN DEL PRÉSTAMO: 30 años

TASA DE INTERÉS: 9%

MEDIOS DE PAGO: Pagos mensuales de \$1,609.00

---

La tasación de su propiedad prevista debe ser al menos igual y preferiblemente mayor que el precio de compra previsto. Por lo tanto, la relación entre su solicitud de préstamo y el valor de tasación debe ser mejor que lo que normalmente requiere el banco, aumentando así su margen de seguridad.

Esto podría marcar una diferencia sustancial en la aprobación final por parte del banco de su solicitud.

#### 4. Cree un documento que muestre, en detalle, cómo

**planea usar los fondos del préstamo.** Si está buscando fondos que excedan la cantidad utilizada para comprar el terreno, para hacer reparaciones o crear mejoras, describa las reparaciones, renovaciones y nuevas construcciones, los costos esperados para cada una y su cronograma para realizarlas, como Siembra Circle/OAEC lo hizo. Es posible que desee identificar a los contratistas que planea utilizar.

#### 5. Recopile currículos, declaraciones de patrimonio neto

**e informes crediticios de cada persona que firma conjuntamente el préstamo.** Los currículos deben ser

breves y concisos, describiendo los antecedentes y logros de cada miembro. No incluya los documentos de la visión de su comunidad o la descripción del propósito o las metas, lo que podría distraer, molestar o desanimar a los banqueros. Dígalos solo lo que quieren saber y nada más, concentrándose en sus fortalezas individuales y su capacidad para pagar el préstamo.

Utilice el formulario propio del banco para sus estados de patrimonio neto individuales.

Averigüe qué agencia o agencias de crédito utilizan su banco (o bancos) elegido, y de cada una de estas agencias de crédito obtenga una copia de los registros de crédito de cada persona que firmará conjuntamente el préstamo, así como para los documentos legales. entidad de su grupo. ¿Por qué proporcionar a los bancos información crediticia que ellos mismos obtendrán? Le ayudará a saber qué dirán las agencias de crédito sobre usted antes de que el banco lo sepa, lo que le permitirá corregir cualquier discrepancia, ya que los estudios muestran que el 20 por ciento o más de la información de las agencias de crédito sobre las personas puede ser falsa.

#### 6. Reunirse con el vicepresidente ejecutivo del banco.

Bob Watzke aconseja vestirse de la misma manera que los oficiales de crédito en el banco.



## 136 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

vístase y pida hablar *so/lo* con el vicepresidente ejecutivo (o con el presidente en ausencia del vicepresidente ejecutivo). Si el vicepresidente ejecutivo está ocupado, espere o regrese. Si una secretaria quiere derivarte a uno de los oficiales de crédito del banco, insiste de una manera amable en hacer una cita con el vicepresidente ejecutivo, diciendo que se trata de un préstamo comercial.

¿Cuál es la importancia del vicepresidente ejecutivo? Esta es la persona que dirige el lugar, dice Bob, y si a él o ella le gusta tu grupo, estás dentro. (Recuerda evitar términos como "comunidad intencional" y "ecoaldeia"). el comité de préstamos del banco o la junta directiva por teléfono. Además, los límites de compromiso de préstamo autorizados para el vicepresidente ejecutivo o el presidente son casi siempre mayores (si no ilimitados) que los de otros oficiales de crédito. Y finalmente, si el vicepresidente ejecutivo no quiere darle un préstamo, otros oficiales de préstamo tampoco lo van a aprobar.

Cuando se reúna con el vicepresidente ejecutivo, entréguele:

- Su documento de solicitud de préstamo de una página
- La tasación de su propiedad prevista y otros comparables y datos de marketing que respalden la tasación
- Documentación sobre cómo reparará o renovará el lugar (costos estimados, cronograma, etc.), si corresponde
- Documentos para su entidad legal
- Cualquier aprobación o permisos del condado o municipio sobre variaciones de zonificación, permisos de uso o subdivisión

- Currículums breves, declaraciones de patrimonio neto e informes crediticios de todos los cofirmantes del préstamo.

### 7. Negociar simultáneamente con más de un banco. A

algunos bancos no les gusta esto, sienten que están siendo "comprados", y lo son.

Sin embargo, usted está tomando una posición de poder. Un banco sabrá que está hablando con otros bancos porque solicitarán los registros de crédito de cada codeudor (aunque usted les haya dado copias) y verán en estos registros que otros bancos han buscado información crediticia recientemente. además. Puede evitar esto solicitando a todos los bancos el mismo día y proporcionando toda la documentación que cada banco necesita.

Si cree que estos pasos pueden ser demasiado asertivos, Bob Watzke señala que lo más probable es que su banco requiera que todos en su grupo, y tal vez incluso los miembros de su familia y/o los funcionarios de las empresas para las que cualquiera de ustedes trabaja, también se conviertan en codeudores y garantizan el préstamo. Esto significa que si por alguna razón no pudo continuar haciendo los pagos y el banco no pudo recuperar su préstamo vendiendo su propiedad, podría perseguir los otros activos de cada miembro de la comunidad, o los de cualquier otra persona que firme el préstamo. . Si está arriesgando tanto para comprar su propiedad, también podría adaptar el préstamo a sus necesidades y requisitos específicos. "Muévete tan asertivamente como te sientas cómodo sin ser autoritario", aconseja Bob.

### Basándose en el modelo de covivienda

A diferencia de los fundadores de la mayoría de las comunidades que no son de covivienda, los coviviendas venden unidades de vivienda en el mercado abierto y construyen toda su infraestructura y vivienda a la vez. algo de covivienda

los grupos han desarrollado sus comunidades por sí mismos, o uno o más miembros de su grupo central han servido como desarrolladores. Pero un número cada vez mayor de grupos centrales de covivienda se han asociado con promotores inmobiliarios profesionales, y tales sociedades a menudo tienen bastante éxito en la adquisición, financiación y desarrollo de sus propiedades. A cambio de un porcentaje de ganancias (generalmente relativamente pequeño, en comparación con los márgenes de ganancias a los que están acostumbrados los desarrolladores), el desarrollador brinda experiencia, un "sexto sentido" empresarial, parte del dinero inicial, un conocimiento íntimo de la realidad local. mercado de bienes raíces y estableció relaciones de trabajo con funcionarios locales de planificación y prestamistas, arquitectos, ingenieros y contratistas de construcción. Los miembros del grupo participan activamente en el proceso de diseño y en la comercialización del proyecto.

Si su grupo planea que los miembros tengan el título de propiedad de lotes individuales o unidades de vivienda (ya sea que planea venderlos en el mercado abierto o solo a sus propios miembros), podría beneficiarse al adaptar algunos de estos métodos de covivienda o trabajar con un desarrollador de covivienda. . (Ver Recursos.)

Aquí hay una breve descripción de una versión de este modelo, basado en cómo los grupos han trabajado con Wonderland Hill Development Company en Boulder. Los grupos utilizan tres fuentes de financiación: los fondos propios y del promotor, el préstamo de construcción y las hipotecas individuales.

### **1. Fondos recaudados por el grupo y el desarrollador.**

Antes de que comience el proyecto, el grupo recauda al menos el diez por ciento, y a veces considerablemente más, del costo total del proyecto terminado a partir de evaluaciones para ellos mismos (con nuevas personas que se unen y contribuyen con dinero en todas las etapas del proceso), a veces complementado con préstamos a corto plazo de miembros del grupo que podrían haber

más dinero, o de prestamistas de covivienda. Por lo general, el desarrollador también contribuye con fondos, administración y gastos generales, y se le reembolsará más adelante.

Estos fondos iniciales se utilizan para lo que Wonderland Hill llama la fase de factibilidad y la fase previa a la construcción de su proceso.

En la fase de factibilidad, el grupo crea los criterios del sitio, un presupuesto preliminar y una entidad legal para comprar el terreno (generalmente una LLC). Cada uno de los miembros del grupo obtiene precalificación para hipotecas sobre sus unidades de vivienda individuales. El grupo elige una propiedad probable, le da una opción de 60 a 120 días y organiza un estudio de factibilidad para determinar si esta parcela de tierra funcionará para ellos. Pagan los honorarios legales, los gastos de promoción, los costos de búsqueda de terrenos y la tarifa de opción.

En la fase previa a la construcción, realizan el estudio de factibilidad, pagan las pruebas, encuestas, permisos y tarifas, y obtienen los cambios de zonificación necesarios. Si deciden comprar la propiedad, generalmente pagan una cierta cantidad y hacen arreglos con el vendedor para pagar el saldo cuando obtengan un préstamo de construcción, que puede ser hasta un año después. Algunos vendedores están dispuestos a que el propietario financie esta fase previa a la construcción. (Si un vendedor requiere todo el efectivo, el grupo por lo general no persigue la propiedad, sino que sigue buscando hasta que encuentra uno cuyo vendedor pueda trabajar con estos términos).

El grupo contrata arquitectos e ingenieros para diseñar el plano del sitio y los edificios específicamente para esta propiedad, prueba el mercado para ver si las unidades de vivienda se venderán a los precios proyectados según el presupuesto actual (y ajusta los precios y/o el presupuesto en consecuencia) ; y anuncia y promueve el proyecto para atraer a más miembros del grupo y seguir recaudando dinero.

**2. El préstamo de construcción.** Este préstamo paga al vendedor y financia los costos de desarrollo "duros": calificar el sitio, conectar los servicios públicos y construir

## 138 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

carreteras y estacionamientos, así como todos los costos de construcción de la casa común y las unidades de vivienda

individuales.

Un préstamo de construcción se concede sólo después de la grupo ha adquirido propiedad y ha cumplido con todos los requisitos legales requisitos para desarrollarlo, ha producido planos de sitio y construcción diseñados profesionalmente, y ha tenido a todos en el grupo precalificados para un hipoteca. Para obtener un préstamo de construcción, el grupo se acerca a los bancos locales con su desarrollador socio. "Es mucho más probable que los bancos otorguen préstamos para la construcción si un desarrollador local conocido liderando la carga", señala el consultor de covivienda Zev País.

**3. Hipotecas individuales.** Suelen ser hipotecas estándar a 30 años a las tasas de interés actuales.

se pone en marcha cuando la construcción está completa.

El dinero de las hipotecas individuales paga cualquier préstamo privado de miembros individuales del grupo u organizaciones de financiación de covivienda, el contribución del desarrollador (más ganancias), y la préstamo de construcción. Dinero acreditado hacia hipotecas de todos paga inmediatamente cualquier préstamos privados para los costos iniciales y cualquier dinero aportado por ese desarrollador más una cierta cantidad de ganancias. Cada miembro individual **hogar ahora le debe al banco el saldo de la** precio de venta de su propia unidad de vivienda, que

### ¿ESTÁ CAMBIANDO LA COVIVIENDA LA FORMA EN QUE FORMAMOS COMUNIDAD?

Al escribir estas líneas, la covivienda no es barata. A partir de 2002, tarifas de entrada para estudios a unidades de dos dormitorios y una participación en la infraestructura común puede variar, dependiendo de los valores de propiedad en el área, desde el bajos \$100,000s a los altos \$200,000s. Tres y unidades de cuatro dormitorios y viviendas unifamiliares con infraestructura común compartida están a menudo en el Rango de \$300,000 a \$400,000 o más. Y sin embargo, mientras Las comunidades de covivienda suelen ser las más caro de todas las comunidades para unirse, ya que el las unidades de vivienda son de propiedad individual, los bancos no dar préstamos de vivienda para ellos. Y las comunidades de covivienda asistidas por desarrolladores obtienen préstamos para la construcción. Entonces, paradójicamente, comprar una comunidad de covivienda puede a veces, en términos de desembolso de efectivo de todos modos: ser comparable a comprar a una comunidad sin covivienda con tierra compartida propiedad, si considera el costo de las cuotas de inscripción, tarifas de arrendamiento del sitio y construir su propia casa sin un préstamo bancario. (Consulte el Capítulo 14.)

A partir de 2000, había una covivienda cristiana comunidad en América del Norte, al menos dos con casas de balas de paja y energía fuera de la red, y en la formación etapas, un grupo de cohousing vegano, un grupo de cohousing judío y un grupo de exploración autofinanciado, costos de compra excepcionalmente asequibles. Yo creo eso número creciente de comunidades en formación con estilos de vida compartidos específicos o propósitos comunes como estos — con fines espirituales, religiosos o ecológicos; incluso aspirantes a ecoaldeas, elegirán el modelo de covivienda, en lugar de intentar el arduo modelo de hacer todo usted mismo que hemos visto en estos paginas Estos fundadores de comunidades en formación preferirán la propiedad privada de su unidad de vivienda individual. y propiedad compartida de instalaciones comunes, participación de desarrolladores y préstamos bancarios, en lugar de intentar para saltar la compra de tierras, la zonificación, el financiamiento y obstáculos de desarrollo completamente por sí mismos. Él éxitos de la covivienda asistida por desarrolladores modelo podría estar influyendo para siempre en la forma en que ir sobre la creación de comunidades intencionales.

saldar como cualquier otro tenedor de hipoteca, a través de pagos mensuales de intereses y principal.

Otros desarrolladores que se asocian con grupos de covivienda lo hacen de manera algo diferente. Chris ScottHanson de Cohousing Resources recomienda que el grupo central primero adquiera la propiedad y diseñe el sitio y los edificios, luego trabaje con un desarrollador para construirlo para ellos. “La *única* razón para usar un socio de desarrollo”, dice, “es que el desarrollador localice, adquiera y garantice el financiamiento del préstamo de construcción”.

### ¿Qué pasa con las subvenciones y donaciones?

Un concepto erróneo común entre los grupos comunitarios en formación es que los filántropos o las fundaciones que otorgan subvenciones querrían financiar la compra de tierras de un grupo, pero este no suele ser el caso. Sin embargo, las personas ricas y las fundaciones a menudo dan dinero a grupos u organizaciones cuya visión y misión para un mundo mejor coincide con la suya, que tienen un historial demostrado de lograr sus objetivos y cuyos principales actores han demostrado a través de logros pasados que usan el dinero de manera responsable. Si su grupo recién está comenzando y tiene planes inspiradores para beneficiar el medio ambiente o servir a las personas o cumplir objetivos espirituales, pero hasta ahora no tiene un historial de logros como grupo, es poco probable que pueda obtener subvenciones o donaciones para ayudarlo a comenzar.

Pero, por supuesto, busque subvenciones y donaciones después de haber comprado su propiedad, haber creado una organización sin fines de lucro 501(c)3 para recibir donaciones deducibles de impuestos y haber demostrado durante varios años cómo ha beneficiado al medio ambiente o a las personas. o logrado algunos objetivos de servicio. Busque subvenciones y donaciones para un proyecto en particular con un presupuesto, cronograma y objetivos medibles específicos. Si eres una ecoaldeas aspirante, por ejemplo, y quieres enseñar a otros sobre

construcción de edificios alternativos o energía fuera de la red, busque una subvención para fondos de construcción de las instalaciones de enseñanza de su salón de clases, o para fondos de becas de trabajo, para que los estudiantes potenciales puedan venir como pasantes y ofrecer mano de obra gratuita para ayudar a construir las instalaciones. Si recibe una subvención o donaciones, gaste el dinero de la manera que dijo que lo haría y mantenga registros precisos. Envía fotos y los registros de cómo gastaste el dinero a tus donantes, con agradecimiento. Si a sus donantes les gusta lo que ha hecho, es posible que lo consideren para futuras solicitudes de financiamiento.

Sowing Circle/OAEC obtuvo préstamos privados de \$40,000 y \$25,000 con términos generosos, porque los fundadores eran bien conocidos por los prestamistas filántropos y eran sus colegas en el activismo ambiental. Para obtener subvenciones, donaciones y préstamos amistosos, no hay nada como conocer a sus donantes o prestamistas a través del trabajo activista compartido y tener una buena reputación con ellos.

### Refinanciación de su propiedad

Si no cree que sea fácil vivir con los términos de su financiamiento, pero es la única manera de asegurar la propiedad, considere cómo podría refinanciarla más adelante. (Recuerde, evite los préstamos con multas por pago anticipado). No puede vivir demasiado tiempo con pagos mensuales altos, o con pagos de interés solamente que se dispararán tan pronto como comience a pagar el principal, o con términos onerosos y prestamistas que d fácilmente recuperar.

Earthaven, Lost Valley y Sowing Circle/OAEC refinanciaron con éxito sus propiedades y sus miembros ahora respiran

más fácil por eso.

Vimos cómo los fundadores de Earthaven refinanciaron el año posterior a la compra de la propiedad, creando el fondo EarthShares para pagar a sus propietarios-financiadores y obtener el control de toda su propiedad.

## 140 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

propiedad. Fue algo bueno lo que hicieron. Él fundadores sobreestimaron el número de nuevos miembros que se unirían en los próximos años, y el déficit de efectivo resultante significó que para el

los próximos tres años no podían permitirse los dos desarrollar la propiedad y hacer sus pagos de intereses y capital. Así que hicieron pagos de interés solamente durante tres años para poder construir

### CÓMO AFECTA EL FINANCIAMIENTO A LA PROPIEDAD Y LA TOMA DE DECISIONES

Presumiblemente, meses antes de que busque financiación, tendrá han decidido si los fundadores harán contribuciones para la compra, y cuál será la relación de la contribución de cada miembro a la base aspectos de la propiedad comunitaria y la gobernanza. Aquí hay algunos puntos a considerar en la determinación de estos temas:

1. ¿Se requerirá que cada fundador contribuya con una cantidad igual para la compra?
2. ¿Se permitirá a los fundadores contribuir con diferentes cantidades para la compra?
3. Las cantidades que aporta cada fundador, ¿conferirán equidad en la propiedad, y es la cantidad de equidad proporcional a la contribución?
4. ¿El monto de la contribución estará vinculado al propietario? derechos y responsabilidades del buque, y a los derechos de toma de decisiones?
5. ¿Harán algunos préstamos a la comunidad que otros pagar con el tiempo?
6. ¿Contribuirán los nuevos miembros entrantes el mismo cantidad como lo hicieron los fundadores? ¿Contribuirán más, con base en el aumento de la propiedad? mejoras y el aumento del valor de la propiedad? ¿Cómo será? se reembolsará a los fundadores?
7. ¿Serán las contribuciones de los fundadores (o miembros) reembolsado si luego abandonan la comunidad?  
¿De dónde saldrá el dinero para reembolsar  
¿a ellos?

En cada comunidad cuya compra hemos examinado, los fundadores han tenido los mismos derechos y responsabilidades sobre toda la propiedad y la misma toma de decisiones.

derechos. Pero no tiene por qué ser así: por ejemplo, una comunidad podría tener contribuyentes a la compra de la propiedad, pero no otros, tomar decisiones que afecten el valor de la propiedad, con todos los miembros tomando todas las demás decisiones. juntos. Si las contribuciones originales fueron préstamos, otros los miembros de la comunidad podrían devolver los préstamos tiempo, y así ganar el derecho de tomar decisiones que afectan el valor de la propiedad. Pero mientras este esquema resolvería cuestiones de unos aportando dinero y otros no, es plantea cuestiones de posible resentimiento o desequilibrio de poder real o percibido en el grupo. Como vimos anteriormente, Hank Obermeyer, como único fundador de Mariposa Grove, pagó él mismo la propiedad. Sin embargo cuando se refinancia como una cooperativa de vivienda de capital limitado, cada el accionista/miembro tendrá derechos de propiedad y de toma de decisiones.

Dancing Rabbit y Lost Valley, en la que sólo algunos fundadores contribuyeron préstamos o regalos, diferentes maneras han sido elaborado para fundadores no contribuyentes y nuevos miembros para reembolsar a los fundadores contribuyentes. Los miembros de Dancing Rabbit no pagan cuota de inscripción, pero pagan una tarifa por la cantidad de pies cuadrados que alquilan de la propiedad, que paga sus préstamos. Perdió Los miembros de Valley pagan una tarifa de afiliación y pagan el alquiler al comunidad para sus cabañas o unidades habitacionales, las cuales reembolsa a la comunidad por su actual (refinanciado) préstamos Los miembros entrantes de Earhaven pagan una tarifa de inscripción de \$ 4,000 y una tarifa de arrendamiento del sitio, que ha aumentado en \$1,000 cada año desde la fundación. En 2002, el sitio la tarifa de arrendamiento fue de \$ 17,000.

las carreteras y edificaciones necesarias. Nunca podrían haber hecho esto con sus financiadores propietarios originales.

Y como vimos en el Capítulo 1, durante los primeros dos años, Lost Valley no realizó pagos de sus dos préstamos de \$100 000 del fundador Kenneth Mahaffey, y durante los siguientes cuatro años le reembolsó \$30 000 anuales: \$20 000 en intereses y \$10 000 para el principal. Esto significó que para 1995 habían pagado un total de \$120,000, pero habían reducido los préstamos en solo \$40,000. En este punto, Kenneth estaba mucho menos involucrado en la comunidad y ya no vivía allí, y prefería que le cobraran si era posible. Así que en 1995 la comunidad obtuvo un préstamo de \$125,000 del Fondo de Préstamos Rotatorios de Cascadia y un préstamo privado de \$150,000 de amigos que eran miembros de su junta directiva. Con estos \$275,000 pagaron parte de los \$160,000 de capital que aún le debían a Kenneth y usaron el resto para hacer mejoras adicionales en la propiedad. En 1998, refinanciaron por segunda vez, tomando prestados \$161,000 de tres amigos y simpatizantes, y pagaron el saldo que le debían a Kenneth y al fondo Cascadia. Todavía hacían pagos anuales, pero su préstamo estaba en manos de personas que apoyaban completamente lo que estaban haciendo y era poco probable que recuperaran la propiedad si la comunidad atravesaba tiempos difíciles.

Desde entonces, han pedido prestados más fondos para el desarrollo y la renovación. A partir de 2002, deben \$360,000 en total a aproximadamente 15 prestamistas diferentes y pagan \$3,500 mensuales en capital e intereses.

Sowing Circle/OAEC comenzó con una primera hipoteca financiada por el dueño de \$700,000 al 6.7 por ciento de interés, y dos préstamos privados de \$40,000 y \$25,000 al 5 por ciento de interés cada uno.

Los tres préstamos permitieron pagos de interés únicamente durante los primeros cinco años. Durante cuatro años, la comunidad pagó aproximadamente \$37,500 al año en estos préstamos, pero cuando se acercaron al quinto año se dieron cuenta de que era mejor refinanciar antes de que su pago anual aumentara dramáticamente. Consiguieron una tasación y se enteraron de que la propiedad había aumentado su valor a alrededor de \$1,400,000 (en 2002 probablemente era el doble de esa cantidad). En ese momento, OAEC había estado ofreciendo clases y talleres durante cuatro años sobre jardinería orgánica, conservación de semillas, diseño de permacultura y otros aspectos de la vida sostenible, y había ganado muchos seguidores leales en la región. Muchos de los participantes del taller regresaron con frecuencia y algunos se hicieron amigos del centro y voluntarios regulares para sus recorridos mensuales por los jardines y las ventas semestrales de plantas. Dave Henson le preguntó a uno de estos amigos sobre la posibilidad de involucrarse más de cerca proporcionando un préstamo de \$1,000,000. La amiga se alegró de hacerlo, y ella y Dave acordaron un préstamo de refinanciamiento de \$1,000,000, a pagar en 30 años al 6.85 por ciento de interés. La comunidad usó este dinero para pagar los \$765,000 que aún se adeudaban en las tres hipotecas. y designó los \$235,000 restantes para mejoras de capital adicionales y un fondo de contingencia. Sus pagos mensuales de la tierra eran entonces de \$5565 al mes, divididos entre 11 personas, por lo que después de refinanciar pagaron \$515 por persona por mes para la hipoteca refinanciada.

En el Capítulo 13 veremos los desafíos comunes del proceso de desarrollo y cómo algunas comunidades desarrollaron sus tierras.

# Capítulo 13

## Desarrollo de asentamientos humanos sostenibles

**TAN PRONTO COMPRARON SU PROPIEDAD,**  
Los fundadores de Earthaven querían comenzar el

proceso de diseño de permacultura y crear un plano del sitio. Pero en sus circunstancias particulares, este proceso tomaría uno o dos años, en parte debido al terreno accidentado y en parte porque necesitaban hacer un estudio de los límites, ya que los antiguos propietarios no sabían la cantidad exacta de acres o la ubicación real de todas las líneas de propiedad. Al mismo tiempo, el grupo quería iniciar al menos una infraestructura física rudimentaria para hacer avanzar su visión, pero que no entrara en conflicto con el plan del sitio que aún debe desarrollarse.

Esto es lo que hicieron.

### Proceso de desarrollo de Earthaven

El terreno montañoso de Earthaven hizo que la creación de un plan de sitio y el desarrollo de la propiedad fueran más desafiantes que para la mayoría de las comunidades nuevas. Su propiedad constaba de tres valles de arroyos convergentes, llanuras aluviales, tierras bajas, laderas en terrazas más bajas y laderas y cimas de crestas más empinadas. (A diferencia de las propiedades montañosas boscosas de Abundant Dawn, Earthaven tenía pendientes más empinadas, sin claros ni prados, una línea telefónica pero sin otros servicios públicos, y excepto por una casa de caza derribada)

(sin edificios). El suelo de la propiedad, una vez fértil, se había agotado debido a las prácticas agrícolas insostenibles de sus habitantes anteriores, una pequeña comunidad agrícola de los Apalaches. Aparentemente, el área había sido poblada con bastante densidad, ya que una oficina de correos se encontraba en la confluencia de los dos arroyos principales de Earthaven, y la gente incluso se había asentado en los pequeños valles laterales y cultivado las empinadas laderas. Deshabitada durante las últimas dos generaciones, la tierra había vuelto a ser bosque y estaba en las etapas secundarias de la sucesión forestal cuando los fundadores de Earthaven la adquirieron en 1994.

Lo primero que hicieron fue invertir alrededor de \$6,000 en un levantamiento de límites y alrededor de \$2,000 en fotos aéreas y un mapa de contorno.

Mapa en mano, y dirigido por Peter Bane y Chuck Marsh, dos fundadores de Earthaven que también son diseñadores de permacultura, el grupo caminó por la tierra para identificar sitios sagrados, manantiales y cursos de agua, llanuras aluviales, barrancos de erosión, comunidades de plantas, tierras aptas para la agricultura, sitios potenciales de estanques y sitios potenciales de viviendas y negocios. También querían tener una idea de la capacidad de carga óptima de la tierra y limitar su población futura para igualarla. Llegaron a la conclusión de que si cultivaban la mayor parte de sus propios alimentos, su tierra podría tener entre 120 y 160 personas.

Después de varias temporadas de observar la tierra y conocer sus matices en diversas condiciones, superpusieron los componentes clave de su ecoaldea prevista en su mapa de contorno. Identificaron sitios sagrados; tierra que permanecería forestada; áreas para jardinería, agricultura y huerta; ubicaciones potenciales para estanques y centrales hidroeléctricas; el centro de su aldea y futuros sitios para edificios comunitarios; el camino existente; y futuros caminos y caminos, y trazaron vecindarios residenciales para viviendas agrupadas con probable acceso por carretera. Decidieron que construirían solo en pendientes y reservarían su terreno de fondo plano para la agricultura.

Con este conocimiento, y guiados por su visión de "una ecoaldea de permacultura planificada", decidieron desarrollar la siguiente infraestructura física estructura:

- Un centro de la aldea con un Salón del Consejo, una gran cocina/comedor/instalación para conferencias, un centro multimedia y una biblioteca, posiblemente un taller y un espacio comercial compartidos, y posiblemente una vivienda estilo apartamento de alta densidad. •

Diez (luego, 11) vecindarios de tres a ocho casas solares pasivas en sitios de un cuarto de acre u ocho acres, agrupados en laderas suaves orientadas al sur, cada sitio potencialmente en terrazas en huertos familiares y cada vecindario compartiendo un área agrícola común de tierra de fondo, bancos y/o taludes más bajos.

- Para ayudar a restaurar la fertilidad del suelo y crear sustentabilidad alimentaria, mantendrían la mayor cantidad de agua posible en la tierra, a través de captaciones de agua en los techos, zanjas y estanques, reconstruyendo el suelo en áreas específicas con capas de materia orgánica.

## QUÉ ENTENDEMOS POR "PERMACULTURA" Y "ECOALDEA"

**La permacultura** es un conjunto de técnicas y principios para diseñar asentamientos humanos sostenibles, con plantas, animales y edificios, y especialmente las relaciones entre ellos. Se guía por un conjunto de principios éticos, como "cuidar la Tierra", "cuidar a las personas" y "compartir el excedente". (Ver Recursos.)

Esta es la definición ampliamente utilizada de Robert Gilman de una **ecoaldea**: "Un asentamiento completo a escala humana en el que las actividades humanas se integran inofensivamente en el mundo natural de una manera que apoya el desarrollo humano saludable y puede continuar con éxito en el tiempo indefinido. futuro."

Aunque el término fue acuñado a principios de la década de 1990, un número cada vez mayor de comunidades intencionales se sienten atraídas por el concepto de ecoaldea. Algunas comunidades más antiguas han modernizado varios aspectos de la sostenibilidad (como la construcción con materiales naturales o la adición de energía fuera de la red) y ahora se llaman a sí mismas "ecoaldeas", mientras que otras, incluidas algunas comunidades de covivienda, están intentando crear ecoaldeas a gran escala desde cero. Sin embargo, la mayoría de los activistas de las ecoaldeas están de acuerdo en que todavía no existen verdaderas ecoaldeas (ya que aún no podemos saber si estos asentamientos son sostenibles "hasta el futuro indefinido"), por lo que llaman a estas comunidades "ecoaldeas aspirantes".

- Un asentamiento inicial de "campamento base" cerca del centro de la propiedad en el que la gente podría probar técnicas experimentales de construcción de edificios naturales antes de asentar los vecindarios. • Negocios propiedad de miembros en sitios comerciales en el centro del pueblo y en todos los vecindarios. • Campos con agricultura o ganadería a mayor escala.



## 144 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

- Puentes a través de cada uno de los tres arroyos para que los automóviles lleguen al centro de la propiedad.
- Acordaron no construir en las cimas de las montañas, para proteger sus lugares sagrados identificados y preservar su valle más tranquilo y hermoso como un área silvestre, para permanecer sin desarrollar.

El proceso de mapear y observar el terreno, crear un plan de sitio propuesto y acordarlo como grupo tomó tres años y ocurrió mientras recaudaban el dinero para pagar a sus propietarios-financiadores y emprendían las primeras etapas del desarrollo de la infraestructura física.

mento

Así es como se veía su proceso cronológicamente:

**1995:** Este primer año, contrataron el levantamiento de límites, fotos aéreas y el mapa de contorno, y comenzaron el proceso de recorrer el terreno y observar sus sutilezas en varias estaciones, agregando y corrigiendo el mapa de contorno.

Investigaron el proceso de creación de un "banco de cajas de zapatos" y crearon el fondo EarthShares para recaudar el dinero para pagar a los financiadores propietarios más rápidamente y obtener el control de toda la propiedad. (Consulte el Capítulo 9.)

La mayoría de los fundadores vivían y trabajaban en Asheville, a 45 minutos de distancia, por lo que a través de grupos de trabajo de fin de semana y con la ayuda de pasantes, crearon un campamento y despejaron una pendiente orientada al sur en el centro de la propiedad, donde construyeron un pabellón de reuniones de paredes abiertas y un miembro construyó una pequeña choza.

**1996:** Al año siguiente, continuaron recorriendo el terreno y corrigiendo su mapa. Limpiaron más tierra en una pendiente particular en el centro

de la propiedad, y se construyó una segunda vía para un mejor acceso a la misma. Tenían la intención de que esta área, llamada Hut Hamlet, fuera el grupo de "campamento base" de pequeñas viviendas solares pasivas experimentales de aproximadamente 300 pies cuadrados cada una, que servirían como viviendas temporales hasta que las personas pudieran construir viviendas permanentes. Los fundadores querían probar muchas técnicas de construcción diferentes en estas cabañas para aprender a trabajar con materiales naturales económicos y disponibles localmente. También querían cometer sus errores primero a pequeña escala, antes de intentar construir edificios más grandes.

Usando madera extraída de la tierra con tala tirada por caballos y un aserradero portátil, construyeron una pequeña cocina/comedor/casa de baños con armazón de madera para el Hut Hamlet, trajeron agua corriente de un manantial, instalaron un pequeño sistema fotovoltaico para alimentar la bomba de presión y las luces de la cocina, e instaló un refrigerador de propano. También construyeron un inodoro de compostaje de arcilla y paja, un sótano, tres cabañas privadas más y pasarelas a través de los arroyos. Trajeron materia orgánica como mantillo y comenzaron a crear jardines.

La belleza también fue importante para los fundadores; los edificios de Hut Hamlet tenían techos de metal verde bosque (para captación de agua) y, debido a la arcilla roja del suelo, las paredes exteriores enlucidas con tierra tenían varios tonos de rosa melocotón y albaricoque. Varios tenían pisos de arcilla acoplados con tierra.

Al igual que Sowing Circle/OAEC y Dancing Rabbit, Earthaven estaba ansioso por cumplir su misión de ofrecer educación sobre sostenibilidad, por lo que el segundo año comenzaron a presentar clases y talleres en el pequeño pabellón de paredes abiertas. En ese momento, debido a que tenían viviendas rudimentarias y otras instalaciones, algunas personas vivían en Hut Hamlet durante todo el año.

**1997:** El tercer año, terminaron de agregar detalles a su mapa. Sus diseñadores de permacultura propusieron un plano detallado del lugar y, tras una serie de reuniones, el grupo lo modificó y aprobó.

Este fue el año en que pagaron a los financiadores de sus propietarios y finalmente pudieron desarrollar toda su propiedad, por lo que comenzaron a construir caminos hacia sus vecindarios identificados. Construyeron más cabañas en Hut Hamlet, y talaron y aserraron madera para su Salón del Consejo planeado de 13 lados. Algunos miembros más se mudaron a la tierra.

**1998:** El cuarto año, continuaron construyendo carreteras a los vecindarios, despejaron un área en el centro de la aldea planificada, erigieron la estructura de madera para su Ayuntamiento e instalaron un sistema microhidroeléctrico en el arroyo al otro lado de la carretera. Varios miembros formaron la Cooperativa Forestal propiedad de los trabajadores para talar y aserrar madera y hacer construcción, y establecieron un aserradero portátil y un aserradero en el centro del pueblo.

La comunidad finalmente obtuvo suficientes ingresos de las cuotas de inscripción y las cuotas de arrendamiento del sitio de los miembros entrantes para pagar no solo los proyectos de desarrollo en curso como estos, sino también para comenzar a reembolsar el capital al fondo EarthShares, en lugar de pagar solo intereses. Para entonces, unas 15 personas se habían mudado a la tierra.

**1999:** El quinto año, crearon un pequeño humedal construido para manejar las aguas grises de Hut Hamlet, construyeron una vivienda de unidades múltiples de tres pisos para albergar a parejas con niños pequeños y establecieron un campamento para visitantes al otro lado del arroyo. Pusieron un techo en el Salón del Consejo y rellenaron sus paredes (con balas de paja, arcilla de paja y mazorca), y comenzaron a celebrar reuniones allí. Varios miembros comenzaron la construcción de su edificio comunitario compartido en uno de los vecindarios.

**2000:** El sexto año, remodelaron y mejoraron la cocina/comedor en Hut Hamlet. Más fundadores y nuevos miembros se trasladaron de la ciudad a la tierra y construyeron viviendas en Hut Hamlet y/o iniciaron la construcción de viviendas permanentes en los vecindarios. En ese momento vivían allí unas 25 personas.

**2001:** El séptimo año, terminaron de revocar el interior del Salón del Consejo y construyeron otro sótano. Un miembro construyó y abrió una pequeña tienda general y un albergue que algún día será un café para miembros. Otro miembro recaudó fondos y organizó trabajo voluntario para construir un sauna.

**2002:** el octavo año, completaron un gran tanque de agua sobre Hut Hamlet para mejorar su suministro de agua y extendieron el agua entubada a otras áreas cercanas. Terminaron de enlucir los exteriores del Salón del Consejo e instalaron su piso de madera. Una familia construyó una casa grande para que sirviera como hogar permanente para ellos y como alojamiento temporal para los visitantes y otros miembros que estaban construyendo sus casas. Otro grupo arrendó terrenos adyacentes y comenzó a construir un edificio de paredes comunes estilo casa adosada de dos pisos con pequeñas unidades individuales y una cocina compartida y otras instalaciones comunes. Y por fin, ocho años después del proyecto, finalmente tuvieron los fondos, la mano de obra y los conocimientos para construir su primer puente sobre el vado de un arroyo.

En ese momento, unas 35 personas vivían a tiempo completo en la tierra.

Según los estándares de los miembros de Earthaven, y los de muchos de sus visitantes a lo largo de los años, el suyo ha sido un proceso de desarrollo insoportablemente lento, y aún no ha terminado. Aunque su comunidad no comprende montañas no desarrolladas

## 146 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

tierra sin servicios públicos, y es posible que no tenga la intención de construir un pueblo completo, la historia de Earthaven ilustra muchos aspectos del proceso que enfrentará al desarrollar su propiedad, o al renovar edificios y agregarle nuevas construcciones.

### Escuchando a tu Tierra

El plano del sitio de una comunidad describe cómo se sitúan sus edificios y otras características hechas por el hombre (patios, áreas verdes comunes, áreas de juego para niños, jardines, huertas, campos agrícolas, estanques, carreteras, puentes, senderos, áreas de estacionamiento, etc.) entre sí y con las características del paisaje natural, como claros, bosques, arroyos, estanques naturales, humedales, etc.

Uno de los principios del diseño de la permacultura es que para que los asentamientos humanos sean sostenibles, deben adaptarse a las necesidades de los ecosistemas que habitan. Entonces, un plan de sitio basado en la permacultura también muestra cómo las características hechas por el hombre mejorarán y reforzarán mutuamente las necesidades de la tierra, sus criaturas vivientes y sus habitantes humanos.

Los diseñadores de permacultura y los fundadores comunitarios experimentados recomiendan enfáticamente crear su plan de sitio antes de ubicar casas o edificios comunitarios en su propiedad, en lugar de encontrar un lugar probable para el primer edificio y luego hacer un plan sobre la marcha. Y crear un plan de sitio basado en la permacultura requiere primero conocer íntimamente su propiedad: “escuchar a la tierra” durante varias temporadas para comprender sus necesidades.

“He tenido numerosas ocasiones de trabajar con comunidades intencionales”, observa el diseñador de permacultura Ted Butchart. “Me ha llamado la atención la contribución sutil pero importante que hacen los miembros de la comunidad que primero atraviesan una conexión real con su tierra en particular.

Tienen un sentido claro del espíritu de esa tierra,

y que los oriente en la toma de decisiones que conduzcan a la sustentabilidad”.

Ted señala que el enfoque habitual para el desarrollo de la tierra en nuestra cultura es ver la tierra en sí misma simplemente como “un recurso explotable: un lienzo en blanco con una cierta topología para que coloquemos nuestros edificios y caminos”. Para adoptar un enfoque más sostenible, sugiere que primero debemos ver la tierra de nuestra comunidad como un lugar de residencia a largo plazo tanto para los humanos como para las demás criaturas que viven allí. En segundo lugar, sugiere “debemos buscar el alma de esa tierra, el espíritu del lugar. ¿Qué es sagrado, intocable? ¿Qué es inspirador o edificante?” Un método rápido, dice, es encontrar el lugar más hermoso de la propiedad y luego construir en otro lugar. Por último, dice, “diseñe el entorno construido teniendo en cuenta el mínimo daño y el máximo enriquecimiento del lugar”. Como hemos visto, los fundadores de Earthaven siguieron estos principios de diseño.

Las otras comunidades que hemos estudiado se han involucrado en un proceso similar. Dancing Rabbit observó su tierra durante varias temporadas, estudió los principios de diseño de permacultura en grupo y creó un plan de sitio basado en la permacultura para sus 280 acres. Aunque sus propiedades ya estaban desarrolladas, Lost Valley, Sowing Circle/OAEC y Abundant Dawn crearon políticas de uso de la tierra y otros acuerdos sobre cómo desarrollarían de manera sostenible el resto de su tierra y participarían en cualquier nueva construcción.

Cuatro comunidades que hemos estudiado (Earthaven, Dancing Rabbit, Sowing Circle/OAEC y Lost Valley) ofrecen clases y talleres sobre diseño de permacultura o prácticas de construcción sostenibles basadas en la tierra, o ambas.

### Creando su plan de sitio ustedes mismos

“El éxito que tengamos en manifestar nuestra visión de una nueva cultura de aldea en Earthaven estará determinado por la calidad del trabajo que hagamos como

tanto diseñadores sociales como de permacultura”, observa Chuck Marsh. “La mayoría de las fallas de la comunidad provienen de un diseño inadecuado, ya sea social o físico. El diseño lleva tiempo, pero la inversión inicial en un buen diseño se amortizará con creces en la salud a largo plazo de la comunidad y sus miembros”.

Señala que mientras que en la cultura dominante el diseño y la planificación generalmente se relegan a los profesionales; en las comunidades, esto puede desempoderar a los miembros que se ven directamente afectados por las decisiones. Como la mayoría de los diseñadores de permacultura, Chuck sugiere que las comunidades obtengan capacitación en los principios de diseño de permacultura y, tal vez con la guía de un diseñador de permacultura, creen ellos mismos su plan de sitio. “El diseño y la planificación basados en la comunidad, si bien son un proceso mucho más lento y ocasionalmente frustrante, tienen la clara ventaja de involucrar a los participantes en un resultado que es más probable que satisfaga sus necesidades reales”.

Así es como Zuni Mountain Sanctuary realizó el proceso. En la década de 1990, se contrató al diseñador de permacultura Ben Haggard para ayudar a esta comunidad de 315 acres en el norte de Nuevo México a desarrollar un plan de sitio basado en la permacultura. El grupo comenzó con un estudio en profundidad de la cultura perma, luego evaluó su sitio en busca de patrones de viento, patrones de erosión y evidencia de incendios e inundaciones pasadas, y aprendió algo sobre los suelos y las comunidades de plantas y animales de su región. “Los residentes de Zuni Mountain identificaron los lugares más apropiados para los edificios, los jardines, la agrosilvicultura, los lugares sagrados y los corredores de vida silvestre”, recuerda Ben Haggard. “Escucharon a la tierra y permitieron que sus potenciales y responsabilidades dictaran el patrón de desarrollo”.

Él describe una parte de uno de sus planes preliminares del sitio: “Una carretera única, corta y fácil de mantener ofrece acceso a un pueblo muy agrupado

centro que rodea los campos agrícolas y un estanque alimentado por un manantial. Este camino tiene un buen acceso solar, por lo que es menos probable que esté helado en invierno y embarrado en verano. Está en el contorno, por lo que puede evitar la erosión. Está justo encima del huerto, por lo que la escorrentía de la superficie de la carretera se puede utilizar para regar los árboles. Es perpendicular a los vientos predominantes ya la dirección de mayor peligro de incendio, por lo que es un cortafuegos ideal. Y deja la mayor parte de la propiedad libre de incursiones de automóviles, minimizando la contaminación potencial y maximizando los espacios abiertos y las áreas de vida silvestre. Los miembros de Zuni Mountain asumieron un proyecto ambicioso y complejo que pocos podían pagar o tenían la experiencia para construir como individuos. Sus esfuerzos dejarán la tierra más saludable de lo que la encontraron”.

### Evitar el “Síndrome del Refugiado Urbano”

“Muchos de nosotros hemos estado tan traumatizados por el ritmo acelerado de la vida moderna que sentimos que necesitamos mucho espacio a nuestro alrededor para protegernos de un mundo duro y peligroso”, dice Chuck Marsh. “Creo que uno de los mayores desafíos en Earthaven es encontrar formas de satisfacer las necesidades de privacidad de las personas mientras mantenemos nuestros terrenos compactos y no esparcidos por todo el paisaje”.

Ben Haggard llama a esta tendencia a expandirse “síndrome del refugiado urbano”.

“La gente urbana y suburbana, temerosa de la posible falta de privacidad en las aldeas y comunidades unidas, se dispersa por el paisaje en busca de un lugar para esconderse”, dice. “Esto solo repite en el microcosmos los peores errores del desarrollo suburbano: expansión destructiva y repetitiva. Las redes de senderos y caminos proliferan, requieren mantenimiento, crean cicatrices de erosión y alteran la vida silvestre. Los costos de distribución de agua, energía o desechos aumentan.

La comunicación se vuelve más difícil. A menudo

## 148 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

estas decisiones de ubicación asumen que los residentes permanecerán jóvenes y saludables para siempre”.

Antes de que los miembros del Santuario de la Montaña Zuni aprendieran sobre la permacultura, un miembro había planeado el sitio de su casa lejos del centro comunitario. Como todos los miembros de Zuni Mountain, primero tendría que construir su casa, lo que requeriría la entrega de materiales de construcción y agua (para el concreto). Ben Haggard señaló que una ubicación remota requiere su propio camino de acceso y, en el frágil ecosistema del desierto alto de Nuevo México, incluso conducir sobre el suelo una vez deja una cicatriz permanente. Y esta casa, como todas las casas, requeriría trabajo continuo y materiales para mantener. E incluso las casas solares bien diseñadas requieren combustible: leña o propano para el calor de respaldo durante los inviernos extremadamente fríos.

Ben también señaló que tener una casa tan lejos del centro de la comunidad haría la vida más difícil en un entorno donde la vida ya es bastante difícil. Olvidar una herramienta necesaria, por ejemplo, requeriría una larga caminata a casa, a veces con mal tiempo. “He notado que en las comunidades dispersas, las personas simplemente se adaptan a no tener lo que necesitan. El esfuerzo diario de trasladarse de un lugar a otro dificulta la capacidad de los residentes para realizar su trabajo. Las personas y toda la comunidad sufren a medida que las cargas de trabajo se vuelven abrumadoras y se descuida el mantenimiento de las personas y la infraestructura”.

Ben le pidió al miembro que imaginara las 20 o más casas de los miembros propuestos ubicadas como viviendas aisladas alrededor del terreno. “Él vio que tal patrón eliminaría el espacio abierto más deseable de la comunidad”, dijo Ben.

“Cualquiera que uno caminara sería el patio trasero de alguien”. El miembro estuvo de acuerdo, finalmente persuadido de que las viviendas agrupadas permitirían el uso óptimo de las mejores áreas para construir y mantener la integridad de los bienes comunes.

## Crear privacidad en medio de Comunidad

Sin embargo, el deseo de expandirse es comprensible.

El mayor temor de muchas personas que eligen la comunidad es que no tendrán suficiente privacidad.

Sin embargo, los residentes de covivienda daneses, que han estado viviendo en unidades de vivienda estilo casa adosada densamente agrupadas desde fines de la década de 1960, y los arquitectos de covivienda Kathryn McCamant y Charles Durrett saben muy bien que no tener suficiente privacidad rara vez es una queja de las personas que viven en este tipo. de vivienda comunitaria. “La gente descubre que una vez que cierran la puerta, su unidad es tan privada como cualquier vivienda privada”, dice Kathryn McCamant.

“Es mucho más fácil lograr la soledad en medio de la comunidad que lograr la comunidad en medio de la soledad”, observa Tom Moench, miembro de Winslow Cohousing.

Dado que la privacidad es un problema real, debemos encontrar formas de crear un desarrollo sostenible y satisfacer nuestras necesidades de privacidad. Afortunadamente, hay varias cosas que podemos hacer. Una es organizar los espacios habitables de modo que las puertas delanteras y los porches delanteros (y, a menudo, las ventanas de la cocina), el lado “público” de una vivienda, miren hacia las puertas delanteras y los lados públicos de otras viviendas, y ubique las salas de estar y los dormitorios en la parte trasera. lado “privado”, de espaldas a otras viviendas y hacia patios traseros o patios traseros (sin lados públicos que den a los patios traseros de otras personas). Otra es la ubicación cuidadosa de las ventanas, de modo que las ventanas no miren hacia las ventanas de otros vecinos. Una tercera forma es aislar eficazmente las paredes exteriores del sonido, especialmente las paredes comunes entre unidades de vivienda separadas, y usar ventanas y puertas que cierren bien para crear más privacidad sonora entre los vecinos.

“Hasta que no se satisfagan sus necesidades de privacidad y autonomía”, dice el arquitecto de Boulder David Barrett, “realmente no se puede hacer comunidad”.

## Diseñar para la convivencia

Un plan de sitio comunitario puede mejorar la interacción social y el "pegamento comunitario", lo que Chuck Marsh llama "diseño para la convivencia".

"Diseñar para la convivencia implica colocar nuestras vías de acceso y edificios en patrones que permitan, y de hecho fomenten, interacciones humanas de calidad a medida que realizamos nuestras actividades diarias", dice Chuck Marsh. Algunos de estos patrones incluyen:

**Conexión visual.** Los diseñadores usan la "línea de visión" para ayudar a las personas a sentirse más conectadas. Si puede ver el edificio comunitario desde el porche delantero o desde la ventana de la cocina, tiende a hacerlo sentir más conectado con él e inclinado a visitarlo y usarlo. Si puede ver las casas de otros miembros desde el porche delantero o la ventana de la cocina, tiende a hacerlo sentir más conectado con las personas que viven en esas casas y más inclinado a visitarlos e interactuar con ellos. Crea la sensación de un vecindario acogedor, por ejemplo, si las viviendas están alineadas de modo que sus porches o patios delanteros y las ventanas de la cocina se enfrenten entre sí, de modo que todos tengan vistas de las casas de los demás miembros.

**Distancia acogedora.** La distancia entre los edificios y un camino común muy transitado también afecta el sentido de comunidad. En un estudio realizado en la década de 1990, los arquitectos de covivienda y los miembros de una comunidad de covivienda de Davis, California, descubrieron que el "espacio de fieltro" más acogedor y encantador para un porche delantero desde un camino común es de unos diez pies.

**Prominencia.** Para que un edificio comunitario compartido sea bien utilizado y se convierta en un símbolo amado e inspirador de la comunidad, debe ser visualmente más prominente que otros edificios y estar ubicado en un área central donde las personas puedan ver

desde los porches delanteros y las ventanas de la cocina. Para aprovechar estos patrones de "convivialidad", las comunidades de covivienda a menudo se diseñan con sus viviendas en filas una frente a la otra a lo largo de un área común central estrecha u oblonga, a unos tres metros de un camino peatonal circundante, con su gran edificio comunitario en un extremo de la calle. comunes centrales a la vista de todos los hogares.

### **Senderos, nodos de reunión y energía centrípeta. El**

flujo del tráfico peatonal también puede fomentar la conexión social, y la ruta del tráfico de automóviles puede interrumpirla. Tener un número limitado de vías peatonales entre destinos con lugares naturales de reunión en el camino (glorietas, bancos con sombra, mesas de picnic, etc.) alienta a las personas a encontrarse espontáneamente y conversar. Ubicar el estacionamiento en el borde del sitio, hacer que el camino entre el área de estacionamiento y las casas pase por el frente del edificio comunitario, y tener buzones de correo individuales y un tablero de anuncios comunitario ubicado en el edificio comunitario anima a las personas a detenerse en el edificio de la comunidad mientras caminan hacia y desde sus hogares y automóviles, donde es probable que conozcan a otros miembros. Las características de diseño como estas crean una energía centrípeta concentrada, en lugar de una energía centrífuga dispersa.

"En un buen diseño, la convivencia ocurre espontáneamente entre los habitantes del asentamiento porque los espacios físicos están 'sintonizados' con la sabiduría de nuestros cuerpos", dice Chuck.

Los edificios crean espacios exteriores positivos; las entradas son prominentes y las transiciones están marcadas por pasarelas; los caminos serpentean y se cruzan; son frecuentes los lugares para sentarse o quedarse, la gente se siente segura para dormir en público o para hacer el amor en los bosques. El diseño de la permacultura debe nutrir no solo la Tierra y nuestros cuerpos, sino también el alma del individuo y el alma del grupo".

## 150 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Los miembros de Earthaven utilizaron muchos de estos principios en su plan de sitio. sus caminos y senderos siguen el terreno y conducen naturalmente a miembros encontrándose mientras caminan

entre cocina comedor, viviendas en el Hut Hamlet, la tienda general, o el Salón del Consejo. Terrenos en los barrios están agrupados. La cocina comedor con su

### TU EDIFICIO COMUNITARIO

Los edificios comunitarios son tan variados como las comunidades. son parte de. Pueden variar desde una sola estructura albergar un área de cocina/comedor y espacio para reuniones, o pueden incluir estas funciones y más: bailar espacio, guarderías, salas de reuniones para adolescentes, lavandería instalaciones y talleres, por nombrar algunos. Algunos edificios comunitarios cuentan con estructuras separadas para diferentes actividades. (Un buen recurso es el "Patrón Lengua para el Pueblo" en by UN lenguaje de patrones, Cristóbal Alejandro et al. Ver Recursos.)

Un edificio comunitario bien diseñado puede literalmente ayudar a crear cohesión, dar la sensación de un centro "hogar", y ser una fuente de placer, alegría y orgullo para sus miembros. Aquí hay algunos consejos de diseño para ayudar usted diseña tal centro.

**Pon todos tus huevos en una canasta.** Para mejores sociales interacción, para efectivamente "diseñar para la convivencia", como así como para ahorrar dinero, funciona mejor tener relativamente pequeños espacios de vida individuales y una comunidad más grande Edificios con muchas comodidades.

**Hazlo prominente.** Muchas comunidades usan arquitecto Los principios de Christopher Alexander de "construir tipos de arco" para crear un ambiente de patrones entorno construido atractivo que invita al espíritu comunitario. Uno de sus principios es que la comunidad primaria edificio en cualquier lugar dado sea más alto, más grande o de alguna manera visualmente más prominente que otras estructuras a su alrededor.

**Póngalo en el "corazón".** También debe ser accesible, tanto visualmente a través de la "línea de visión", y por sendero, de muchos otros lugares de la comunidad.

**Hazlo hermoso.** Cohousing arquitectos Kathryn McCamant y Chuck Durrett, así como Christopher Alexander, insisten en que para que un edificio comunitario funcionar bien y ser utilizado por sus miembros, debe ser hermoso. Idealmente, inspira y anima a los miembros. cada vez que lo ven, un símbolo físico de la comunidad para sus miembros.

**Constrúyelo primero.** Muchos fundadores han aprendido que construir primero el edificio de la comunidad, antes que cualquier viviendas individuales, añade significativamente a un grupo identidad y espíritu comunitario. Crea una energía centro para el enfoque del grupo: una energía centrípeta. En Por el contrario, cuando todo el mundo está preocupado por construir primero sus propias casas, se tiende a crear un ambiente más energía centrífuga dispersa en la comunidad.

**Construido vosotros mismos.** Nada construye pegamento comunitario les gusta trabajar juntos, y nada hace que las personas sean más orgullosos de la construcción de su comunidad que de construirla ellos mismos. "Veo repetidamente que la gente en general disfrutan ser parte y quieren contribuir de manera práctica y de cuerpo completo a la construcción física de sus comunidad", observa Ted Butchart. Idealmente, un edificio comunitario no es construido rápidamente por profesionales o trabajadores contratados, pero creados conscientemente, incluso ritualmente, y, como dice Ted, "colocado y acolchado y amasado y formado por los propios usuarios."

El toldo de lona con techo a dos aguas y el patio delantero con terraza es más grande e imponente que otras estructuras cercanas, y es visible desde la calle principal de la comunidad y una de las áreas de estacionamiento.

El Salón del Consejo es grande e imponente y está ubicado en un terreno elevado, y también es visible desde la carretera principal.

El desarrollo físico de su comunidad es un proceso continuo que podría tardar de 10 a 15 años en completarse. Pero crear una comunidad en sí misma nunca es realmente "completa".

"Earthaven es en gran medida un trabajo en progreso, un intento en constante evolución de profundizar más

inocular la permacultura y la cultura de las ecoaldeas en nuestra biorregión", dice Chuck Marsh. "Estamos trabajando en el vientre de la bestia de la civilización occidental para encontrar nuestro camino a casa en compañía de espíritus afines pero diversos".

En el Capítulo 14 veremos uno de los temas más cruciales del proceso de formación de su comunidad: cómo su financiamiento interno afecta sus vidas en la comunidad y qué tan atractiva puede ser su comunidad para los nuevos miembros potenciales.



# capitulo 14

## Finanzas internas de la comunidad (¿Podemos permitirnos vivir allí?)

CONSIGUE FINANCIAMIENTO PARA COMPRAR tu propiedad  
es una casa, vivir con la financiera arreglos es otro.

Los términos financieros de la compra de su propiedad, especialmente el monto del pago mensual, también afectarán sus finanzas internas.

Las finanzas internas son las elecciones que harás sobre si y cómo se evaluarán a sí mismos con el tiempo, y/o evaluar a los nuevos miembros cuando entrar. Tendrá que dar cuenta de gastos tales como el pago de la hipoteca, los impuestos sobre la propiedad y el seguro, los servicios públicos, los costos de mantenimiento y reparación, cualquier remodelación o desarrollo de infraestructura, o cualquier costes de gestión como material de oficina y de contabilidad, gastos del sitio web, etc. Fuentes de ingresos para las comunidades puede incluir unirse honorarios, evaluaciones mensuales y/o anuales, alquiler de viviendas de propiedad comunitaria, y sitio cuotas de arrendamiento. Su economía comunitaria interna también implica los requisitos laborales de los miembros.

Como verá, los fundadores de las comunidades que estamos examinando organizaron sus financiación de formas completamente diferentes. y la mayoría creó estas economías únicas desde cero, sin el beneficio de saber cómo lo pudieron haber hecho otras comunidades. Pero tu grupo sí

No tienes que reinventar la rueda. Espero que los ejemplos de este capítulo le den a su grupo muchas ideas para considerar cómo podrían (1) recaudar suficiente dinero para pagar los préstamos, pagar los gastos operativos y construir cualquier infraestructura necesaria; (2) solicitar suficiente mano de obra; (3) cumplir con su las necesidades de los miembros en cuanto a ingresos, vivienda y posiblemente equidad en la propiedad; y (4) atraer la nuevos miembros que te ayudarán a hacer todo esto.

Por lo tanto, al arreglar los términos de su financiación, tendrá que considerar cuánto serán los pagos mensuales, y si el cantidad que necesitarán evaluar ustedes mismos para hacer estos pagos serán asequibles, dependiendo sobre cuántos de ustedes dividirán los pagos, sus niveles de ingresos, y si su fondo de contingencia es lo suficientemente grande como para subvencionar parte de los pagos hasta que se unan suficientes miembros nuevos. (Y la voluntad sus pagos mensuales y fondo de contingencia Los suplementos le permiten elegir miembros en función de en sus criterios acordados, o voluntad financiera la presión dicta que aceptas a las personas que no eres seguro porque necesita desesperadamente su efectivo?)

Si está buscando una propiedad en una zona rural, la el desafío se intensifica. Tienes al menos tres opciones:

1. Compre su propiedad rural cerca de un pueblo o ciudad pequeña con un mercado laboral razonable, o dentro de una distancia aceptable para viajar al trabajo.
2. Organizar el financiamiento con pagos mensuales que sean lo suficientemente bajos para que las cuotas sigan siendo asequibles para los miembros con trabajos rurales de medio tiempo o mal pagados, o que dependan de los ingresos inciertos de negocios de propiedad individual.
3. Cree uno o más negocios de propiedad de la comunidad que paguen a los miembros salarios lo suficientemente decentes para cumplir con sus contribuciones mensuales. (En este caso, "negocio" podría incluir una organización sin fines de lucro que, como las organizaciones educativas de Lost Valley o OAEC, genera ingresos y paga a los empleados).

## Comunidades rurales: ¿cómo se ganarán la vida sus miembros?

Así es como los miembros de algunas comunidades rurales ganarse la vida.

### 1. Comunidades rurales cercanas a un buen mercado laboral.

Sowing Circle/OAEC se encuentra en una zona rural-residencial rodeada por las ciudades y pueblos del condado de Sonoma, a dos minutos del pueblo de Occidental, a 25 minutos de la ciudad de Santa Rosa y una hora y media de San Francisco. Es relativamente fácil para los 11 miembros de Sowing Circle obtener salarios al nivel del Área de la Bahía.

Cinco están empleados por la OAEC en roles de múltiples habilidades que incluyen administración, redacción de solicitudes de subvención, jardinería, mantenimiento y reparación, y talleres de enseñanza. Los miembros del personal de la OAEC comenzaron a trabajar por \$10 la hora, con aumentos anuales por antigüedad, y los salarios ahora oscilan entre \$1,900 y \$2,600 por mes, dependiendo de la antigüedad. Este es un salario bajo para los estándares del Área de la Bahía, pero está bien en relación con los valores de la comunidad. La membresía de Sowing Circle también incluye un

maestra, profesora universitaria, educadora ambiental y madre en el hogar/organizadora política. Otro miembro, el presidente de una organización sin fines de lucro, trabaja medio tiempo en la oficina de su casa y medio tiempo en Berkeley, a una hora y media de distancia.

### 2. Comunidades rurales a 30-45 minutos de un mercado laboral de bajos salarios.

Abundant Dawn está a una hora de la pequeña ciudad de Roanoke, Virginia, ya unos 40 minutos de otras tres ciudades medianas, todas con relativamente pocos empleos y salarios bajos. Las actividades generadoras de ingresos de sus miembros son típicas de lo que deben hacer los miembros de la comunidad rural con pocos trabajos cercanos. Uno trabaja como programador de computadoras por cuenta propia (algunas veces teletrabajando y otras veces viajando a otros lugares para trabajar); dos jubilados son dueños, reparan y mantienen sus propias propiedades de alquiler locales, y también hornean pan para los restaurantes del área; uno ofrece un servicio de salud holístico en Roanoke y los tres pueblos locales, y también acepta otros trabajos ocasionales; uno anteriormente era dueño y operaba un aserradero portátil pero ahora va a la universidad; y los cuatro miembros de su manada de ingresos compartidos fabrican y venden hamacas de cáñamo, trabajan a tiempo parcial en una granja de CSA cercana y son dueños y administran el servicio de distribución de frutas para la granja de CSA.

La situación es casi idéntica en Earthaven, que está a 50 minutos de Asheville ya 20 y 30 minutos de dos pueblos pequeños, todos los cuales también tienen pocos trabajos y salarios bajos. Algunos miembros son propietarios de una cooperativa forestal en el sitio que tala y aserra árboles y construye casas para otros miembros.

Un miembro es dueño de un negocio de productos a base de hierbas; otro publica la revista *Permaculture Activist* (ambos emplean a otros miembros de la comunidad a tiempo parcial); otro posee unidades de alquiler en Asheville y una tienda general en el lugar. Dos artistas pintan y venden cuadros de paisajes, uno compra

## 154 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

farolillos de velas de madera y otro hace escaleras a la medida.

Dos trabajan medio tiempo administrando y promover talleres sobre sustentabilidad para Culture's Edge, la organización educativa sin fines de lucro de Earthaven. Varios trabajan por cuenta propia a tiempo completo o parcial. empresas de servicios: carpinteros, permacultura profesores (uno también hace paisajismo, otro también enseña consenso), un terapeuta de masaje que viaja diariamente a Asheville, y un diseñador de sitios web/paisajista. Dos trabajan como camareras en un pueblo cercano, uno trabaja tres meses al año como publicista en una ciudad de otro estado. algo de trabajo tiempo parcial o por unas pocas horas a la semana para la comunidad, coordinando su trabajo, haciendo reparaciones y mantenimiento, cocina para los participantes del taller, o gestionar el camping. Unos pocos viven en el intereses de inversiones; seis están jubilados.

Lost Valley está a 15 minutos en coche de un pocos pueblos pequeños y a 30 minutos de la pequeña

ciudad de Eugene, Oregón, todas con relativamente pocas empleos y salarios bajos. Quince personas (casi las tres cuartas partes de sus miembros), trabajan para el negocio del centro educativo de la comunidad, ya sea a tiempo completo o medio tiempo. Uno de los empleados a tiempo parcial. también trabaja como masajista en el lugar, y otros trabajan a tiempo parcial en Eugene o en las cercanías pueblos Los miembros que no trabajan para el centro educativo tienen puestos de trabajo de tiempo completo o de medio tiempo. sitio también: escritor y consultor de subvenciones, bibliotecario de medio tiempo, guardaparques de medio tiempo, representante de ventas para un distribuidor de alimentos. Otro miembro vuela a una ciudad diferente cada fin de semana para representar productos en ferias. Otro maneja 12 horas al San

Área de la Bahía de Francisco para viajes de una semana ocho veces al año para trabajar como consultor contable para los clientes allí, pero a los salarios del Área de la Bahía.

### **Comunidades rurales alejadas de un mercado de trabajo.**

Los miembros de Dancing Rabbit tienen una mayor desafío, ya que viven mucho más lejos de un

mercado de trabajo: a 45 minutos de un pueblo pequeño con trabajos mal pagados, y casi una hora y media la mitad de la ciudad más cercana. Dos miembros trabajan por cuenta propia en negocios de servicios: un músico agente de reservas y un editor independiente. Algunos tienen trabajo a tiempo parcial u ocasional en la construcción de viviendas para otros miembros. Varios tienen trabajos de medio tiempo. trabajando para la Fellowship for Intentional Comunidad en la cercana Sandhill Farm, o en negocio de fabricación de tempeh de Sandhill, o para el Capítulo de Missouri de una certificación orgánica nacional agencia. Algunos trabajan fuera del sitio durante varias semanas o meses: un asistente personal que ayuda a las personas discapacitadas, un representante de ventas itinerante y carpinteros que trabajan en la construcción en otros ciudades Varios trabajan algunas horas semanales para el comunidad haciendo contabilidad, respondiendo correspondencia, administrando su programa de pasantías, o recaudación de fondos para la comunidad, y uno trabaja tiempo completo ocho meses al año, cultivando las verduras de la comunidad. Miembros de Skyhouse, la subcomunidad de ingresos compartidos, trabajar una variedad de trabajos de teletrabajo, incluida la programación informática, el diseño de sitios web y las artes gráficas.

Como puede ver, en las comunidades rurales de distancia de los prósperos mercados laborales, la mayoría de la gente se las arregla con varios trabajos ocasionales, trabajos de medio tiempo, negocios unipersonales con ingresos inciertos, o ellos teletrabajar Pocos realmente tienen "un trabajo".

Comenzar un nuevo negocio al mismo tiempo que se inicia un la comunidad puede ser difícil o imposible; traer un trabajo de teletrabajo o un ya exitoso negocio a una comunidad rural puede funcionar bien. Por ejemplo, los programadores de computadoras en Amanecer Abundante y Conejo Bailarín traídos sus profesiones con ellos y ahora telecom mudo. La cápsula de distribución de ingresos en Abundant Dawn ya estaba fabricando hamacas como subcontratista para la fabricación de hamacas de Twin Oaks.

negocio antes de que comenzaran Abundant Dawn (luego lanzaron su propio independiente línea de hamacas). Los dueños de varios negocios en Earthaven los iniciaron antes de unirse a la comunidad.

### Los riesgos de las empresas comunitarias

Varios fundadores de comunidades rurales han dicho me hubiera ayudado enormemente, al mismo tiempo comenzar, si hubieran tenido uno o más negocios comunitarios viables para emplear a miembros de la comunidad, y hay muchos precedentes de comunidades rurales de reparto de ingresos formadas a finales 1960 o principios de los 70. Twin Oaks en Virginia comenzó su negocio de hamacas y, posteriormente, un servicio de indexación de libros y negocio de fabricación de tofu - todo sigue en funcionamiento hoy. Granja Sandhill en Missouri inició un negocio de alimentos orgánicos: cultivo y procesamiento de jarabe de sorgo, miel, tempeh, puré de ajo, rábano picante y mostaza. The Farm en Tennessee inició muchos negocios, incluido el procesamiento de alimentos de soya, la fabricación de equipos electrónicos, la producción de videos servicios y partería y educación de parteras. Todos estos negocios continúan hoy, aunque algunos ahora son propiedad exclusiva de miembros individuales de la Granja, o son propiedad de colectivos miembros.

Sin embargo, crear una empresa comunitaria (o un centro educativo sin fines de lucro que pague salarios a sus empleados) no deja de tener sus propios riesgos. Las empresas de nueva creación fracasan a una tasa de al menos el 95 por ciento, generalmente porque están subcapitalizados o los fundadores no hicieron lo suficiente investigación de mercado con anticipación. La puesta en marcha de empresas requiere no sólo experiencia empresarial y habilidad empresarial para tener éxito, pero a menudo toman Jornadas de 10 y 12 horas durante al menos los primeros seis meses a un año. Incluso si eres una comunidad de empresarios experimentados e inteligentes, ¿dónde vas a

## ECONOMÍAS PRIVADAS, INGRESOS ECONOMÍAS COMPARTIDAS

En una economía comunitaria privada o independiente, independientemente de cómo ganen dinero los miembros: trabajando en trabajos externos, poseer sus propios negocios, a través de inversiones, o algún otro medio: conservan sus ganancias y decidir cómo gastarán, invertirán o ahorrarán sus propios ingresos. En otras palabras, sus finanzas son privadas e individuales. Pagan tarifas de unión acordadas, arrendamiento del sitio cuotas y/u otras evaluaciones a la comunidad para todos gastos de comunidad, y todo el grupo decide cómo gastar o ahorrar sus bienes comunitarios. La mayoría de las comunidades operan de esta manera. Sin embargo, en una economía de ingresos compartidos (comunal), los miembros trabajan para uno o más empresas comunitarias y agrupar las ganancias en un común tesorería, o trabajar en trabajos fuera de la comunidad y la piscina sus ganancias de estos trabajos. El tesoro común paga los pagos de la hipoteca, los impuestos sobre la propiedad, el seguro, el mantenimiento y otros costos, y las necesidades básicas de todos los miembros para comida, vivienda, estipendios mensuales, etc. Todos los miembros deciden cómo se gastan sus activos comunes. Sin embargo, relativamente pocas comunidades comparten los ingresos miembros de la subcomunidad Skyhouse en Dancing Rabbit y la vaina Tekiah en Abundant Dawn organizan su economías de esta manera. Meadowdance tiene un híbrido economía de ingresos compartidos. todos trabajan para los negocios de propiedad de la comunidad de Meadowdance, y sus gastos básicos se pagan con las ganancias del negocio. Los miembros también pueden ganar dinero que pueden usar mientras por favor trabajando en trabajos externos o trabajando horas extra para sus empresas comunitarias.

labrarse el tiempo y la energía para establecer una nueva comunidad y un negocio, y mucho menos mantener intactas las relaciones con sus socios e hijos?

Es mucho peor si intentas hacer todo esto en bruto. tierra que está desarrollando desde cero. El nuevo desarrollo requiere grandes cantidades de dinero para contratar equipos profesionales, o largas y duras horas de

## 156 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

su propio trabajo de mano de obra, o ambos, por lo general durante un período de varios años. Es poco probable que la mayoría los fundadores de la comunidad podrían lograr esto y comenzar un negocio. En pocas palabras, si está planeando una negocio de propiedad comunitaria, si es posible, obtenga se estableció y funcionó bien *antes* de mudarse a la tierra.

Pero hay varias otras formas de generar ingresos en el sitio para los miembros además de que la comunidad se convierta en el propio empleador. Varios miembros podrían crear una cooperativa propiedad de los trabajadores, por ejemplo, o podría proporcionar a la comunidad alimentos, cocinar, madera, habilidades de construcción, lavandería servicios, y así sucesivamente por una tarifa. O un individuo o varios miembros podían iniciar una empresa comercial que empleara a algunos o a todos los demás miembros de la comunidad.

Propiedad de la comunidad o propiedad de los miembros los negocios que emplean a otros miembros de la comunidad también tienen su propio conjunto de problemas. En el otro mano, los miembros de la comunidad tendrían en el sitio puestos de trabajo, los empresarios tendrían una continua fuente de trabajadores al alcance de la mano, y, dado que había una fuente de ingresos, la comunidad sería **más atractivo para los nuevos miembros. En el otro** mano, solo porque algunas personas son buenas compañeros los miembros de la comunidad no los hacen adecuados para un puesto de trabajo en particular. ¿Qué pasa si el miembro era inadecuado para el trabajo, o cometió errores costosos, o no se presentó a los turnos, o llegó tarde y se fue ¿temprano? ¿Qué pasa si la persona era miserable, o incluso destructivo, en el trabajo? Imagina la cantidad de **tensión que pudiera surgir entre ese miembro** y los dueños de negocios, si la persona era mantuvo en el trabajo (creando resentimiento en los dueños y compañeros de trabajo), o fue despedido (creando resentimiento en la persona). Además, si algunos miembros eran dueños del negocio y otros no, un verdadero o podría surgir un problema de poder percibido entre lo que podría llegar a ser la “clase propietaria” y la

“clase obrera”. O las necesidades del negocio, impulsadas por los mercados, el flujo de efectivo y otras consideraciones financieras, podrían invadir lentamente e incluso suplantar las propias visiones y valores de la comunidad por sí misma. En lugar de ser un sirviente del comunidad: proporcionar ingresos a los miembros — el negocio podría convertirse en su amo. Un antídoto para este tipo de “adquisición progresiva” sería establecer más de un negocio de propiedad de los miembros desde el principio, o una combinación de propiedad de la comunidad, propiedad de los trabajadores, y negocios de propiedad individual o grupal, creando un “mercado” más equilibrado de negocios actividades y oportunidades de empleo.

Otro tema es si un negocio comunitario es realmente viable. Un negocio podría ganar el comunidad mucho menos dinero por miembro que cada uno haría trabajar fuera, pero como mientras los gastos de cada miembro sean bajos, su horas de trabajo razonables, el trabajo en sí mismo satisfactorio, y sus vidas en comunidad están satisfechas y equilibradas, probablemente estén viviendo mejor que sus contrapartes más ricas en la corriente principal. Como dice el refrán: “Vivir por debajo de tus posibilidades es un forma barata de hacerse rico”.

Por otro lado, una empresa comunitaria podría pagar sus gastos generales, satisfacer a sus clientes, financiar todos los gastos de comunidad necesarios, y parece firmemente en el negro, pero a costa de la comunidad miembros que trabajan demasiadas horas para sacar apagado. Si los miembros intercalan la jardinería, el mantenimiento, la cocina y otras tareas comunitarias con horas en el negocio de la comunidad que tal vez no realmente noto que al final de la semana han trabajó 60 o incluso 70 horas en el negocio, y que su tiempo libre se había reducido a nada. Los empresarios y consultores de negocios identifican esta situación de inmediato por lo que es: un negocio fallido que en realidad está en números rojos, pero muchas comunidades no pueden verlo.

Esto sucede regularmente en una comunidad rural de ingresos compartidos que llamaré Cranberry Valley. Sus 20 miembros trabajan en uno o más negocios comunitarios: instalan techos de pizarra, procesan jarabe de arce para las tiendas locales y administran un café en la ciudad para poetas y músicos locales. Pero las horas son agotadoras y los nuevos miembros de la comunidad se agotan y se desmoralizan. (Y en lo que yo llamo "macho comunitario", los miembros antiguos les recuerdan que se necesita mucha energía para manejar la intensidad de la vida comunitaria). Alguien finalmente hace los cálculos y concluye que la cafetería pierde mucho dinero que todo el mundo está trabajando por \$2.00 la hora, y sus horas escandalosamente largas son el resultado de tratar de mantenerlo a flote. Finalmente, los miembros más nuevos proponen que Cranberry Valley reduzca sus pérdidas y cierre la cafetería para que todos puedan volver a vivir una vida normal. Los fundadores y los veteranos no están de acuerdo y dicen que tener una cafetería maravillosa fue parte de la visión de la comunidad desde el principio.

Luego hay un gran éxodo. La escena se repite regularmente con nuevos grupos de miembros varios meses o años después.

Dados estos pros y contras de administrar un negocio comunitario, así es como algunas comunidades lo administran. Y, aunque es poco probable que alguno de los miembros de estas empresas de propiedad comunitaria, propiedad de los trabajadores o de propiedad individual alguna vez se haga rico, o incluso que gane un salario normal según los estándares principales, han encontrado una manera de vivir en una comunidad rural y ganarse la vida allí.

### **1. Empresas comunitarias de participación en los ingresos.** Los fundadores de Meadowdance estaban

convencidos desde el principio de que un factor importante en el éxito de una nueva comunidad es si las personas pueden permitirse unirse a ella. No querían que la gente tuviera

ganarse la vida a duras penas con trabajos esporádicos y de medio tiempo y aun así tratar de hacer los pagos de la tierra, por lo que tener negocios comunitarios fue parte de su visión comunitaria desde el principio. Eligieron dos negocios, Vermont Software Testing Group y Wordsworth Typing and Editing, específicamente porque aún no vivían en su ubicación rural permanente y ambos negocios eran portátiles, y porque cualquier miembro con conocimientos básicos de computadoras podía ser capacitado como software efectivo. Como hemos visto, debido a que no consiguieron la tierra rural deseada, los fundadores de Meadowdance compraron una casa grande en un pueblo y comenzaron sus negocios desde allí.

Durante los primeros dos años y medio, estos negocios ganaron apenas lo suficiente para pagar los gastos generales y de mercadeo, los pagos de la casa (hipoteca, impuestos y seguros), los alimentos y los gastos del hogar, la gasolina y el mantenimiento de los autos compartidos, y una pequeña cantidad de estipendio para cada miembro. Luego, los negocios comenzaron a despegar y la comunidad pudo relajarse un poco. Aun así, consideran que estos dos negocios son menos que ideales en algunos aspectos, ya que ambos implican estar sentados frente a una computadora durante largas horas. Ahora que compraron y se mudaron a su nueva propiedad, encontrarán otros negocios comunitarios, dice el cofundador Luc Reid, que muy probablemente serán de naturaleza diferente. Eventualmente, pueden eliminar gradualmente uno o ambos de sus negocios basados en computadoras.

Meadowdance organizó su estructura de ingresos compartidos de manera diferente a otras comunidades de ingresos compartidos, como Skyhouse en Dancing Rabbit y Tekiah en Abundant Dawn, poseen sus negocios a través de un estado fiscal 501 (d) sin fines de lucro y comparten una declaración de impuestos, lo que les brinda un ahorro fiscal definitivo. (Consulte el Capítulo 16). Pero para conservar ese estado impositivo, los miembros no pueden trabajar para negocios externos sin compartir ese ingreso también, y cualquier

## 158 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

los bienes ajenos deben depositarse en fideicomiso o aportarse al tesoro común. Meadowdance quería facilitar las cosas para cualquier persona con suficiente motivación y energía para poder obtener ingresos adicionales, y no querían desanimar a nadie que poseyera inversiones, bienes raíces o ahorros a unirse. Por lo tanto, no poseen ningún activo a través de la organización sin fines de lucro 501(d), sino que poseen su propiedad como una sociedad de responsabilidad limitada de Vermont y cada negocio como una sociedad de responsabilidad limitada. (Consulte el Capítulo 15). Presentan un formulario de impuestos para la Sociedad de Responsabilidad Limitada y distribuyen la carga fiscal entre los miembros por igual. Con esta estructura legal, siempre que los miembros cumplan con sus requisitos de trabajo interno, pueden trabajar en trabajos externos y hacer lo que quieran con ganancias y beneficios en otros activos.

El negocio del Centro Educativo de Lost Valley está organizado de manera diferente nuevamente. Quince integrantes trabajan a tiempo completo o parcial para la empresa, en administración y programas, consultoría, contabilidad, promoción, jardinería o mantenimiento y reparación de terrenos. El salario base es de \$6.50 la hora, con un aumento de antigüedad de 12.5 centavos la hora más cada año, más 65 centavos la hora adicionales si el empleado tiene hijos. Los salarios de tiempo completo oscilan entre \$ 845 y \$ 1,040 por mes (y el tiempo completo es de 30 horas semanales).

### 2. Cooperativas de servicios comunitarios propiedad de sus miembros.

Ocho miembros de Earthaven decidieron ganarse la vida modestamente en la tierra abordando dos de los desafíos de la comunidad: la necesidad de talar bosques en tierras cultivables para que la comunidad pueda cultivar suficientes alimentos para alimentarse, y la necesidad de materiales de construcción y carpinteros para com edificios de la comunidad y casas de los miembros. Formaron una cooperativa propiedad de los trabajadores, Earthaven Forestry and Building Company (como

Liability Company), y aprendieron por sí mismos cómo cosechar árboles de manera sostenible, aserrar madera y construir casas. Fue una curva de aprendizaje empinada para muchos de ellos, ya que solo dos eran carpinteros, y se endeudaron bastante con préstamos privados de otros miembros para una sierra de cinta portátil, un camión volquete y otros equipos. Están logrando sus objetivos: despejar terrenos, aserrar un excedente de madera (e incluso encontrar una manera de usar madera de dimensiones más pequeñas de lo normal para métodos de construcción innovadores), ayudar a construir edificios comunitarios y casas de miembros, y pagar lentamente sus deudas. A partir de 2002, cobraban entre \$16 y \$25 por hora, según el equipo utilizado, si el trabajo involucraba maquinaria pesada o explotación forestal, y si el trabajo se realizaba fuera del sitio. Usan parte de esto para gastos generales y deudas, y dividen el resto, con el objetivo de obtener un salario de \$ 10 por hora. Cuando no pueden pagar tanto, pagan lo que pueden y se acreditan el resto para un retiro futuro cuando el efectivo esté disponible. Al igual que los miembros de OAEC y Lost Valley, no se están enriqueciendo, pero han encontrado una manera de ganar dinero en una comunidad rural y al mismo tiempo cumplir con su visión y objetivos a largo plazo.

### 3. Empresas de propietario único que sirven a la

**comunidad.** Dancing Rabbit también quería encontrar formas de satisfacer las necesidades de los miembros y generar ingresos en el lugar, por lo que formaron la cooperativa de alimentos Cattail, que compra productos de varios miembros con prósperos huertos. La cooperativa de alimentos recauda dinero de los miembros y ordena alimentos a un mayorista de alimentos naturales que entrega mensualmente, pero la mayor parte de sus fondos se destinan a los jardineros. En la temporada de cultivo de abril a octubre, un miembro trabaja a tiempo completo cultivando casi todas las verduras de la comunidad para la cooperativa. A partir de 200

vida modesta según los estándares ordinarios, pero que funciona en el entorno de bajo costo de Dancing Rabbit. Otros tres jardineros de medio tiempo cultivan verduras para ensalada, hierbas y otros comestibles para vender a la cooperativa.

Probablemente hay tantas formas de evaluar los gastos de comunidad de los miembros como comunidades. Los montos totales varían ampliamente, según el precio de compra de la propiedad (por ejemplo, es considerablemente más alto en California que en Missouri); si está desarrollado y en qué grado; el monto de los costos iniciales (pago inicial más costos de reparación, renovación o desarrollo); la tarifa mensual de la tierra (principal e intereses del préstamo, impuestos y seguros); el número de miembros que dividirán estos costos; y si los miembros tendrán equidad en la propiedad. La Tabla 7 en las siguientes páginas ilustra algunas de estas diferencias.

En cada una de las comunidades rurales del gráfico, los pagos mensuales por la tierra son asequibles, dado el acceso a trabajos cercanos. En los años 1995 a 1999, cuando todavía pagaban intereses de sus tres préstamos, los miembros de SC/OAEC pagaron \$800 al mes por la hipoteca, los impuestos, el seguro, los servicios públicos, las reparaciones, el mantenimiento y el desarrollo posterior, que era razonable en esta zona rural cerca de puestos de trabajo bien remunerados. Ahora, después del refinanciamiento y con 11 miembros, cada uno paga \$815 mensuales (\$515 en pagos de terrenos; \$300 en impuestos, seguros, reparación y mantenimiento). Los gastos de operaciones de la comunidad no son pagados por las cuotas de los miembros, sino por sus ingresos anuales de \$70,000 de la OAEC por el arrendamiento de sus instalaciones. En áreas rurales con pocos puestos de trabajo disponibles, y donde la propiedad no cuesta tanto, la escala es menor.

Los miembros de Earthaven pagan \$ 15- \$ 20 por mes, y

Los miembros de Dancing Rabbit pagan \$25 por mes para el pago de la tierra y una tasación anual del dos por ciento del ingreso anual de cada miembro, más los costos de alimentos y, si alquilan un espacio de la comunidad o subcomunidad Skyhouse, una tarifa de alquiler de \$70 para \$150 por mes.

La evaluación mensual para los miembros de Abundant Dawn para el pago de la tierra y otros gastos varía de \$ 105 a \$ 350 por mes, según el grupo (Tekiah o DaySpring Circle) del que forma parte el miembro, sus activos e ingresos mensuales, y otros factores. En 2001, las contribuciones mensuales promediaron \$176 por miembro, y esta tarifa se reducirá un poco a medida que se unan más miembros. Si alquilan viviendas de propiedad comunitaria, los miembros de Abundant Dawn pagan de \$50 a \$150 mensuales.

Los miembros de Lost Valley pagan una tarifa mensual de \$250 por servicios públicos, impuestos, seguros, mantenimiento y pagos de préstamos, y \$75 a \$225 por el alquiler de viviendas de propiedad comunitaria.

Los costos de los alimentos generalmente se calculan por separado. En Sowing Circle, Lost Valley y Dancing Rabbit, donde los miembros comparten los gastos de alimentos y comen juntos, los costos de los alimentos oscilan entre \$100 y \$150 por persona al mes. Los miembros de Abundant Dawn pagan por su propia comida, pero se les cobra \$20 por mes por alimentos a granel compartidos por la comunidad. Los miembros de Meadowdance no pagan nada; sus negocios comunitarios financian los gastos básicos y pagan a cada miembro un pequeño estipendio.

(Consulte la Tabla 7.)

Las tarifas de inscripción varían ampliamente, y algunas comunidades, como Meadowdance y Dancing Rabbit, no las tienen en absoluto. La tarifa de inscripción es de \$ 4,000 en Earthaven y \$ 1,000 en Lost Valley.

Abundant Dawn no tiene cuota de inscripción para miembros individuales, pero cada grupo paga una sola vez.



TABLA 7: FINANZAS COMUNITARIAS INTERNAS

Comunidad	Contribución de los fundadores Cuota de inscripción de los miembros Tarifa de arrendamiento del sitio	Hipoteca Anual/Mensual o Pago de préstamo
<b>AMANECEER ABUNDANTE</b>	<p>Los fundadores pagaron \$1,800 cada uno más \$300 depósito de seguridad no reembolsable. Cada pod paga \$ 5,000 para unirse a Abundant Amanecer. Para Tekiah pod no hay unión tarifa. Para pod DaySpring Circle, nuevo miembros pagan \$3,000 a \$4,000 para reembolsar a los fundadores de DaySpring Circle por la tarifa de inscripción de pod para Abundant Dawn, y para la infraestructura de DaySpring Circle.</p> <p>Sin cuotas de arrendamiento del sitio.</p>	<p>\$13,416 anuales; \$1,118 mensuales. Intereses y capital al propietario-financiadore.</p>
<b>CONEJO BAILARÍN</b>	<p>No se requieren contribuciones de los fundadores. Sin cuota de inscripción de nuevos miembros.</p>	<p>\$20,750 anuales; \$1,600 mensuales. (Los pagos de CRP pagan aproximadamente la mitad de esto). Pago de interés y (ahora) principal a prestamistas privados. Los miembros construyen casas en sitios arrendados .</p>
<b>CÍRCULO DE SIEMBRA/OAEC</b>	<p>\$20,000 contribuciones de los fundadores. Nuevo los miembros pagan una tarifa de inscripción de \$ 20,000 + que refleja mejoras de capital y aumento del valor de la propiedad.</p>	<p>(1995-2000) \$37,500 anuales; \$3,125 mensuales. Pagos de interés solamente en tres hipotecas</p>

## FINANZAS COMUNITARIAS INTERNAS (¿NOS PERMITIMOS VIVIR ALLÍ?) 161

<p><b>¿Tienen los miembros equidad en la propiedad comunitaria?</b></p> <p><b>Arreglos de vivienda</b></p>	<p><b>Anual o Mensual Evaluación de miembros (excluyendo comida)</b></p>	<p><b>Requisito de mano de obra semanal</b></p> <p><b>Cómo se ganan la vida los miembros</b></p>
<p>PATRIMONIO PARCIAL</p> <p>Propiedad indivisa del todo propiedad; los miembros alquilan sitios.</p> <p>Los miembros que se van después de 3 años pueden ser reembolsado el 25% de su pago de la tierra mentos, comenzando con su 4to año, en criterio de la comunidad.</p> <p>Vivir en viviendas de propiedad comunitaria o viviendas construidas por el propietario.</p>	<p>9 miembros pagan pago mensual de la tierra: cantidad varía por miembro (que van entre \$105-\$350 por miembro), dependiendo del pod, los activos del miembro y ingreso y otros factores (promedio la tarifa mensual en 2001 era de \$176). Esta tarifa disminuirá un poco a medida que más los miembros se unen.</p>	<p>Sin necesidad de mano de obra pero mano de obra promedio de 10 a 12 horas. por semana.</p> <p>Pocos trabajos a nivel local. DíaPrimavera Círculo los miembros trabajan en el sitio miembro negocios propios, trabajos fuera del sitio o teletrabajar Miembros de Tekiah trabajando en el negocio de hamacas propiedad de cápsulas y trabajos fuera del sitio.</p>
<p>SIN EQUIDAD</p> <p>Propiedad poseída como Land Trust a través de 501(c)2 sin fines de lucro. Arrendamiento de miembros sitios por \$25 mensuales.</p> <p>Vive en pequeñas cabañas construidas por el propietario o alquilar cabañas comunitarias para \$50-\$150/mes.</p>	<p>Cuota anual: 2% por miembro.</p> <p>16 miembros (2002) tienen 20 arrendamientos en total.</p> <p>Arrendamiento mensual de terreno para casa, jardín y sitios comerciales: \$ 25 por 2500 pies cuadrados</p>	<p>1.5 hrs mano de obra/semana (75 horas anuales).</p> <p>Pocos trabajos a nivel local. Los miembros trabajan en negocios in situ propiedad de los miembros, trabajos fuera del sitio, teletrabajo o trabajo para la comunidad.</p>
<p>CAPITAL</p> <p>Iguales intereses indivisos en la propiedad.</p> <p>Vive en cabañas de propiedad comunitaria.</p>	<p>(1995-2000): 8 personas. \$37,440 anuales: \$3,120 mensuales. \$800 por persona/mes para hipoteca, gastos de operación, desarrollo y mantenimiento. (2001+): 11 personas \$67,980 anuales; \$5,665 mensual. \$815 por persona/mes por hipoteca, desarrollo y mantenimiento. (Operaciones pagadas por Tarifas anuales de arrendamiento de OAEC ).</p>	<p>7 hrs semana/promedio.</p> <p>Buen mercado de trabajo a nivel local.</p> <p>5 miembros trabajan para OAEC (aprox., \$1500/mes pago neto) o en trabajos fuera del sitio.</p>

## 162 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Comunidad	Contribución de los fundadores Cuota de inscripción de los miembros Tarifa de arrendamiento del sitio	Hipoteca Anual/Mensual o Pago de préstamo
<b>REHABILITACIÓN</b>	Los fundadores pagaron \$10,000 c/u. para arrendamiento de terreno. Los nuevos miembros pagan una tarifa de inscripción de \$ 4,000 y tarifa única de arrendamiento del sitio, que aumenta en \$1,000 cada año (\$17,000 en 2002).	\$50,400 anuales; \$4,200 mensuales. Interés y capital del fondo EarthShares.
<b>VALLE PERDIDO</b>	No se requieren tarifas de fundadores. (Uno prestó dinero para la adquisición y remodelación.) Los miembros nuevos pagan \$1,000 cuota de inscripción.	Los préstamos para la compra de una propiedad original son pagado; ahora paga \$42,000 anuales/\$3,500 de interés mensual y principal a múltiples prestamistas para más capital mejoras
<b>DANZA DEL PRADO</b>	No se requieren contribuciones de los fundadores; algunos dieron préstamos; algunos no lo hicieron. Sin cuota de inscripción	Hipoteca sobre casa en pueblo: \$5,196 anual; \$433 mensuales. Impuestos de propiedad: \$4268 anuales; \$356 mensuales. Las empresas comunitarias pagan el hipoteca.

Cuota de \$5,000 para ser parte de Abundant Dawn. Tekiah, el grupo de ingresos compartidos de Abundant Dawn, no tiene una tarifa de inscripción para los miembros entrantes, y DaySpring Circle, su grupo de ingresos independiente, requiere de \$ 3000 a \$ 4000 por miembro entrante para reembolsar parcialmente a los fundadores de DaySpring Circle por su tarifa de inscripción de grupos de \$ 5000 y los gastos de la infraestructura.

La cuota de afiliación para los nuevos miembros del Círculo de Siembra/OAEC es equivalente a la cantidad (ajustada por inflación) que le costaría a la comunidad reembolsar a un fundador que se va al final.

momento en que se une la nueva persona, aunque en realidad nadie se vaya. Esta cantidad es una combinación de la contribución del fundador de \$20,000, más la parte del pago mensual del préstamo que se destina a pagar el principal (pero no intereses, impuestos, seguros, reparaciones, mantenimiento), multiplicada por la cantidad de meses (y años) ) el fundador lo pagó en el momento de su ingreso del nuevo miembro. Por lo tanto, la cuota de afiliación aumenta continuamente; en 2002, estaba cerca de los 35.000 dólares. Esto puede parecer alto, pero considere que 11 miembros poseen una propiedad que en 2002 probablemente valía 2,8

## FINANZAS COMUNITARIAS INTERNAS (¿NOS PERMITIMOS VIVIR ALLÍ?) 163

<p><b>¿Tienen los miembros equidad en la propiedad comunitaria?</b></p> <p><b>Arreglos de vivienda</b></p>	<p><b>Anual o Mensual Evaluación de miembros (excluyendo alimentos)</b></p>	<p><b>Requisito de mano de obra semanal</b></p> <p><b>Cómo se ganan la vida los miembros</b></p>
<p>CAPITAL</p> <p>Propiedad indivisa de toda la propiedad</p> <p>erty. Los miembros alquilan sitios. Arrendamiento del sitio honorarios \$ 17,000 (en 2002). Los arrendamientos pueden ser vendido a los miembros entrantes.</p> <p>Vive en pequeñas cabañas construidas por los propietarios.</p>	<p>55 miembros.</p> <p>\$120 anuales para operaciones; además de cualquiera</p> <p>Tarifa anual de uso de las instalaciones de \$60 o, para resi</p> <p>abolladuras que usan la cocina comunitaria,</p> <p>Tarifa anual de uso de las instalaciones de \$130.</p>	<p>1500 horas de trabajo en la primera del miembro</p> <p>10 años (mínimo 2 horas semanales).</p> <p>Pocos trabajos a nivel local. Miembros de telecomunicaciones mudo, trabajo para la cooperativa forestal en el sitio, los negocios de los miembros en el sitio; o en trabajos fuera del sitio.</p>
<p>SIN EQUIDAD</p> <p>Propiedad poseída como 501(c)3 non ganancia.</p> <p>Los miembros alquilan propiedad de la comunidad alojamiento.</p>	<p>22 miembros pagan una cuota mensual de \$20 por infraestructura compartida.</p> <p>Cada uno paga una tarifa de alquiler mensual, desde \$ 75-</p> <p>\$225 mensuales, dependiendo del tamaño y comodidades.</p>	<p>10 horas de trabajo semanales.</p> <p>Pocos trabajos a nivel local.</p> <p>13 miembros trabajan para la educación centro de negocios; otros trabajan fuera trabajos del sitio.</p>
<p>SIN EQUIDAD</p> <p>La comunidad tiene la opción de financieramente ayudar a los miembros salientes a establecer establecer nuevos arreglos de vivienda.</p> <p>Vivir en viviendas de propiedad comunitaria.</p>	<p>7 miembros Las empresas comunitarias pagan todos los demás gastos y dar a los miembros un pequeño estipendio.</p>	<p>45 horas semanales (incluyendo trabajo en empresas comunitarias).</p> <p>Los miembros trabajan para la comunidad. empresas, aunque pueden trabajar en trabajos externos si así lo desean.</p>

millón. Si los nuevos miembros pagaron una cuota de afiliación que era una parte proporcional del valor de la propiedad, con 11 miembros serían casi \$255,000.

Cuando dos nuevos integrantes se sumaron a la Siembra Círculo de la comunidad (como socios en las relaciones con los fundadores), fueron los responsables de la tarifa completa de inscripción, que en ese momento era de aproximadamente \$31,000. La comunidad usó esta entrada ingresos para remodelar dos de las cabañas para que cada uno sea lo suficientemente espacioso para una pareja. El nuevo cada persona pagó sólo alrededor de \$20,000 de sus cuota de inscripción en efectivo y están pagando el saldo en

pagos mensuales (además de sus \$815 pago mensual de la hipoteca y cuotas de alimentos). Estos pagos reembolsarán a la comunidad para gastos de remodelación de cabina superiores a \$20,000 por cabaña. (Consulte la Tabla 7 anterior).

## Arreglos de vivienda

Estos también pueden variar ampliamente. Algunas comunidades proveen vivienda, otras alquilan vivienda y en aún otros, los miembros deben construir sus propios casas Las cuotas mensuales de la tierra en Siembra Círculo/OAEC confiere el uso de una comunidad

## 164 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

cabaña propia. Los miembros de Lost Valley pagan de \$75 a \$225 por cabañas o unidades de vivienda de propiedad comunitaria, y los miembros de Abundant Dawn pagan de \$50 a \$150 por espacio de propiedad de la comunidad (aunque también pueden construir su propia vivienda temporal o permanente y/o traer una casa móvil temporal.) Los miembros de Dancing Rabbit pueden alquilar cabañas de propiedad de la comunidad (o propiedad de la subcomunidad) por \$70 a \$150. Los miembros de Dancing Rabbit y Earthaven arriendan sus terrenos individuales y deben pagar los costos de construcción para construir sus propios hogares individuales o compartidos. Los miembros de Meadowdance comparten la casa que poseen juntos.

### Tarifas de arrendamiento del sitio y la carga de la deuda

Los fundadores de Dancing Rabbit querían mantener los gastos asequibles, no solo por su valor, sino también por los bajos ingresos que probablemente obtendrían las personas en un área rural tan remota como la suya. Por lo tanto, configuran sus finanzas internas sin una tarifa de afiliación y asignan a los miembros el dos por ciento de sus ingresos anuales cada año.

También establecieron un sistema de arrendamiento de terrenos con un mínimo de unos 2500 pies cuadrados por persona (un área correspondiente a 50 por 50 pies, suficiente para una pequeña cabaña y un jardín), y cobran un centavo por pie cuadrado por mes, o aproximadamente \$25 al mes por sitio arrendado.

Las personas pueden arrendar más de un sitio, según el tamaño de su hogar y la cantidad de espacio que deseen, y también pueden arrendar sitios comerciales y de jardinería. También pueden optar por no arrendar el espacio, sino alquilar viviendas de propiedad comunitaria. Los fundadores lo configuraron de modo que, independientemente del número de miembros o de cualquier cambio en su carga de deuda, esta baja evaluación mensual se mantuviera. lo mismo.

Durante sus primeros tres años, de 1996 a 1998, pagaron un poco más de \$1,000 al mes.

hacia dos de sus préstamos privados, y en 1999, al final de su período de gracia de tres años de su tercer préstamo, comenzó a pagar alrededor de \$2,750 por mes.

A partir de 2002, con 16 miembros arrendando 20 sitios de casas, jardines y negocios, esto no fue suficiente para hacer los pagos, incluso con sus ingresos anuales de aproximadamente \$12,000 al año de los pagos del Programa de Recursos de Conservación. Pero esto no fue un problema, ya que habían planeado desde el principio funcionar con un presupuesto deficitario hasta que tuvieran suficientes miembros para arrendar suficientes sitios, complementando sus tarifas de arrendamiento de sitios y pagos de CRP con dinero de su desarrollo/contingencia. fondo. Tan pronto como alquilen 30 sitios, tendrán suficientes ingresos mensuales, complementados con los pagos anuales de CRP, para pagar sus préstamos sin recurrir a otras fuentes. Y con 40 sitios, tendrán suficiente para mantenimiento, reparación, mejoras de capital, etc.

El acuerdo de arrendamiento del sitio de Earthaven es bastante diferente. Los fundadores recaudaron los fondos para el pago inicial y los costos iniciales de desarrollo mediante el pago de tarifas únicas de arrendamiento del sitio de \$ 10,000 para sitios residenciales y comerciales de aproximadamente un cuarto de acre. Algunos pagaron todo en efectivo, otros pagaron la mitad de los pagos mensuales y algunos alquilaron sitios comerciales y residenciales. Al año siguiente, para pagar a sus propietarios-financiadores, refinanciaron y crearon el fondo EarthShares con una serie de pequeños préstamos privados de miembros, fundadores y simpatizantes.

Tenían la intención de pagar los préstamos de EarthShares con tarifas de arrendamiento de sitio únicas adicionales, así como con las tarifas de unión de los miembros entrantes a lo largo de los años. Las tarifas de arrendamiento del sitio tenían que cumplir con los siguientes criterios. (1) Tenían que ser lo suficientemente bajos para ser asequibles, teniendo en cuenta que los miembros también pagarían una cuota de afiliación y los costos de construcción para construir sus casas. (2) Debían representar un valor razonable, con base

creciente cantidad de infraestructura comunitaria. (3) Tenían que ser lo suficientemente altos como para generar suficientes ingresos anuales para que Earthaven cumpliera con sus pagos de préstamos y proyectos de mantenimiento, y generar suficientes ingresos totales para finalmente pagar el fondo EarthShares y construir todas las carreteras, puentes y edificios planificados por la comunidad. y edificios comunitarios.

Los fundadores enfrentaron este desafío al planificar una población de 150 miembros adultos, su capacidad de carga estimada de la tierra en términos de autosuficiencia alimentaria basada en sitios de 55 a 66 cuartos de acre. Establecieron la tarifa de inscripción en \$1,000, aumentándola a lo largo de los años a \$4,000 y comenzaron a aumentar gradualmente la tarifa de arrendamiento del sitio original de \$10,000.

(A partir de 2002, la tarifa de arrendamiento del sitio era de \$ 17,000).

Más tarde agregaron una designación de sitio compacto, aproximadamente un octavo de acre por el 60 por ciento de la tarifa total del sitio, y están considerando sitios de alta densidad de "pared común" de unidades de vivienda en edificios tipo apartamento con patios compartidos para la mitad del sitio completo. Cuando todos los sitios potenciales estén alquilados y la comunidad esté llena, los fondos de mantenimiento y desarrollo nuevo provendrán de las evaluaciones mensuales de los miembros, de las cuotas anuales de arrendamientos a corto plazo para sitios comerciales y de eventos y servicios que generen ingresos para el público. (Consulte la Tabla 7.)

#### Requisitos de mano de obra

Otra fuente de riqueza en la economía interna de una comunidad es el trabajo que ésta le pide a cada miembro semanal, mensual o anualmente.

Las tareas laborales de la comunidad pueden variar desde la construcción, el mantenimiento y la reparación, hasta el mantenimiento de las áreas comunes, la teneduría de libros, diversas tareas administrativas y la respuesta a la correspondencia. Si la comunidad cultiva sus propios alimentos y comparte todas o algunas comidas comunes, las tareas laborales también incluirán la jardinería, las compras, la cocina y la limpieza de comité o de grupo completo.

arriba. Si los miembros trabajan en uno o más negocios comunitarios, esa mano de obra también se incluye.

Las comunidades necesitan crear un presupuesto para sus necesidades laborales, al igual que lo hacen para las necesidades financieras. Es fácil pasar por alto este paso importante a menos que se dé cuenta de que las habilidades y la energía de sus miembros equivalen a dinero, y que cada uno de ustedes será responsable de una parte del trabajo para ayudar a que la comunidad sea viable. La cantidad de mano de obra requerida por persona por semana (o por mes, por año o durante los primeros diez años), y cómo la asigna, depende de la cantidad y el tipo de tareas que espera realizar (construir una carretera, remodelar un construir, crear un sistema de contabilidad o un sitio web, etc.), cuántas horas estima que tomará cada tarea, su número de miembros y cuándo le gustaría terminar estas tareas. Si no crea un presupuesto de mano de obra, siempre tendrá la tentación de agregar nuevos proyectos y pedirle a la comunidad que les asigne crédito de mano de obra, lo que lo dejará preguntándose por qué tiene seis proyectos de construcción a medio terminar sentados durante años.

Al igual que con cualquier otro aspecto de la economía comunitaria, los requisitos de mano de obra varían ampliamente, principalmente dependiendo de si el grupo está desarrollando o no la tierra virgen, qué tan rápido el grupo quiere lograr sus objetivos, cuánto espacio común o actividades comunes comparte el grupo y cuántos miembros están dividiendo el trabajo. Los grupos que cocinan y comen juntos suelen requerir una mayor cantidad de trabajo comunitario que aquellos en los que los miembros tienen sus propias cocinas. Entre las comunidades que hemos estado examinando, los requisitos laborales varían de menos

de una hora a la semana a diez horas a la semana. La mayoría las comunidades incluyen reuniones comunitarias como parte de sus requerimientos laborales. En Lost Valley, por ejemplo, cuatro de las diez horas semanales requeridas son para

## 166 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Como en la mayoría de las comunidades, Earthaven's fundadores gastaron una enorme cantidad de trabajo crear sus sistemas financieros y de gobierno y su infraestructura física, y quería encontrar una manera para que los miembros entrantes coincidieran con eso. Entonces, a fines de la década de 1990, establecieron un sistema en el que todos los miembros deben al menos 1.500 horas de trabajo en sus primeros diez años de afiliación, que coincide con lo que la mayoría de los fundadores ya han contribuido. Aunque esto promedia alrededor de 3 horas a la semana, los miembros de Earthaven pueden organizar sus 1500 horas como quieran durante las diez años, siempre que trabajen un mínimo de 50 horas al año, o pagar el equivalente en efectivo, medido en \$7 por hora.

Abundant Dawn tiene un requerimiento de mano de obra pero no requiere un número específico de horas por semana. Realizan reunión de revisión laboral cada pocos meses en los que los miembros dejan que cada uno otros saben lo que han hecho desde el anterior revisión laboral. La retroalimentación en estas reuniones puede incluir la observación de que alguien puede estar trabajando considerablemente más horas que otros, o pedirle a alguien que haga más trabajo comunitario. Su cantidad de trabajo está relacionada con la necesidad; durante un período promedió alrededor de 10-12 horas por miembro por semana.

Earthaven y Dancing Rabbit cada uno configurado sistemas monetarios internos (Dancing Rabbit "Horas" y Earthaven "Saltos") para intercambiar bienes y servicios con la comunidad y con entre sí, y para realizar un seguimiento de las horas de trabajo debido a la comunidad. Ambas monedas son basado en una hora de trabajo valorada en \$7.

Los miembros de Meadowdance observaron que participar en muchos tipos de trabajo que no se pueden medido en duraciones de tiempo, tales como tomar responsabilidad por un cierto aspecto de la vida de la comunidad, o asegurarse de que otras personas estén firmadas para un trabajo en particular, por lo que formaron una unidad

del requisito de trabajo denominado "Responsabilidad Puntos" o RP. Si bien algunos RP se otorgan para funciones de vigilancia o supervisión que no necesariamente toman tiempo, los RP son sin embargo equivalente a unos 15 minutos cada. La comunidad requiere 180 RP por miembro semanal (alrededor de 45 horas), que tiene promedio de alrededor de 16.5 horas trabajando en negocios comunitarios y 28.5 horas trabajando actividades comunitarias no comerciales por semana. Las actividades no comerciales incluyen el mantenimiento de edificios, las compras, la cocina y la limpieza, actividades de aprendizaje y recreación con los niños, reparación de computadoras y actividades administrativas como el manejo de impuestos, seguros, pago de facturas, respuesta a la correspondencia y participación en reuniones y comités de todo el grupo (búsqueda de terrenos, requisitos de trabajo, seguros, finanzas, etc.) ).

El sistema laboral de Siembra Círculo/OAEC también es no se basa en las horas requeridas, sino en los requisitos para realizar diferentes tipos de tareas en varios periodos de tiempo (aunque el promedio de horas a alrededor de 7-10 por semana). Por ejemplo, con diez miembros de la comunidad actualmente activos (en una comunidad donde comparten todas las comidas), cada uno es necesario para cocinar una vez cada dos semanas y lavar los platos una vez a la semana, con la ayuda de un pasante. Cada miembro y pasante debe realizar una tarea básica de limpieza para la comunidad que figura en el "Rueda de tareas", cada una de las cuales requiere de tres a seis horas al mes. Cada dos meses rotan la rueda y todos obtienen una nueva tarea. Todos el miembro participa en una comunidad de dos horas reuniones una vez a la semana, de tres a cuatro horas de "profundidad reuniones de verificación cada dos meses, y sesiones de planificación a largo plazo de medio día y sesiones de planificación a largo plazo de medio día grupos de trabajo cada pocos meses. Además, cada miembro es responsable de uno de los diez "trabajos esferas" (por ejemplo, manejo de áreas silvestres,

finanzas, desarrollo y planificación, mantenimiento), con la asistencia de otros dos o tres miembros, por lo que cada miembro está involucrado en varias esferas de trabajo. Cada esfera de trabajo puede tomar desde unas pocas horas hasta muchas por mes, dependiendo de los requisitos de una esfera de trabajo en ese momento y de la cantidad de energía que el miembro responsable quiera dedicarle. (Consulte la Tabla 7.)

Cada comunidad que hemos estudiado depende en gran parte de su trabajo de los pasantes: personas que trabajan para la comunidad durante varias semanas o varios meses a cambio de alojamiento y comida (y que a veces pagan una pequeña cantidad por la experiencia). Los pasantes son una fuente invaluable de trabajo comunitario y, a menudo, una fuente de potencial nuevos miembros también.

#### Equidad de construcción

Si una comunidad en su conjunto es propietaria de toda la propiedad y ningún miembro tiene título de propiedad de sus propios lotes o unidades de vivienda, aún es posible que los miembros acumulen capital en la propiedad, lo que significa que se les reembolsa la totalidad o parte de la contribución de sus fundadores y/o pagos de tierras si se van. Por lo general, dichos reembolsos provienen de los fondos de los miembros entrantes, a menudo pagados en muchas cuotas a lo largo del tiempo. E incluso en aquellas comunidades que no están configuradas para que nadie construya equidad en la propiedad, los miembros pueden tener equidad en la casa que han construido o en otras mejoras a su sitio, que generalmente pueden vender a otros miembros antes. irse, según los acuerdos de la comunidad.

Los miembros de Sowing Circle/OAEC tienen capital, pero está ligado a cuánto han pagado, no al valor de la propiedad. Como se describió anteriormente, a los miembros salientes se les reembolsaría la contribución de su fundador y el monto total del capital que pagaron en pagos mensuales por todos los meses que vivieron allí, ajustado por inflación.

(alrededor de \$ 35,000 en 2002). Los fondos para cada tarifa de reembolso provendrían principalmente de la tarifa de afiliación de un miembro entrante y no estarían disponibles a menos que se afilie un nuevo miembro.

Los miembros de Earthaven no tienen equidad en el sentido estricto del término, ya que todos son dueños de toda la tierra (y sus estatutos impiden que se venda la tierra con fines especulativos). Sin embargo, los miembros pueden vender sus arrendamientos de sitios a la comunidad al mismo precio que pagaron, dependiendo de la salud financiera de la comunidad en ese momento, y la comunidad puede arrendar ese sitio a un miembro entrante a la tarifa de arrendamiento actual. Los miembros salientes también pueden vender sus casas y cualquier otra mejora del sitio a los miembros entrantes.

Los miembros salientes de Abundant Dawn que han vivido allí por más de tres años tienen la posibilidad de equidad parcial en la propiedad, dependiendo de lo que la comunidad decida en ese momento. Si la comunidad lo aprueba en ese momento, a los miembros salientes se les reembolsará el 25 por ciento de sus pagos mensuales de tierras por cada año que hayan pagado después de los primeros tres años (menos ciertos ajustes), durante la misma cantidad de años que vivieron en la comunidad después de la marca de tres años.

Por ejemplo, si un hogar vivió allí durante cinco años y se fue, se le reembolsaría el 25 por ciento de los pagos de tierras que hizo en los años cuatro y cinco en pagos durante un período de dos años. No hay ganancia en el reembolso de capital del 25 por ciento, aunque el valor de la propiedad haya aumentado, pero la cantidad se ajusta según el costo de vida. Si los miembros salientes habían construido una casa, podían venderla a los miembros entrantes.

A los miembros salientes de Lost Valley y Dancing Rabbit no se les reembolsa ninguna parte de sus contribuciones, pero si han construido casas, pueden venderlas a los miembros entrantes.

Los miembros salientes de Meadowdance también reciben



## 168 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

no hay reembolsos, ya que no pagaron cuotas para gastos (beneficios de los negocios pagados por esto) o para la construcción de viviendas o unidades de vivienda, ya que pretenden que los beneficios del negocio también paguen las casas de los miembros. Sin embargo, dependiendo de lo que la comunidad decida en ese momento, los miembros de Meadowdance que se van pueden recibir asistencia financiera para ayudarlos a instalarse fuera de la comunidad. Si los miembros salientes prestaron dinero a la comunidad, las prioridades de pago del préstamo cambiarán para reembolsarlos antes. (Consulte la Tabla 7.)

La combinación de estas evaluaciones y tarifas, y cuestiones de equidad, ayuda a determinar no solo con qué facilidad puede vivir en su comunidad, sino también qué tan atractivo puede ser para los nuevos miembros potenciales.

¿Puede la gente darse el lujo de unirse a usted?

A fines de la década de 1990, Patricia Greene y John Charamella querían encontrar la comunidad adecuada para unirse. Como comunitarios experimentados, asumieron que esto sería razonablemente fácil desde el punto de vista financiero, ya que no tenían deudas y podían vender su casa por más de lo suficiente para pagar una cuota de inscripción y construir una casa modesta, y podían trasplantar su negocio de colocación de losetas a cualquier parte. había suficientes clientes potenciales. Buscaban una comunidad en la que los miembros tuvieran finanzas independientes, en una zona rural sin códigos de zonificación y construcción bajos o bajos. Asumieron que pagarían entre \$10,000 y \$15,000 en cuotas de inscripción y cuotas de arrendamiento del sitio o el derecho a construir en una superficie de terreno, y alrededor de \$40,000 para construir una casa con su propio capital de trabajo. Pero después de investigar comunidades en la web, enviar correos electrónicos y llamar por teléfono a las comunidades y hacer varios viajes prolongados para visitar las más prometedoras, terminaron preguntándose si el buscador comunitario promedio podría permitirse unirse a alguna comunidad.

En un extremo de la escala de asequibilidad encontraron una comunidad de 25 años cuyos fundadores habían pagado y desarrollado la tierra hace mucho tiempo y no buscaban reembolso. Los miembros vivían en cabañas pequeñas y rústicas sin agua ni electricidad, y compartían comidas y se duchaban en un edificio comunitario central. La comunidad quería que vivir allí fuera lo suficientemente asequible para que los miembros no tuvieran que trabajar en trabajos externos, por lo que no había cuota de inscripción, una tarifa mensual nominal para alojamiento y comida y un requisito de trabajo semanal de 18 horas. Para disuadir a los nuevos miembros de comenzar la construcción y luego dejar atrás un edificio a medio construir, la comunidad estaba considerando exigir un bono de \$10,000 a los nuevos miembros que planean construir, que se les devolverá cuando se construya la casa. Y si los miembros se fueran, su hogar pertenecería a la comunidad.

Pero sobre todo Patricia y John encontraron comunidades en el otro extremo de la escala de asequibilidad. Uno tenía una cuota de ingreso de \$80,000, así como pagos mensuales por gastos generales. Otra comunidad parecía razonable, al principio. Ingresar costaba \$5,000, con una evaluación hipotecaria mensual de \$250 por persona. Debido a que los miembros compartían comidas y se duchaban en un edificio comunitario central, Patricia y John calcularon que costaría alrededor de \$25,000 construir una casa pequeña sin servicios públicos. Pero cuando agregaron la tarifa de inscripción de \$ 5,000, un costo de construcción de viviendas de \$ 25,000 y \$ 250 para cada uno mensualmente, después de 10 años habrían pagado \$ 90,000, después de 15 años, \$ 120,000, después de 20 años, \$ 150,000, todo sin equidad.

Les gustaba inmensamente una tercera comunidad. La cuota de inscripción era una modesta escala móvil de \$1,200-\$2,400. La propiedad estaba pagada, por lo que no hubo evaluación de la hipoteca. Las tarifas mensuales eran de \$100 a \$150 por persona para el alquiler de una o dos habitaciones y el uso de todas las instalaciones comunes, una evaluación mensual de \$600 por persona para alimentos,

seguro médico, servicios comunitarios y mantenimiento. Si vivieran allí sin construir, pagarían \$1,450 mensuales por los dos por tres cuartos, comida y seguro. Para construir, pagarían una tarifa única de infraestructura no reembolsable de \$ 15,000, que se destinó al mantenimiento y desarrollo de carreteras, sistemas de agua y el sistema de energía fuera de la red de la comunidad. A esto se sumaron aproximadamente \$40,000 para que el propietario construyera su casa. El requisito de trabajo era de 15 horas a la semana. Pero luego hicieron los cálculos. Calcularon lo que pagarían durante 10 y 15 años, y lo que obtendrían, deduciendo lo que habría costado la comida y el seguro médico si lo hubieran pagado por su cuenta, y se dieron cuenta de que el requisito de trabajo excepcionalmente alto les impediría de construir su casa rápidamente o de poder trabajar mucho afuera y generar algún ahorro. Junto con el hecho de que no tendrían equidad en la propiedad, simplemente no valía la pena.

Las experiencias de Patricia y John ilustran cómo las finanzas internas de su comunidad pueden atraer o repeler a los nuevos miembros que podrían hacer que los pagos de su tierra sean más asequibles. Deberá crear un equilibrio entre lo asequible y atractiva que puede ser su comunidad y la cantidad de ingresos y trabajo que necesitará de cada miembro para terminar de pagar el pago de su propiedad.

mentos y construcción de infraestructura. Y parte de este atractivo es si su comunidad permite o no que los miembros construyan cualquier capital que podrían llevarse con ellos si se fueran.

El gráfico de Finanzas internas de la comunidad ilustra la relativa facilidad financiera de unirse a algunas de las comunidades descritas en este libro.

Los recién llegados a Dancing Rabbit, Abundant Dawn y Earthaven tendrían que traer consigo sus trabajos o negocios de propiedad única o encontrar una manera de ganarse la vida en un condado rural.

Su mayor gasto sería el costo único de construir una casa, lo que tendrían que hacer con sus propios fondos o préstamos privados (o un préstamo bancario si tuvieran otras propiedades o activos como garantía). Lo más probable es que construir una casa cueste más en Earthaven, ya que los miembros necesitan limpiar y nivelar sus sitios y configurar energía fuera de la red, así como construir casas. Si los recién llegados a Lost Valley no trabajaban para el negocio del centro de conferencias, también tendrían que encontrar una manera de ganarse la vida en ese entorno rural.

En los Capítulos 15 y 16 regresaremos a algunas de las herramientas más básicas para hacer crecer una comunidad: entidades legales que nos ayudan a comprar, financiar, desarrollar y poseer propiedades de acuerdo con nuestros valores.

# Capítulo 15

## Entidades Jurídicas para la Propiedad de la Propiedad

ESPERO QUE ESTÉ MUY CLARO ahora que debe configurar la entidad legal para poseer

propiedad *antes* de comenzar la búsqueda. Elegir el adecuado para su comunidad es un proceso de evaluar las entidades legales disponibles en términos de varios temas diferentes que afectarán el funcionamiento y el bienestar de su comunidad. tendrás que considere cuestiones tales como cómo tendrá el título de tierra, derechos de propiedad, opciones de financiamiento, responsabilidad de los miembros, consecuencias impositivas y qué tan atractivo será para los nuevos miembros. No todos los legales entidad será ideal en todas las áreas, por lo que deberá analizarlos para obtener el mejor equilibrio de beneficios en cada una de estas áreas.

Por supuesto, usted debe buscar el consejo de un abogado de su confianza sobre estos asuntos. Este libro no pretende ofrecer asesoramiento jurídico, sino más bien para describir cómo algunas comunidades tratan con estos asuntos.

### Lista de verificación para elegir una entidad legal

Aquí hay una lista de verificación para las entidades legales que está considerando (basado en una lista de verificación creada por Dave Henson, cofundador de Sowing Circle/OAEC).

1. ¿Cómo tendrá su comunidad el título del ¿tierra? ¿Esta entidad legal lo respaldará?
2. ¿Estará esta entidad legal (y la forma en que título de propiedad) le permiten elegir quién unirse a usted como miembro?
3. ¿Ofrecerá esta entidad legal protección de responsabilidad? ¿Para el grupo? ¿Para cada uno de ustedes como individuos?
4. ¿Permitirá a los miembros generar equidad en la comunidad, y tomar todo o parte de ella cuando ¿se fueron?
5. ¿Cómo influiría esta entidad legal en los bancos? o prestamistas privados para decidir si refinanciar una hipoteca o hacer una construcción ¿préstamo? ¿Para la comunidad? para individuo miembros?
6. ¿Esta entidad legal permite a la comunidad asignar sus propios criterios para la toma de decisiones, en términos de cómo se toman las decisiones y ¿Quién puede hacerlos? (Vea abajo.)
7. ¿Permite que la comunidad determine la relación entre la cantidad de las contribuciones financieras de los miembros y sus derechos de propiedad? ¿Entre sus contribuciones y sus derechos de decisión?
8. ¿Cómo recaudará su comunidad las contribuciones de los miembros (tarifas de afiliación, arrendamiento de sitios)? cuotas, evaluaciones periódicas)? y que sera sean sus gastos (pagos de hipoteca, impuestos a la propiedad, seguros de propiedad, mantenimiento,

mejoras de capital)? ¿Cómo tratará su entidad legal estos ingresos y gastos a efectos fiscales?

9. ¿Sus miembros compartirán los ingresos? Si es así, ¿será de las ganancias de los negocios de propiedad de la comunidad, de las ganancias de los trabajos externos, o de ambos? ¿Qué tipo de gastos de los miembros pagará la comunidad? ¿Cómo tratará su entidad legal sus ingresos y gastos compartidos a efectos fiscales?
10. ¿Qué tan fácil será establecer o administrar esta entidad legal con el tiempo? ¿Qué tan vulnerable es a cambios en la ley, o al IRS u otro escrutinio gubernamental? ¿Cuánto cuestan las tasas anuales de presentación?
11. ¿Qué tan fácil sería hacer cambios en los documentos de control de esta entidad legal, o administrar las implicaciones legales y de propiedad de las personas que se unen o se van?
12. ¿Esta entidad legal impedirá que su grupo participe en actividades políticas?

Si bien estas preguntas pueden parecer técnicas, sus respuestas reflejan los valores básicos de su comunidad. Entonces, las preguntas que subyacen a todas estas otras preguntas son: ¿Esta entidad legal respalda inherentemente la visión, la misión y los valores de su comunidad? ¿Apoya su propiedad, la financiación y la estructura de toma de decisiones?

Exploremos algunas de estas preguntas.

Cómo mantendrá el título y los arreglos

Derechos de uso de los miembros

Probablemente hay tantas formas de organizar la propiedad de la tierra y los derechos de uso y financiar la construcción de viviendas en la comunidad como comunidades. Debe pensar en estos temas ahora, antes de comprar una propiedad, porque su método de propiedad de la tierra y financiamiento interno

ing influye y es influenciado por la entidad legal que elija, y diferentes entidades legales resuelven estos problemas de manera diferente. Veamos algunas de las formas en que su comunidad podría hacer esto.

#### Comprar Crudo Tierra

- Al igual que Dancing Rabbit, puede comprar propiedades y arrendar terrenos individuales a los miembros por tarifas de arrendamiento trimestrales o anuales. O, como Earthaven, podría usar arrendamientos renovables y transferibles de 99 años y recibir tarifas sustanciales por los terrenos, casi como si estuviera "comprando" los terrenos. • Puede asignar terrenos para viviendas a los miembros sin usar arrendamientos en absoluto, pero asignarlos en función de las contribuciones de capital de sus miembros. Supongamos que tiene 10 hogares miembros, cada uno de los cuales contribuyó con \$ 30,000 para comprar una propiedad de \$ 300,000, y designó un terreno de cinco acres para cada uno. O si obtuvo financiación privada o un préstamo bancario para comprar la propiedad, podría asignarse los mismos terrenos y cada uno pagar una parte igual de la hipoteca. calibrar.
- En cualquiera de los escenarios anteriores, cada uno de sus hogares miembros podría pagar los costos de construcción de sus propias casas. Entonces cada uno sería dueño de sus casas, pero no del suelo debajo de ellas. • La comunidad podría afrontar los costos de construcción de cada casa, con miembros arrendando o alquilando sus casas de la comunidad hasta que hayan pagado los costos de construcción de la comunidad más los intereses. Entonces serías dueño de las casas, pero no del suelo debajo de ellas.

## 172 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

En todos los casos anteriores, si los miembros se van, podrían vender su parte del capital en sus casas a los miembros entrantes.

- Como pretende hacer Meadowdance, la comunidad podría pagar los costos de construcción para construir viviendas para los miembros, con miembros que trabajan en negocios de propiedad de la comunidad y reciben un pequeño estipendio. No miembro sería dueño de su propia casa, pero todos los miembros son dueños de todo.
- Cada hogar miembro podría prestar su comunidad el dinero para construir el casas, y negociar el costo de construcción más intereses por tantos años de renta gratis lo que tomó para pagar el préstamo de cada hogar miembro. Después de que el préstamo fue pagado, pagaría el alquiler por el uso de viviendas de propiedad comunitaria.
- Podrías subdividir la propiedad, y los miembros individuales de los hogares podrían tener título de sus propios lotes. Si tuviera 10 hogares miembros y comprara 50 acres, por ejemplo, podría dividirlo en 10 de cinco acres lotes, o en 10 lotes de tres acres y compartir propiedad de los 20 acres restantes.
- En las mismas circunstancias, podría crear una comunidad de covivienda, con cada miembro del hogar que posee el título de propiedad de su lote individual y unidad de vivienda, y todos comparten la propiedad de todo el resto de la propiedad y todas las instalaciones comunes.

### Compra de suelo urbanizado

- Como Círculo de Siembra/OAEC, podrías cada uno vive en una comunidad ya existente vivienda, con tu mensualidad individual pagos de tierras que confieren ese derecho.

- Al igual que Lost Valley, cada uno podría alquilar viviendas comunitarias ya existentes, con dinero que recibió por trabajar fuera del sitio o en un negocio comunitario.
- Al igual que Abundant Dawn, podría alquilar viviendas comunitarias ya existentes o construir su propio temporal o permanente vivienda que luego poseerías individualmente (pero no el suelo debajo de él).
- Al igual que Meadowdance (actualmente), usted todos podrían vivir en una casa de su comunidad posee
- Al igual que Mariposa Grove, podrías crear un cooperativa de vivienda de capital limitado y cada poseer una parte de toda la propiedad, con una arrendamiento que le permite vivir en "su" unidad de vivienda.
- Puede organizar dos o más de estos métodos en combinación.

Cómo decide organizar su propiedad y derechos de uso afecta qué tan atractiva puede ser su comunidad para los miembros potenciales, cómo usted puede financiar la construcción de sus casas, y cuánto control que tiene sobre su proceso de membresía.

### Atractivo para Miembros

La forma en que posee la tierra y la distribución de los derechos de uso afectan si y cómo los miembros pueden recuperar todos o parte de su patrimonio si abandonan la comunidad, o si la comunidad se disuelve. si configuras las cosas para que sea relativamente fácil para los miembros para recuperar capital de, por ejemplo, las tarifas de arrendamiento del sitio o los costos de construcción, atraerá miembros más fácilmente. Y así, cualquiera que sea la entidad legal que elija hará que esta elección particular del propietario de la tierra y los derechos de uso sea más fácil o más difícil de ejecutar.

## Asequibilidad de Edificio Nuevo Alojamiento

Sus elecciones sobre la propiedad y los derechos de uso también afectan cuán asequible podría ser la vivienda de sus miembros si tienen que construir su propia casas. Por ejemplo, si sus miembros tenían el título a sus propios terrenos o unidades de vivienda individuales, podrían solicitar hipotecas o préstamos para la construcción, pero si toda su comunidad es propietaria la tierra, sus miembros podrían pagar en efectivo a construir sus casas, u obtener préstamos privados con otros bienes o bienes como garantía.

## Control de Su Proceso de Membresía

Sus opciones sobre la propiedad y los derechos de uso también afectará cuánto control puede tener su comunidad sobre quién se une a usted en el futuro. Si sus miembros tienen título propio parcelas de terreno o viviendas individuales, pero para conseguir socios ofrece estas parcelas o unidades de vivienda en el mercado libre, puede tiene que vender a cualquier comprador interesado que pueda cumplir con sus términos. Por lo tanto, usted tiene poco control sobre quién se une a usted como miembros. e incluso si alguien que abandonó su comunidad no tuvo la intención sus bienes en venta pública, pero para ser vendidos solo a los miembros entrantes que se han ido a través de su proceso de selección de miembros, el el gobierno puede suponer lo contrario. El La Ley Federal de Vivienda Justa se promulgó para proteger a los compradores de la discriminación, de modo que los vendedores no puede negarse a venderle a un comprador de vivienda calificado en por motivos de raza, género, edad, religión o origen nacional. Si se niega a vender su casa comunitaria a un comprador calificado que no es un miembro de la comunidad, ¿diría un tribunal que usted es estas violando la ley? varias inmobiliarias los abogados me han dicho que las penas por violar esta Ley, o incluso ser acusado de con la intención de romperlo, son tan rápidos y devastadores que desaconsejan probarlo.

Por otra parte, los compradores de inmuebles para la venta en una comunidad puede ser autolimitante, ya que muchas comunidades de convivencia han encontrado. Relativamente pocos compradores de vivienda promedio están interesados en comprar viviendas en comunidades de convivencia; por lo general, los miembros entrantes que compran las casas de los miembros de cohousing que se marchan están interesados en la convivencia, y tiende a funcionar bien para la comunidad y los nuevos residentes. Pero no siempre, y cuando no funciona, no hay nada que la comunidad pueda hacer al respecto.

Como puede ver, cómo se mantiene su comunidad el título de propiedad de la tierra puede causar una compensación entre vivienda asequible y control sobre la membresía. Una vez más, debe pensar en esto ahora para que pueda elija una entidad legal que satisfaga sus necesidades en estas áreas.

## Flexibilidad organizacional

La entidad legal que elija también afectará su acuerdos internos sobre finanzas y derechos y responsabilidades. Por ejemplo, si cada miembro pone en diferentes contribuciones financieras, ¿tienen diferentes derechos y responsabilidades en términos de pago de impuestos, responsabilidad por el mantenimiento y reparaciones, responsabilidad por deudas y daños, disfrute de la tierra, elección del sitio de vivienda, deducciones de impuestos para gastos exentos de impuestos y toma de decisiones?

Cualquier entidad legal que elija afectará su libertad para determinar estas cuestiones por sí mismos. Una Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), por ejemplo, le permite arreglar estos asuntos de cualquier como quieras, siempre y cuando lo delectees en tu acuerdos operativos cuando presenta con su Expresar. Las regulaciones estatales para varios tipos de corporaciones estipulan cómo debe organizarlas. problemas, aunque en algunos casos se pueden crear convenios comunitarios internos que prorratan estos derechos y responsabilidades de manera diferente a los requisitos predeterminados de su estado.

## 174 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### Cómo pagarás impuestos

La forma en que configure las finanzas internas de su comunidad afectará la cantidad y los tipos de ingresos que recibe su comunidad, lo que afectará la forma en que pagará impuestos, según las entidades legales que elija. Dado que una comunidad no suele ser una empresa con fines de lucro, ¿cuáles son las fuentes de "ingresos" de la comunidad que podrían gravarse?

#### 1. Cuotas recaudadas de los miembros por mantenimiento

nanciación y reparación de los terrenos y edificios de la comunidad, impuestos sobre la renta e impuestos sobre la propiedad, y seguros.

#### 2. Cuotas recaudadas de los miembros por pagos de hipotecas u otros pagos de préstamos.

#### 3. Cuotas recaudadas de los miembros y guardadas por más de un año, como para mantenimiento y/o mejoras de capital, o ahorros para cualquier posible uso futuro.

#### 4. Tarifas de alquiler o arrendamiento de edificios o terrenos comunitarios, de miembros de la comunidad o no miembros de la comunidad (el IRS puede gravar estas fuentes de ingresos de manera diferente).

#### 5. Los ingresos por la venta de productos, tales como madera, leña o productos agrícolas, o la venta o arrendamiento de derechos sobre productos, tales como derechos de agua, minerales o madera.

#### 6. Intereses de los préstamos a los miembros, como cuando la comunidad permite que los miembros paguen los arrendamientos de sitios o las tarifas de arrendamiento de vivienda a través de pagos mensuales.

Es posible que desee estimar sus ingresos probables de estas fuentes con anticipación y tener en cuenta la tributación de esos ingresos en su elección de entidad legal.

Este capítulo ofrece breves descripciones de Sociedades de Responsabilidad Limitada, asociaciones de propietarios, asociaciones de condominios, cooperativas de vivienda y sociedades anónimas sin fines de lucro no exentas.

raciones (que no tienen un estatus fiscal especial del IRS), con ventajas y desventajas de cada una y ejemplos de comunidades que las usan.

El Capítulo 16 brinda breves descripciones de corporaciones 501(c)3 sin fines de lucro (especialmente en conjunto con entidades legales propietarias de terrenos separadas), organizaciones sin fines de lucro 501(c)2, fideicomisos de tierras, Community Land Trusts y 501(d) sin fines de lucro, nuevamente con pros y contras y ejemplos de **comunidades que los utilizan.**

La información en este capítulo y en el Capítulo 16 es simplemente una descripción general y no pretende reemplazar su propia investigación adicional, a través de lecturas adicionales (ver Recursos), hablar con otros fundadores de la comunidad y el consejo del abogado de su grupo.

Habiendo dicho eso, comencemos con una definición básica. nición de una corporación.

Descripción general: corporaciones y organizaciones sin fines de lucro  
**Corporaciones**

**Corporaciones.** Una corporación es una estructura legal que, como una persona, puede celebrar contratos, comprar y vender bienes y servicios, pedir dinero prestado y pagar impuestos. Se considera una entidad distinta de las personas que la poseen u operan, por lo que se pueden presentar cargos penales, reclamos comerciales o demandas contra la corporación, pero no contra sus propietarios, directores, funcionarios, empleados o accionistas. Tienen "responsabilidad limitada" y no pueden ser considerados personalmente responsables de las deudas de la corporación. (Es una responsabilidad "limitada" en lugar de cero, porque si se determina que la corporación está operando únicamente para que sus propietarios puedan evadir impuestos o infringir la ley, los tribunales pueden procesarlos personalmente y/o embargar sus bienes personales).

Las corporaciones están organizadas a nivel estatal, en lugar de federal, y por lo tanto están reguladas por el estado. Una corporación se crea mediante la presentación de artículos de incorporación, pagando el

los honorarios del estado y la preparación de estatutos y otros documentos requeridos. Una corporación puede ser formado para cualquier propósito lícito, y la mayoría puede emitir acciones de acciones a personas (accionistas) que invierten dinero o propiedad en la corporación o proporcionarle algún tipo de servicio. Los accionistas reciben un reembolso de su inversión cuando la corporación declara y paga dividendos, o si queda algún activo cuando se disuelva la corporación. Una forma de distinguir tipos de corporaciones es por cómo pagan impuestos; dos de los sistemas tributarios más comunes son C corporaciones y corporaciones del subcapítulo S.

**Corporaciones sin fines de lucro.** También llamado fuera de stock corporaciones, las organizaciones sin fines de lucro son un tipo especial de corporación organizada para beneficiar al público o a un cierto grupo de personas, en lugar de hacer una ganancia. Sin ingresos de una corporación sin fines de lucro podrá distribuirse entre sus miembros, directores o oficiales, aunque puede pagar a sus empleados sueldos o salarios razonables y, a veces, sus oficiales son empleados pagados.

Las corporaciones destinadas a ser sin fines de lucro deben designarse así cuando se crean, y pueden ejercer únicamente las actividades permitidas por los estatutos para organizaciones sin fines de lucro. Al igual que otras corporaciones, las organizaciones sin fines de lucro pueden celebrar contratos, tener empleados, pagar impuestos y pedir dinero prestado. Mientras una corporación sin fines de lucro es responsable ante los acreedores y cualquier demanda, sus fundadores, directores, funcionarios y empleados están protegidos por responsabilidad limitada.

Las corporaciones sin fines de lucro no emiten acciones de acciones o pagar dividendos, y no tener accionistas. (Las excepciones son ciertas corporaciones híbridas como las corporaciones cooperativas utilizadas por ciertos tipos de cooperativas, incluidas las cooperativas de vivienda).

Como cualquier otra corporación, una organización sin fines de lucro la corporación se crea mediante la presentación de los requisitos

documentos con un estado en particular: los documentos para una corporación sin fines de lucro serán levemente diferentes de los de una corporación con fines de lucro. La exención del impuesto sobre la renta se determina a nivel federal.

**Corporaciones sin fines de lucro exentas.** El IRS ofrece aproximadamente 20 organizaciones sin fines de lucro exentas de impuestos tipos de estado Algunos de estos el grupo puede simplemente seleccionar cada año, como la Sección 528 para una vivienda

### ALGUNOS TÉRMINOS BÁSICOS

**De responsabilidad limitada.** La protección que ofrece una corporación (con o sin fines de lucro), lo que significa que el personal activos de los accionistas, fundadores, consejeros, los funcionarios o empleados no son vulnerables a la mayoría de las deudas o demandas interpuestas contra la organización.

**Doble imposición.** En una corporación con fines de lucro como una C corporación, cualquier ingreso sujeto a impuestos que se paga a su accionistas como dividendos tributarán dos veces: una vez al el nivel corporativo, a una tasa de al menos 15 por ciento; y de nuevo cuando los accionistas individuales pagan impuestos sobre esos dividendos

**Traspaso de estado fiscal.** Un método de tributación utilizado por sociedades, sociedades de responsabilidad limitada y el subcapítulo Corporaciones S, en las que la persona jurídica no paga impuestos directamente. Cualquier ingreso imponible (o pérdida) se divide y pasa a sus socios, miembros o dueños, quienes pagan impuestos sobre la renta (o deducir la pérdida) en sus declaraciones del impuesto sobre la renta personal. El propósito de la tributación traspasada es evitar la doble imposición de la mayoría de las corporaciones con fines de lucro. La imposición traspasada es un método fiscal favorable en circunstancias en las que una entidad legal pagaría dividendos que estarían gravados tanto en el nivel corporativo como en el nivel individual, y en los casos en que el impuesto individual la tasa sería más baja que la tasa del impuesto corporativo.



## 176 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

comunidad de propietarios, mientras que otros, como la Sección 501(c)3, debe solicitarse al IRS, y implican llenar muchos documentos y esperar la aprobación del IRS de este estado solicitado.

**Corporaciones sin fines de lucro no exentas.** Cuando un grupo se presenta ante el estado para formar una corporación sin fines de lucro, pero no solicita ni elige ningún estado de exención de impuestos con el IRS, podría llamarse sin ánimo de lucro no exenta. Una organización sin fines de lucro no exenta paga impuestos como cualquier otra corporación.

Ahora examinemos cinco tipos de entidades legales utilizados por las comunidades para poseer propiedades.

### Sociedades de responsabilidad limitada (LLC)

Los fundadores del Círculo Siembra/OAEC establecieron dos entidades legales y un contrato de arrendamiento para respaldar sus intenciones y metas. son dueños de su propiedad con una Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), que, como una corporación, ofrece responsabilidad limitada a sus propietarios. Operan la OAEC con una corporación sin fines de lucro 501(c)3, que alquila el propiedad de su LLC.

### Ventajas de LLC

Una compañía de responsabilidad limitada ofrece responsabilidad limitada tal como lo hace una corporación, y pasa a través de beneficios fiscales, tal como lo hace una sociedad. (Tiene lejos menos requisitos que una corporación del subcapítulo S, también; por ejemplo, no hay limitación en el número de dueños.) Como en corporaciones y sociedades, la gente pone su dinero en la LLC y recibir un porcentaje de participación en la propiedad devolver. Una entidad legal relativamente nueva, la LLC fue introducido por primera vez en 1977, y se volvió más ampliamente aceptado después de un fallo del IRS en 1997. Ahora es reconocido en los 50 estados, aunque sus regulaciones difieren un poco de un estado a otro.

Sowing Circle's LLC es propietaria de todo el terreno y los miembros individuales viven en sus cabañas. cada miembro

ber paga una cuota mensual de gastos de comunidad, incluyendo la hipoteca de la propiedad y otros préstamos para la compra de terrenos. porque son dueños de su aterrizar de esta manera, pueden controlar su membresía proceso.

Una LLC también podría usarse para poseer la propiedad original que una comunidad subdividió más tarde. en parcelas de propiedad individual para los miembros, que permitiría a esos miembros buscar hipotecas u otro financiamiento bancario para la construcción casas Si es así, la comunidad ya no sería capaz de controlar quién se unía a ellos.

Cada integrante del Círculo de Siembra, a través de sus pagos mensuales, está creando equidad en el comunidad, la mayoría de los cuales pueden tomar con ellos si se van, pero sólo si un nuevo miembro compra en la comunidad, con el nuevo miembro pagar al miembro saliente. Sin embargo, un propiedad comunitaria con una LLC podría ciertamente conservará la propiedad de todo el capital miembro saliente había pagado a la comunidad, o de cualquier vivienda construida por el miembro saliente. Los miembros de una LLC pueden decidir tales asuntos en cualquier manera que les guste, siempre y cuando su política se establezca en los documentos que presentan ante el estado, que es llamado acuerdo operativo.

Los fundadores de Sowing Circle incluyeron a sus más acuerdos importantes en el acuerdo operativo: su visión, misión y objetivos; cómo operarán; cómo compartirán la propiedad intereses, ganancias, pérdidas, derechos, responsabilidades, y pasivos; cómo podrían vender los intereses de cualquier barco de propiedad a la comunidad; y qué procedimiento que utilizarían para disolver la comunidad y disponer de sus bienes. Establecer una LLC generalmente cuesta más que una sociedad, y a diferencia de las asociaciones, requiere que el estado pague tasas de presentación.

Como se mencionó anteriormente, una LLC es considerablemente más flexible que otras entidades legales. Para

Por ejemplo, en una LLC, la cantidad de interés de propiedad por miembro no necesita coincidir con las cantidades reales de dinero aportadas por cada miembro, pero puede distribuirse de la manera que el grupo decida. Si seis miembros aportan \$20 000 cada uno y siete aportan \$5000, los 13 miembros podrían recibir la misma participación en la propiedad, los mismos derechos de toma de decisiones, la misma distribución de las ganancias y pérdidas anuales y la misma participación en los activos si el grupo alguna vez se disolviera y vendiera la propiedad.

O bien, los 13 miembros podrían tener acciones de propiedad en proporción a sus contribuciones financieras, pero sus derechos de toma de decisiones podrían seguir siendo iguales. Una LLC también puede permitir diferentes tipos de derechos de toma de decisiones para diferentes tipos de miembros. Por ejemplo, una comunidad podría tener partidarios/miembros que invierten una determinada cantidad de dinero pero no viven en la propiedad, y residentes/miembros que sí viven allí. Los partidarios/miembros podrían estar involucrados en las decisiones que afectan el valor de la tierra, pero no en las decisiones del día a día, que podrían limitarse solo a los residentes/miembros. Si los miembros deciden repartir sus derechos de manera diferente a los montos que cada uno invierte, o si tienen varios tipos de membresía, deben indicarlo claramente en su acuerdo operativo para que el IRS

no lo impugnará más tarde.

Al igual que una corporación, una LLC debe preparar y presentar documentos organizacionales ante el estado, pagar tarifas de presentación y adoptar reglas operativas que describan los requisitos legales básicos para operar bajo la ley estatal. A diferencia de una corporación, las LLC no están legalmente obligadas a llevar actas, celebrar reuniones o tomar resoluciones. Una LLC transfiere sus ingresos sujetos a impuestos y sus gastos deducibles de impuestos a cada miembro; sin embargo, una LLC también puede optar por pagar impuestos como una corporación para ahorrar costos de impuestos en ciertas situaciones.

## Desventajas de LLC

Los impuestos de traspaso solo son beneficiosos para los miembros individuales si están en un 15 por ciento o más.

### ¿POR QUÉ NO UTILIZAR UNA ASOCIACIÓN O UNA CORPORACIÓN DE SUBCAPÍTULO S?

Una sociedad ofrece un estado impositivo de traspaso y, a diferencia de una LLC, una comunidad organizada como una sociedad puede acumular ahorros a lo largo de los años sin tener que pasar la obligación tributaria por dicha "ganancia" a sus miembros. Pero una sociedad no ofrece responsabilidad limitada, y cualquier socio puede actuar en nombre de toda la sociedad, lo que incluye firmar contratos y pedir dinero prestado para ello, y dichos contratos o deudas son vinculantes para la sociedad en su conjunto, incluso si ningún otro socio estuvo de acuerdo. Por lo tanto, todos los socios son solidariamente responsables, lo que significa que cada socio es responsable de todas las deudas y obligaciones de la sociedad. Un acreedor o el demandante en un juicio puede perseguir a todos los miembros, o seleccionar solo al miembro más rico, para cobrar las deudas o los daños ordenados por el tribunal contra toda la comunidad.

Las corporaciones del Subcapítulo S, creadas para pequeñas empresas, se usaban más comúnmente antes de que las LLC aparecieran en escena. La mayoría de las comunidades que habrían previamente elegida una corporación S (como muchas comunidades de convivencia) ahora usa una LLC en su lugar. Una corporación S ofrece responsabilidad limitada y estado fiscal de traspaso, pero tiene más reglas y regulaciones que una LLC, especialmente en términos de impuestos, y es más compleja de administrar. No funcionaría para una gran comunidad, ya que las corporaciones S no pueden tener más de 35 miembros.

"No tengo conocimiento de ninguna razón para formar una corporación S sobre una LLC", dice Dave Henson, cofundador de Sowing Circle/OAEC.

Para obtener más información sobre sociedades, sociedades limitadas y otras entidades legales que las comunidades tienden a elegir con menos frecuencia, consulte el sitio web del autor <[www.CreatingALifeTogether.org](http://www.CreatingALifeTogether.org)>.

## 178 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

tramo impositivo más bajo, (lo mismo que los impuestos corporativos).

Para cualquier miembro con ingresos de clase media, sin embargo, su tasa impositiva probablemente sería 27.5 o 30 por ciento, casi el doble de la tasa corporativa. También, el IRS considerará cualquier ahorro que la LLC acumule al final del año como "ganancia", y la obligación tributaria por estos fondos debe distribuirse ("transferirse") a cada miembro que año.

## Comunidades de Propietarios — Impuestos Ventajas y desventajas)

En el brillante sol de Colorado, unas pocas millas al este de Boulder, donde las Montañas Rocosas se encuentran con las llanuras, es Covivienda de Nyland. Con 42 casas adosadas de dos pisos, cada una pintada de un color brillante diferente, Nyland es una de las comunidades de covivienda más grandes de los Estados Unidos. Los miembros comparten un

## ASOCIACIONES COMUNITARIAS Y COMUNIDADES INTENCIONALES

Asociaciones comunitarias (también conocidas como "sociedades comunes"), asociaciones comunitarias de interés" o "maestro planeado comunidades") son términos genéricos para las formas en que las personas pueden propiedad compartida juntos. Incluyen:

**1. Comunidades de propietarios**, también denominadas comunidades" o "desarrollos de unidades planificadas" o, por el IRS, "asociaciones de administración de bienes raíces residenciales", generalmente son propietarias de las áreas comunes del propiedad.

**2. Las asociaciones de** condóminos no son propietarias, pero tienen la responsabilidad de administrar y mantener todos los elementos comunes; es decir, toda propiedad fuera del paredes interiores de las unidades de vivienda individuales.

**3. Cooperativas**, más comúnmente llamadas de vivienda cooperativas, son dueños de la propiedad, mientras que los residentes son dueños acciones en la cooperativa de vivienda y arrendar su propiedad individual unidades de la misma.

Las asociaciones comunitarias están reguladas a nivel estatal. y las leyes varían de un estado a otro. Que es llamado una asociación de propietarios en un estado puede llamarse una comunidad planificada en otra. Las asociaciones comunitarias suelen ser creadas por promotores inmobiliarios.

subdivisiones y desarrollos multifamiliares, y son utilizado por los residentes para poseer y administrar sus bienes compartidos propiedad juntos. Las comunidades intencionales pueden usar estas formas de propiedad también.

Las asociaciones comunitarias están obligadas a tener un junta directiva, funcionarios elegidos periódicamente y reuniones anuales y, a través de una junta electa de directores, tomar decisiones sobre las operaciones de la asociación. Por lo general, la junta directiva administra y mantiene la propiedad común, o contratar a un gerente o compañía de gestión para que lo haga a ellos. En la mayoría de las subdivisiones de bienes raíces o multifamiliares desarrollos, los residentes no se involucran en el aspectos cotidianos de la gestión. cuando intencional comunidades utilizan una asociación comunitaria para la propiedad, muy a menudo todos los miembros están en el directorio y usarlo como el cuerpo para gobernar sus comunidad. Que una comunidad intencional elija una asociación de propietarios, una asociación de condominios o una cooperativa de vivienda depende de las aprobaciones y/o requisitos del estado y/o del departamento de planificación local, qué tipo de términos podrían usar los bancos oferta, o qué tan fácilmente podría estar disponible el financiamiento en ese estado El financiamiento para las cooperativas de vivienda está menos disponible y, por lo general, cuesta más que el financiamiento para cualquiera de las dos. Comunidades de propietarios o condominios.

gran casa común de madera, carpintería tienda, un gran jardín orgánico y acres de tierra comunal. Como en la mayoría de las comunidades de convivencia, las personas tienen el título de sus propias unidades de vivienda y el suelo debajo de ellos. Los 135 residentes de Nyland comparten la propiedad del resto de la propiedad como una asociación de propietarios.

Si bien las leyes para las asociaciones de propietarios varían de estado a estado, en general requieren que (1) la comunidad de propietarios es propietaria de la comunidad áreas tales como caminos, áreas de estacionamiento, casa club instalaciones, etc., y (2) todos los propietarios de viviendas **unidades deben ser miembros de la asociación y** pagar cuotas periódicas para el mantenimiento y gestión de sus zonas comunes. Intencional las comunidades también pueden usar asociaciones de propietarios principalmente porque (1) se reconocen entidades legales para poseer propiedad compartida y obtener financiamiento bancario para unidades de vivienda de propiedad individual, y (2) algunos estados y municipios requieren que un grupo que tenga la intención de tener unidades de vivienda de propiedad individual y bienes comunes compartidos áreas se organicen como una asociación de propietarios (o condominios) antes de que su plan de desarrollo finalice. ser aprobado por la ciudad o el condado.

Algunas comunidades de convivencia, como Sonora Cohousing en Tucson, Arizona, tiene arregló que los residentes sean automáticamente miembros de la junta directiva de la asociación de propietarios directores, y decidir todos los asuntos de la comunidad, no sólo los de mantenimiento de la propiedad, en sus reuniones ordinarias de comunidad. Otros, como Nyland Cohousing, configúrelo para que los miembros elegir una junta directiva separada para sus comunidad de propietarios, pero toda la comunidad los miembros siguen siendo parte del cuerpo de toma de decisiones de todo el grupo. Earthaven utiliza una asociación de propietarios para poseer toda su propiedad. A diferencia de en la convivencia, los miembros no tienen el título de propiedad de los terrenos individuales, sino que los arriendan de

## Asociación de propietarios de Earthaven con 99-

arrendamientos por años. Todos los miembros plenos y activos son miembros de la junta directiva de la Asociación Earthaven, y, como tal, decidir todos los asuntos de toda la comunidad.

Crear una comunidad de propietarios requiere formando una corporación sin fines de lucro. sino más bien que solicitar al IRS un estado de exención de impuestos en particular (como cuando se busca un 501 (c) 3 estado fiscal), cada año la comunidad simplemente presenta bajo la Sección 528 del IRS, lo que significa que pueden pagar impuestos como comunidad de propietarios y recibir ciertas ventajas fiscales, o pagar como corporación regular con fines de lucro. (El impuesto IRS 528 el estado es diferente del 501(c)3 sin fines de lucro estado fiscal utilizado por organizaciones educativas, benéficas o religiosas para recibir beneficios deducibles de impuestos. donaciones Y, a diferencia de un 501(c)3, si una asociación de propietarios se disuelve y vende su propiedad, no existe un requisito del IRS de que los activos sean donado a otra organización sin fines de lucro; los activos se entregan a los propietarios como en cualquier otro negocio.)

**Ventajas financieras, a veces.** Bancos y otras instituciones de crédito están familiarizadas con comunidades de propietarios y están dispuestos a prestar a ellos cuando se usan de la manera típica, cada hogar tiene el título de propiedad de su unidad de vivienda individual y comparte la propiedad de Elementos comunes con otros residentes. Por lo tanto, Las comunidades de propietarios son ventajosas para residentes de convivencia, que pueden solicitar hipotecas para sus viviendas individuales y recuperar su equidad si abandonan la comunidad. Pero las comunidades de propietarios no ofrecen esta ventaja. cuando una comunidad lo usa para poseer todas sus propiedades en común, como lo hace Earthaven. Desde que no Los miembros de Earthaven tienen el título individual de sus terrenos, nadie puede usar un terreno como garantía para una hipoteca bancaria, por lo que las viviendas deben ser

## 180 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

construido con activos existentes o préstamos personales. (Este no es una desventaja de las asociaciones de propietarios en general, sino el resultado de que los miembros de Earthaven no son dueños de terrenos individuales).

**Control de membresía.** Sin embargo, cuando una comunidad como Earthaven utiliza una asociación de propietarios para ser propietaria de todo su terreno y arrienda en lugar de vender sus terrenos, es libre de elegir

Sus miembros. (De nuevo, esto no se debe a la asociación de propietarios, sino porque los terrenos son alquilados a los miembros en lugar de vendidos.) Pero en comunidades de convivencia, vivienda individual unidades se venden en el mercado abierto (uno de los requisitos para la financiación bancaria), por lo que la comunidad en su conjunto no tiene control real sobre quien se une a ellos. La Ley Federal de Vivienda Justa prohíbe la discriminación en la venta de bienes inmuebles, y la mayoría de las comunidades de convivencia que conozco han sido aconsejados por sus abogados para vender a cualquiera que pueda cumplir con los términos de venta. Sin embargo, personas que compran nuevos proyectos de convivencia y a través de reventas en comunidades de convivencia existentes tienden a ser autoseleccionables, solo aquellos con un interés bastante fuerte en el concepto de convivencia y la toma de decisiones cooperativa están dispuestos a involucrarse en un estilo de vida tan poco ortodoxo según los estándares de la corriente principal.

**Patrimonio de los miembros.** Un hogar miembro que deja un comunidad de convivencia usando una casa de propietarios asociación simplemente vende su unidad de vivienda y recupera su patrimonio. Las personas que abandonan una comunidad que utiliza una asociación de propietarios como Earthaven puede recuperar su capital vendiendo sus arrendamientos de sitios a la comunidad (que los revende a los miembros entrantes) y vender su casa y otras mejoras del sitio a los miembros entrantes.

### **Control y flexibilidad organizacional.**

Técnicamente, las asociaciones de propietarios (y las asociaciones de condominios) no tienen tanta flexibilidad en los acuerdos internos sobre decisiones.

toma de decisiones o en qué grado la toma de decisiones puede ser ligado al monto de la participación de cada miembro en la propiedad. Como todas las organizaciones que crean corporaciones sin fines de lucro con el estado, propietarios de viviendas y asociaciones de condominios deben crear estatutos que describan la organización operaciones generales y cómo toma decisiones, y usar el lenguaje repetitivo exigido por el estado de estos estatutos, que estipulan un voto por unidad de vivienda. Sin embargo, el abogado de bienes raíces Carolyn Goldschmidt ha ayudado a varios Las comunidades de convivencia de Arizona superan esto limitación mediante la adición de un párrafo a los estatutos facultar a la junta directiva de la asociación crear un manual de políticas que describa su toma de decisiones y otros acuerdos internos.

Entonces el manual de políticas, no los estatutos, se convierte en la comunidad flexible, fácil de cambiar documento, que, si quieren, pueden estipular que utilizan la toma de decisiones por consenso y otras cuestiones de elección de la comunidad.

### **Ventajas y desventajas fiscales.**

Con un comunidad de propietarios, todos los ingresos recaudados en cualquier año dado para adquirir propiedad, construcción, o administrar o mantener su propiedad física infraestructura, está exento de impuestos. Pero usando una casa la asociación de propietarios también puede dar lugar a una obligación tributaria idad, porque las categorías de ingresos y gastos de las comunidades intencionales a menudo no se ajustan a las categorías que el IRS creó para los desarrollos de vivienda convencionales que las asociaciones de propietarios se utilizan típicamente para. Para obtener el especial exenciones fiscales de una comunidad de propietarios en cualquier año determinado (en lugar de tener que pagar impuestos como una corporación), la comunidad debe

cumplir con la "prueba del 60 por ciento": al menos el 60 por ciento del ingreso bruto de ese año, conocido como "exento ingresos por funciones", debe provenir de los ingresos de los miembros.

cuotas, honorarios o evaluaciones para mantener y gestionar esa infraestructura física. y eso debe cumplir con la "prueba del 90 por ciento", al menos 90 por ciento de sus gastos ese año debe ser para el adquisición, construcción, administración, mantenimiento u otros costos operativos de sus infraestructura. Pero las comunidades intencionales

no se trata solo de infraestructura física. Una comunidad, a diferencia de una subdivisión de vivienda suburbana, puede tener otras fuentes de ingresos; por ejemplo, de un programa de comidas compartidas de los miembros, un programa de cuidado de niños, ingresos por alquiler o arrendamiento, ingresos de la venta de leña o materiales de construcción, intereses sobre préstamos a miembros, o subvenciones o donaciones destinadas a un programa educativo o mejoras de capital.

Y he aquí la primera desventaja fiscal: todas estas fuentes de ingresos están sujetas a un impuesto fijo del 30 por ciento. Y la segunda: si estas fuentes suman más del 40 por ciento de los ingresos de ese año, será reducir la función no exenta de la comunidad ingresos a menos del 60 por ciento requerido y la comunidad no podrá pagar impuestos como asociación de propietarios de viviendas —con ingreso de función exenta— y debe pagar como una corporación.

Y, si más del 10 por ciento de sus gastos ese año paga por actividades similares que no tienen nada que ver con la gestión y el mantenimiento físico infraestructura, como la implementación de alimentos o programas de cuidado infantil, esto reduce los gastos de infraestructura física a menos del 90 por ciento requerido, y nuevamente, la comunidad no puede pagar impuestos como una asociación de propietarios ese año, pero debe pagar como una corporación en su lugar.

Si la comunidad gastara todas las cuotas de sus miembros y evaluaciones recopiladas ese año para el examen físico gastos operativos, pago de impuestos como una corporación

no importaría, ya que sería una situación de equilibrio. Pero si la comunidad tuviera gastos de capital que no pudieran deducirse ese año, pero que tuvo que ser depreciado durante varios años, o si quería ahorrar dinero para futuros gastos de capital o mantenimiento que no sería compensado por gastos en el año en curso, no sería un situación de equilibrio, y la comunidad tiene que pagar como una corporación.

Stuart Kingsbery, un CPA y abogado fiscal, y Pam Ekrem Vogel, contadora, examinó varias alternativas a esta situación en *Cohousing* revista (Invierno, 1995). Una comunidad que usa una comunidad de propietarios podría formar una segunda, de la cual realizaba todas las actividades comunitarias que no involucraban el uso físico infraestructura: un programa de alimentos, cuidado de niños programa, programa de becas educativas, y así sucesivamente. (Si la corporación subsidiaria tenía fines de lucro, presumiblemente no pagaría impuestos porque alcanzaría el punto de equilibrio, siendo cualquier ingreso aproximadamente igual a cualquier gasto).

Si la comunidad usó la subsidiaria para alquilar fuera del espacio, los ingresos por alquiler estarían sujetos a impuestos a la comunidad de propietarios, y no debe suman más del 40 por ciento de sus ingresos. En para cumplir con el IRS, la corporación subsidiaria debe tener una junta directiva separada, operar independientemente de la asociación de propietarios, y no ser considerado un agente de esa asociación.

Sin embargo, no hay una guía específica de el IRS sobre si la creación de una corporación subsidiaria realmente funcionaría para una comunidad organizada como una comunidad de propietarios, digamos Kingsbery y Vogel.

"Tenga cuidado", advierten, y primero obtenga el opción de asesoramiento fiscal y legal competente. Otra alternativa que consideran es crear

## 182 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

dos entidades legales diferentes secuencialmente, comenzando con una comunidad de propietarios para recoger y gastar dinero casi exclusivamente en la adquisición, construcción, administración y mantenimiento de propiedades. Retrasar los programas de comidas, los programas de cuidado de niños, los programas de búsqueda de subvenciones, los préstamos a los miembros y otros proyectos o actividades que no involucren infraestructura hasta más tarde, cuando la se realiza la fase de construcción. Luego disolver y reemplazar la asociación de propietarios con una entidad propietaria diferente, como una LLC o sin fines de lucro no exenta (asegurándose de que cada año los gastos coinciden aproximadamente con los ingresos), y que podría operar cualquier préstamo social, miembro, y programas educativos sin consecuencias impositivas indebidas. Asesoran en asesoría fiscal y legal para esta idea también.

### Asociaciones de Condominios

Pioneer Valley Cohousing en el oeste de Massachusetts consta de 23 acres de bosques y

campos, huerta y huerta orgánica, y un círculo concéntrico de casas adosadas y unifamiliares

en rojo, azul, crema, amarillo, verde y marrón, además una gran casa común, un taller y una casa edificio de oficinas donde trabajan varios miembros de la comunidad. Los 94 miembros de Pioneer Valley poseen su propiedad como una asociación de condominios.

Como se mencionó anteriormente, en un condominio

los residentes de la asociación generalmente son dueños del espacio aéreo dentro de sus unidades de vivienda individuales y mantener una fracción de propiedad en la totalidad de la propiedad, incluyendo todos los edificios y áreas comunes. Él la asociación de condominio administra y mantiene la propiedad, pero no posee nada. Las fracciones de propiedad suelen ser desiguales y se basado en los pies cuadrados de la persona unidades habitacionales.

Los condominios son más numerosos en el Oriente, y sus leyes varían de un estado a otro

(aunque muchos estados han adoptado el Uniform Ley de Condominio). En Massachusetts, los residentes poseer no sólo el espacio aéreo de su individuo unidades de vivienda, pero las superficies interiores de las paredes, techos y pisos. Todavía otros estados permiten condominios, llamados "condominios de espacio aéreo", en terrenos, como el de Sharingwood Cohousing en Washington, en el que las personas pueden individualmente dueños de sus propios lotes y casas, y una fracción de toda la propiedad. (Este formulario es se usa con mayor frecuencia en áreas rurales donde un campo de drenaje o el campo de lixiviación debe definirse como parte del unidad de vivienda, aunque también se puede utilizar en situaciones donde la huella del edificio de un vivienda unifamiliar se define como la unidad de vivienda.)

Las comunidades de covivienda eligen asociaciones de condominios para la propiedad de la propiedad para el mismas razones por las que eligen las comunidades de propietarios: pueden conseguir financiación bancaria para ellas, y algunas jurisdicciones locales de zonificación requieren ya sea comunidades de propietarios de viviendas o condominios en para aprobar el desarrollo.

Dependiendo de los requisitos del estado y la preferencia de grupo, asociaciones de condóminos se crean formando una corporación sin fines de lucro o una asociación no incorporada, y como con una comunidad de propietarios, presentando anualmente impuestos bajo la Sección 528 del IRS. (La mayoría de los bienes raíces los abogados recomiendan que un grupo forme una corporación sin fines de lucro en lugar de una asociación no incorporada, porque la primera ofrece responsabilidad proteccion.)

### Ventajas y Desventajas de Asociaciones de Condominios

Al igual que con las comunidades de propietarios, los bancos son familiarizarse con las asociaciones de condominios y préstamo a ellos. Los residentes de covivienda pueden obtener banco préstamos para sus unidades de vivienda individuales y pueden recuperar su patrimonio si se van. Sin embargo, desde

las casas individuales se venden en el mercado libre, la comunidad en su conjunto no tiene control sobre quien se une a ellos. Una vez más, como en las comunidades de covivienda que utilizan asociaciones de propietarios, los miembros entrantes tienden a seleccionarse a sí mismos.

Pioneer Valley eligió una asociación de condominios porque obtuvo mejores condiciones de financiamiento de lo que tendrían si se hubieran organizado como un cooperativa, la única otra alternativa para este tipo de vivienda disponible en Massachusetts. Las comunidades de propietarios no están disponibles en ese estado. Los residentes de Pioneer Valley eligieron una junta directiva de entre sus miembros para llevar a cabo ciertas tareas. Sin embargo, la mayoría de las decisiones de la comunidad las toman los miembros como en su totalidad en las reuniones de miembros.

**Porque las asociaciones de condóminos deben** mantener y administrar el área física, incluida la propiedad completa (no solo una propiedad compartida), las tarifas de mantenimiento generalmente son proporcionalmente mayor que en los propietarios asociaciones.

## Cooperativas de Vivienda — Propiedad Separada y derechos de uso

Los miembros de una cooperativa de vivienda (también llamada cooperativa o cooperativa) son accionistas de una corporación propietaria de la propiedad. Sus acciones confieren muchos de los derechos de propiedad sobre un determinado unidad de vivienda, y un contrato de arrendamiento de propiedad confiere la derecho a vivir en esa unidad. Se establecen cooperativas de vivienda como una organización sin fines de lucro 501(c)4 de beneficio mutuo corporaciones, sin fines de lucro 501(c)3 beneficio público corporaciones, o, en algunos estados, como cooperativa corporaciones, una entidad legal especializada creada para cooperativas. A veces, la legalidad de una cooperativa entidad es un fideicomiso, y los propietarios no tienen acciones, pero tienen intereses benéficos en el fideicomiso.

Las cooperativas tributan de acuerdo con su condición de corporación sin fines de lucro o cooperativa.

Si las unidades de vivienda son de diferentes tamaños, o algunos son más deseables que otros, los miembros pueden poseer acciones específicas para unidades de vivienda específicas (y estas acciones tienen diferentes valores monetarios), o un número mayor de acciones para unidades más grandes o más deseables, dependiendo de Ley del Estado. Por lo general, las cooperativas se utilizan para poseer apartamentos en un edificio de apartamentos, pero la tierra también se puede poseer de esta manera. Miccosukee Land Co-op, por ejemplo, es una comunidad intencional de 279 acres cerca de Tallahassee, Florida, fundada como cooperativa en 1973. Miccosukee's fundadores designaron 100 terrenos hasta varios acres de tamaño, y comparten el resto de la propiedad, incluyendo 90 acres de humedales protegidos. Uno cien familias accionistas y personas físicas se unieron a la comunidad y construyeron sus casas en estos terrenos. Los miembros no tienen título para parcelas individuales de tierra, y desde que obtuve una hipoteca en una estructura de vivienda cooperativa es difícil, los miembros de Miccosukee construyeron su casas lentamente con el tiempo, según lo permita el flujo de caja.

En una cooperativa, las acciones pueden pasar de una dueño a otro por venta o herencia, pero el derecho a vivir en la unidad de vivienda, conferido por un contrato de arrendamiento, debe ser aprobado por todo el grupo o su junta directiva. Así es posible para alguien para comprar o heredar acciones en una cooperativa de vivienda pero no ser aprobado por el grupo para vivir allí (lo que generalmente significa que deben vender su unidad a un nuevo accionista aprobado por la cooperativa).

## Ventajas y Desventajas de Alojamiento cooperativas

Al igual que las asociaciones de propietarios de viviendas y de condominios, los propietarios de viviendas individuales en una cooperativa son elegibles para financiamiento bancario, y pueden recuperar su patrimonio cuando se van. Sin embargo, menos los préstamos de los bancos a las cooperativas y los préstamos suelen ser más caros de lo que serían para otras formas de



## 184 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### TRES ENTIDADES JURÍDICAS DE LAS COMUNIDADES DE COVIVIENDA

Desde finales de los 80 hasta finales de los 90, los primeros años de covivienda en América del Norte, muchos covivienda comunidades crearon dos entidades legales: un subcapítulo Corporación S para su fase de desarrollo y compra de terrenos (o una LLC, una vez que las LLC se usaron más ampliamente), y más tarde, propietarios de viviendas o condominios.

asociación para la propiedad común de la propiedad compartida.

Algunos abogados de bienes raíces, como Carolyn Goldschmidt, que ha trabajado con muchos cohousing comunidades en Arizona, recomiendan tres entidades legales, de la siguiente manera:

**Corporación sin fines de lucro no exenta.** Primero, el núcleo grupo necesita una entidad legal inicial que lo legitime como Un grupo. Carolyn recomienda una corporación sin fines de lucro no exenta, creada al registrarse como una organización sin fines de lucro corporación con el estado, pero no solicitando o elegir cualquier estado de exención de impuestos con el IRS. La organización sin fines de lucro no exenta tiene un nombre comercial y un banco cuenta, y se utiliza para cobrar cualquier cuota de membresía o cuotas y pagar gastos (costos promocionales, terrenos honorarios de búsqueda, honorarios de abogados, honorarios de ingenieros y cualquier otras tarifas asociadas con la búsqueda de terrenos), y ayuda demostrar a los nuevos miembros potenciales que el núcleo El grupo planea seriamente desarrollar una multimillonaria proyecto.

**Compañía de responsabilidad limitada.** Esto generalmente se crea cuando el grupo central está a punto de comprar su propiedad, y es el vehículo a través del cual comprarán el terreno, busque un préstamo para la construcción y desarrolle la propiedad

erty. Una LLC puede tener tanto corporaciones como personas. como miembros; por lo general, la organización sin fines de lucro no exenta del grupo es el primer miembro de la LLC, y el desarrollo o empresa constructora con la que se están asociando es su segundo miembro (Consulte el Capítulo 14.)

#### **Comunidad de propietarios (o condominio).** Este

la tercera entidad generalmente se crea después de que el grupo ha compró la tierra. Es el vehículo a través del cual el grupo será dueño de su propiedad compartida una vez que la tierra sea fraccionada (o no fraccionada, si se trata de un condominio), y con la cual ayudará a conseguir banco o prestamista financiación de hipotecas individuales. Comunidades de covivienda y cualquier comunidad intencional que pretenda para desarrollar y subdividir su propiedad como comunidades de propietarios o crear asociaciones de condominios ciones son técnicamente promotores inmobiliarios. Algunos tanto los estados como los municipios requieren que los desarrolladores crear una asociación de propietarios (o condominios) para sus futuros dueños de lotes antes de que aprueben la plataforma del grupo o el plan del sitio, y antes de que pueda comenzar cualquier construcción.

Una vez que el grupo de covivienda ha obtenido hipotecas para sus unidades de vivienda individuales, se construye la comunidad y las personas se mudan allí, y la última se han completado los detalles del desarrollo de la propiedad, la organización sin fines de lucro no exenta original y la LLC generalmente se disuelven, dejando a los propietarios (o comunidad de condominio) como única persona jurídica de la comunidad de covivienda.

Dueño de propiedad. (Pioneer Valley Covivienda considerado organizarse como una cooperativa, por ejemplo, pero los costes financieros habrían sido mucho más alto que cada unidad de vivienda

han costado \$2,000 más que si se organizaran como un condominio.)

Porque el derecho a vivir en una cooperativa debe ser aprobado por todos los miembros, teóricamente

una comunidad así organizada puede elegir sus miembros, sin embargo, algunos abogados de bienes raíces aconsejan contra esto. Si bien las cooperativas han rechazado miembros potenciales en el pasado, es cuestionable si una cooperativa puede rechazar socios hoy sin desencadenar ninguna discriminación local aunque las cooperativas de vivienda están exentas de la Ley Federal de Vivienda Justa.

En una cooperativa, los derechos de propiedad y de toma de decisiones no siempre están vinculados a la cantidad de aporte de capital (aunque esto varía de estado a estado), pero generalmente se expresan como uno voto (o un derecho de toma de decisiones por consenso) por unidad de vivienda, independientemente del valor relativo de diferentes unidades.

### Limitado Capital Cooperativas de vivienda

Esta es una forma especial de cooperativa que se utiliza para crear cooperativas de viviendas asequibles, cooperativas de viviendas para personas mayores y cooperativas de viviendas para estudiantes. En un limitado cooperativa de vivienda de capital social, el precio de las acciones no no subir con la escalada de los precios de la vivienda. Miembros hacer pagos iniciales e hipoteca mensual pagos al banco; cuando se van, son reembolsado el importe de su pago inicial, más una cantidad adicional relacionada con el aumento del costo de vida, pero no más. En algunos estados, los miembros que se van no recuperan ninguna cantidad de los pagos de la hipoteca que hicieron al banco por los años que vivieron allí. su hipoteca los pagos permanecen en la cooperativa como capital para la próximos miembros entrantes que vivirán en esos mismas unidades de vivienda, y quién recogerá el pagos de la hipoteca donde los miembros salientes los dejaron. En otros estados, todos los bienes pueden ser recuperado. Por lo tanto, ser propietario de una casa en un número limitado La cooperativa de vivienda de equidad no es necesariamente una inversión en propiedad, sino una forma de poseer una vivienda sin una carga financiera indebida, combinando características de propiedad y, en algunos estados, de alquiler.

Al igual que los propietarios, los miembros deben pagar un pago inicial, que será reembolsado cuando vendan, y son dueños de su unidad de vivienda y tienen voz y voto en la administración de sus bienes comunes.

Al igual que los inquilinos (en algunos estados), tienen un pago mensual irrecuperable.

Mientras que la propiedad de Mariposa Grove en Oakland, California fue comprada y renovada por su fundador, sus miembros están considerando reorganizarse como una vivienda de capital limitado cooperativa. Para convertirse en una cooperativa de vivienda de capital limitado, Mariposa Grove incorporará ya sea como una beneficio mutuo o una corporación de beneficio público (dos tipos de entidades legales que se ofrecen en California).

### Corporaciones sin fines de lucro no exentas

Abundant Dawn en Virginia posee su propiedad a través de una corporación sin fines de lucro no exenta, lo que significa que no tiene un impuesto del IRS en particular designación como 528 o 501(c)3. Más bien, su fundadores indicaron en los documentos de organización de la comunidad que era una corporación sin fines de lucro o sin acciones (lo que significa que no sería organizada para obtener ganancias, y no tendría accionistas y no pagan dividendos). Por lo tanto, La tasa impositiva de Abundant Dawn es la misma para cualquier corporación: los primeros \$50,000 de ingreso neto tributa al 15 por ciento. ¿Por qué una comunidad elegir esta forma de sociedad?

#### Cuando Velma, cofundadora de Abundant Dawn

Kahn comenzó a investigar entidades legales, consideró asociaciones de propietarios, entidades con traspaso de estado fiscal como LLC, varios categorías de organizaciones sin fines de lucro exentas y parcialmente exentas de impuestos, y organizaciones sin fines de lucro no exentas corporaciones. Ella esperaba que la comunidad reciben ingresos de diversas fuentes, principalmente de las cuotas de los miembros, y comparó cómo le iría a la comunidad en el momento de los impuestos bajo los diversos entidades que estaba considerando.

## 186 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Rechazó las comunidades de propietarios por varias razones, incluido el "60 por ciento" restricción de las fuentes de ingresos y la regla de que sólo los ingresos recaudados para el mantenimiento y otros gastos relacionados con la propiedad común la gestión está exenta de impuestos. ella también rechazó entidades con impuestos traspasados como LLC y corporaciones del subcapítulo S. Mientras Las personas jurídicas intermediarias tributan igual que sociedades de tributación directa (en términos de tipos de ingresos y gastos que se consideran exentos de impuestos o deducibles de impuestos), Velma consideró el estado fiscal de traspaso de una LLC o la corporación S sea desventajosa. Para uno cosa, mientras que los miembros en tramos impositivos de bajos ingresos pagarían el 15 por ciento en cualquier traspaso ingresos, miembros en tramos impositivos de clase media probablemente pagaría 27.5 o 30 por ciento, casi el doble de la tarifa corporativa. Velma también rechazó impuestos traspasados porque prefería que Amanecer Abundante pague impuestos a nivel comunitario, en lugar de a nivel individual, ya que significaría menos enredos entre los las finanzas de la comunidad y las finanzas de sus miembros. Si tributaran a nivel comunitario, no los miembros tendrían que esperar para terminar su declaraciones de impuestos hasta que la comunidad haya calculado su propios impuestos y determinó el paso de cada miembro a través de las porciones de impuestos. Y si hubiera una crisis en las finanzas de la comunidad, no crearía una crisis en las finanzas personales de cada miembro. esta izquierda una simple corporación sin fines de lucro no exenta como el candidato más probable.

El siguiente paso de Velma fue considerar qué porciones del dinero que llegaba a la comunidad sería la renta imponible y qué partes de sus gastos serían deducibles de impuestos. Ella supo la mayor parte de los ingresos de la comunidad provendrían de pagos mensuales regulares de los miembros, para ser gastado en impuestos sobre la propiedad y seguros, reparaciones

y mantenimiento, como arreglar el tractor, y comprar alimentos y semillas para el jardín. si la mayoría el dinero recaudado de los miembros se gastó en gastos que por definición eran deducibles de impuestos (en el sentido de que el dinero se recaudó con el propósito de realizar estos gastos), entonces realmente no importaría si las cuotas recaudadas de los miembros se trataran como ingreso imponible o no,

ya que la carga fiscal sería insignificante. pero velma vio dos razones por las que la carga impositiva de la comunidad podría ser injusta si los miembros recaudados los honorarios se trataron como ingresos imposables.

El primero tiene que ver con los ahorros potenciales de Abundant Dawn. La comunidad podría querer ahorrar parte de las cuotas de los miembros recaudados durante varios años, o simplemente traspasar algunos fondos de un año al siguiente. Pero si hicieran esto, el cantidad recaudada de las cuotas de los miembros para este propósito se consideraría renta imponible, y cualquier cantidad que quede sin gastar al final del año estaría gravado.

La segunda razón consiste en comprar sus bienes inmuebles y, en menor medida, la compra de otros Activos fijos. La parte del pago de su hipoteca aplicada a los intereses sería deducible de impuestos, pero la parte aplicada al principal no sería deducible. (Al comprar

equipo como un tractor, el pago podría ser deducible, pero en algunos casos sólo a través de depreciación a lo largo de varios años). Como el la hipoteca se pagaría a lo largo de los años, y porciones crecientes del pago de la hipoteca aplicadas al principal, el impuesto de la comunidad la carga podría llegar a ser sustancial.

Afortunadamente, después de investigar la ley tributaria y jurisprudencia, y recibir la corroboración de un fiscal abogado, Velma se enteró de que las contribuciones de sus miembros para estos gastos no necesitan ser tratadas como base imponible, por dos motivos. Primero, Los miembros de Abundant Dawn estarían en el mismo

posición como accionistas, y sus contribuciones serían similares a las contribuciones de los

accionistas al capital, una relación que es bien sustancial miembros, recaudando dinero de varios hogares con fines

ado en la jurisprudencia. En segundo lugar, la comunidad actuaría en el papel de agente de los

## ¿PUEDE SU GRUPO COMPRAR PROPIEDAD SIN ENTIDAD LEGAL?

Si compra una propiedad en conjunto sin estructura legal, tiene dos opciones: poseerla como inquilinos en común o como inquilinos conjuntos. (Los términos varían de un estado a otro, al igual que las reglamentaciones de cada uno). Si no elige, el estado los considerará automáticamente como inquilinos en común.

**Tenencia en común.** Como inquilinos en común, cada miembro de su grupo tiene un interés indiviso en la propiedad. A menos que acuerde lo contrario en la escritura, todos tendrán los mismos derechos para el uso de la propiedad y todos compartirán por igual cualquier responsabilidad o ganancia. Por lo general, esto significa compartir por igual todos los costos de mantenimiento y los impuestos sobre la propiedad. Sin embargo, como inquilinos en común, puede distribuir los derechos de propiedad de la propiedad como desee. Sus intereses de propiedad podrían reflejar las cantidades relativas de dinero que cada uno de ustedes contribuyó, o podría elegir porciones de propiedad iguales incluso si cada uno hubiera contribuido con cantidades diferentes. Los impuestos, los gastos de mantenimiento, las utilidades y el valor de las mejoras deben prorratearse en los mismos porcentajes que la participación de cada uno en la propiedad.

Como inquilinos en común, cualquiera de ustedes puede vender, hipotecar o dar su derecho de propiedad sobre la propiedad a quien desee, y el nuevo propietario se convierte en el nuevo inquilino en común con los demás. Si alguien fallece, su parte de propiedad de la propiedad pasa a sus herederos o cesionarios, no a las demás personas en su grupo.

**Tenencia conjunta.** Como copropietarios, cada uno de ustedes tiene los mismos derechos al uso de la propiedad, y cada uno de ustedes también comparte por igual las responsabilidades y las ganancias, y generalmente los costos de mantenimiento, los impuestos y las responsabilidades laborales. Pero si uno de ustedes contrata mejoras en el terreno, esa persona es la única responsable de pagar los costos si el resto de ustedes no consintió en esas mejoras.

Los copropietarios tienen el "derecho de supervivencia", lo que significa que si uno de ustedes muere, la parte de esa persona no pasa a sus herederos, sino que pasa automáticamente al resto de ustedes (libre de cualquier reclamo de acreedores o deudas que la persona fallecida pueda tener). incurrido).

### **Inconvenientes de la tenencia en común y mancomunada.**

Tanto la tenencia en común como la tenencia conjunta son malas opciones para las comunidades porque podría perder su propiedad por algo que haga un miembro.

En una tenencia conjunta, por ejemplo, si uno de ustedes se endeuda, el acreedor que busca el cobro podría forzar la venta de la propiedad para obtener el valor en efectivo de la participación de esa persona en la propiedad. Además, cualquier miembro de la comunidad podría vender o regalar su interés sin la aprobación del resto de ustedes. Esto cancelaría la tenencia conjunta y la propiedad de la propiedad volvería a ser tenencia en común.

Y, como se mencionó anteriormente, en una tenencia en común, cualquier miembro puede vender sus intereses de propiedad a alguien que no sea miembro de la comunidad. Peor aún, cualquier miembro de la comunidad descontento puede forzar la venta de la propiedad para sacar su dinero.

## 188 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

que no estarían sujetos a impuestos si los mismos gastos fueran pagados por un solo hogar (como cuando un hogar paga impuestos sobre la propiedad o pagos de hipoteca). La comunidad estaría recaudando ingresos después de impuestos de sus miembros, y estos miembros ya habrían pagado el impuesto sobre la renta antes de pagar sus cuotas comunitarias mensuales para gastos compartidos.

Velma sabía que pagarían impuestos sobre otros tipos de ingresos, como las tarifas de alquiler de los miembros que alquilan habitaciones o cabañas pertenecientes a la comunidad, tarifas de visitantes y tarifas de suscripción al boletín de la comunidad, y esto estaba bien.

Con estas preguntas resueltas, fue fácil elegir una corporación sin fines de lucro no exenta. Los miembros de Abundant Dawn creían que tal corporación ofrecería la carga fiscal más baja de

cualquiera de las entidades legales disponibles, sin la tentación de cambiar la declaración de impuestos para cumplir con los estrictos requisitos de una entidad legal en particular, como los de una asociación de propietarios. Además, eligieron una corporación porque los impuestos corporativos regulares son simples, directos y fáciles de explicar en comparación con los impuestos de otras entidades legales que habían considerado. “Una corporación sin fines de lucro no exenta fue la más limpia”, dice Velma. “No requirió ninguna distorsión de lo que es la comunidad, o la creación de dos conjuntos de historias, una para el IRS y otra real”.

En el Capítulo 16 veremos brevemente varios tipos de organizaciones sin fines de lucro exentas de impuestos.

# capitulo 16

## Si está utilizando una organización sin fines de lucro exenta de impuestos

EN LOS BOSQUES SIEMPRE VERDES del sur Oregon, Lost Valley Educational Center está organizado como una corporación 501(c)3 sin fines de lucro. Una organización sin fines de lucro 501(c)3 debe ofrecer un beneficio religioso, caritativo, educativo, científico o literario. (Para el IRS, "religioso" no se limita a las religiones reconocidas, sino que puede incluir formas alternativas de espiritualidad, razón por la cual las comunidades de yoga ashram y los centros de meditación a menudo usan organizaciones sin fines de lucro 501(c).) Lost Valley puede usar una 501(c)3 debido a su misión educativa: enseñar a las personas sobre la vida sostenible. Sowing Circle/OAEC en California, Earthaven Ecovillage en Carolina del Norte y Dancing Rabbit en Missouri utilizan 501(c)3 para realizar investigaciones, ofrecer documentación y ofrecer clases y talleres sobre vida sostenible.

Nuevamente, ni yo, ni el editor, ni ningún miembro de la comunidad mencionado en este libro pretende ofrecer asesoramiento legal sobre organizaciones sin fines de lucro exentas de impuestos. Esta información pretende ofrecer una variedad de ideas para que usted y su comunidad las consideren.

### Ventajas de un 501(c)3 — Donaciones,

Exenciones de impuestos, responsabilidad limitada

**Donaciones deducibles de impuestos.** La razón principal para que una organización se incorpore como 501(c)3 es

para recibir subvenciones de fundaciones y donaciones deducibles de impuestos. Los donantes pueden reclamar hasta el 50 por ciento de sus ingresos brutos ajustados por dichas donaciones. Las personas pueden dejar dinero a un 501 (c) 3 en sus testamentos y, al fallecer, su patrimonio puede recibir una exención de los impuestos federales sobre el patrimonio. Además, tener un 501(c)3 puede hacer que su comunidad sea más deseable para los donantes y filántropos para obtener préstamos privados con condiciones generosas, como vimos con el refinanciamiento de Sowing Circle/OAEC.

**Exenciones fiscales significativas.** Una organización sin fines de lucro 501(c)3 no paga impuestos federales o estatales sobre los ingresos generados por cualquier actividad comercial relacionada con su propósito. Sin embargo, sí paga impuestos sobre los ingresos generados por actividades no relacionadas con su objeto. Por ejemplo, Siembra Círculo/OAEC no paga impuestos sobre las tarifas de sus clases, talleres y ventas de plantas, pero si por alguna razón también reparara automóviles, pagaría impuestos sobre todos los ingresos por reparación de automóviles, ya que esa actividad no está relacionada con su propósito. En la mayoría de los casos, si un 501 (c) 3 posee un terreno, a menudo está exento de los impuestos sobre la propiedad del condado. Si paga impuesto sobre las ventas.

**Otros ahorros.** Como organización sin fines de lucro, es más probable que reciba donaciones materiales y apoyo de voluntarios. Puede obtener un tercero sin fines de lucro

## 190 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

tarifas postales masivas de clase para cualquier envío postal masivo, espacio con descuento de algún servicio de Internet proveedores, tarifas publicitarias más bajas en algunas publicaciones y servicio público gratuito de radio y televisión anuncios

**De responsabilidad limitada.** Como en todas las corporaciones, una 501(c)3 sin fines de lucro confiere responsabilidad limitada a sus directores, síndicos, funcionarios, empleados y miembros. Sin embargo, los tribunales mantienen juntas sin fines de lucro miembros y funcionarios a un nivel más alto de conducta y responsabilidad que las de las corporaciones con fines de lucro. Las organizaciones sin fines de lucro a menudo compran un seguro de responsabilidad civil para proteger a sus funcionarios y miembros de la junta. miembros

**Ingresos en el lugar para los miembros de la comunidad.** Si su 501(c)3 operará un centro educativo o otro tipo de organización que requiere total o personal a tiempo parcial, puede contratar a los miembros de su propia comunidad como empleados y pagar sus salarios de los ingresos de la organización sin fines de lucro (aunque estos no pueden ser salarios exorbitantes). Las comunidades rurales a menudo necesitan empresas comunitarias en las que la gente pueda ganar dinero sin tener que ir a trabajar a otros lugares, y dependiendo de su propósito y escala, las actividades en el sitio de un 501 (c) 3 pueden ofrecer tal trabajos. Así es como dos tercios de los miembros de Centro Educativo Lost Valley y cinco de Los miembros de Sowing Circle se ganan la vida sin dejando su tierra.

## Desventajas de un 501(c)3 — Oneroso Requisitos, Bienes Irrecuperables

**Altos costes de instalación y mantenimiento.** Puede ser costoso contratar a un abogado para preparar la incorporación formularios y un contador fiscal para preparar las aplicaciones del IRS. Como se mencionó en el Capítulo 8, puede guardar dinero haciendo mucho de esto usted mismo con el ayuda del libro de Nolo Press *How to Form a Non*

*Corporación de ganancias* y pidiendo un abogado y fiscal contador para comprobar su trabajo. Los honorarios totales a incorporar en muchos estados es menos de \$200, incluyendo la tarifa de solicitud de impuestos federales exención, pero las tasas anuales de registro pueden ser alto: en 2002 era de \$800 por año en California, por ejemplo. (Sin embargo, las tarifas anuales de la mayoría de los estados para corporaciones con fines de lucro son similares).

**Acceso restringido a la financiación bancaria.** si vas a estar buscar préstamos privados de amigos y simpatizantes para comprar su propiedad o para proyectos que apoyen su misión, tener un 501(c)3 para prestamistas prestar a puede ser una ventaja. Pero puede ser un clara desventaja si buscará un banco préstamo, ya que la mayoría de los bancos prefieren no prestar a organizaciones sin fines de lucro, prefiriendo en cambio prestar a corporaciones o LLC.

## No hay equidad en la propiedad para los miembros.

Miembros de Lost Valley y Dancing Rabbit no puede construir ninguna equidad en su propiedad que podrían llevarse consigo si dejaran la comunidad, ya que estas comunidades poseen su propiedad como 501(c)3s (o 501(c)2s). Circulo de Siembra/  
Sin embargo, los miembros de la OAEK generan equidad, ya que su propiedad en sí es propiedad de una LLC y su 501(c)3 no posee nada sino que simplemente administra su proyecto de centro educativo.

**Barajando papel, procesando números.** Como todo corporaciones, un 501(c)3 requiere

Mantenimiento de registros. Esto comienza con la presentación de los documentos iniciales con el estado, y continúa con un informe anual de actividades y otros formularios obligatorios. Los requisitos del IRS también pueden ser intimidante Debe mantener registros financieros meticulosos con contabilidad de doble entrada para demostrar que su 501(c)3 continúa mereciendo su estado exento de impuestos, preparar una organización sin fines de lucro anual





## 192 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

beneficiarse de la venta de la propiedad, lo que actuaría como un gran desincentivo para que los futuros miembros de la comunidad disuelvan la comunidad y vendan la tierra. A veces, las comunidades eligen 501 (c) 3 para la propiedad de la tierra porque los fundadores quieren vivir sus ideales, con la intención de mudarse a la comunidad y permanecer allí. Los fundadores de Nature's Spirit eligieron un 501(c)3 en parte por esta razón y en parte por el compromiso de vivir una forma de vida más espiritual en un hermoso entorno rural. ¿Por qué querían irse?

Sin embargo, la bendición de una comunidad es la ruina de otra. Es desastroso comenzar un proyecto del que nunca podrá recuperar los ahorros de toda su vida si eso no es explícitamente lo que pretendía al principio. ¿Qué pasa si las cosas no salen como imaginabas? (¿Recuerdan el 90 por ciento?) No hay nada más desmoralizador que comunitaristas desilusionados aguantando sombríamente durante décadas porque nadie puede darse el lujo de irse.

Si elige ser propietario de su propiedad como 501(c)3, asegúrese de comprender todas las implicaciones. Asegúrate de elegirlo por las razones correctas, ¡no solo porque creas que es genial!

### Entidades propietarias de terrenos y 501(c)3 Corporaciones: lo mejor de ambos mundos

“Piénselo bien antes de usar su 501(c)3 para *poseer* algo”, aconseja Dave Henson. La OAEC sin fines de lucro de la comunidad Sowing Circle no posee nada más que su buena reputación y algunos suministros de oficina. Todo lo demás (el edificio de oficinas, el equipo, las aulas, los dormitorios, los comedores y los terrenos en los que reciben visitantes y dan clases de OAEC) se alquila a Sowing Circle LLC. La tarifa de arrendamiento es de \$70,000 al año, y OAEC comparte con Sowing Circle los costos de reparación y mantenimiento de la tierra y los edificios que utiliza. La misión de los fundadores de la comunidad Sowing Circle es vivir de manera sostenible en

comunidad y promover una forma de vida más consciente del medio ambiente y ecológicamente sostenible.

Crearon OAEC como una organización sin fines de lucro 501 (c) 3 para ayudarlos a llevar a cabo esta misión al ofrecer talleres y clases para promover las artes, la justicia social, el activismo ambiental y la sostenibilidad ecológica. Los fundadores de Sowing Circle también crearon OAEC para proporcionar ingresos a los miembros de la comunidad, cinco de los cuales son asalariados OAEC personal.

La organización sin fines de lucro OAEC gana dinero de una variedad de fuentes, como tarifas de talleres y clases, tarifas de consultoría, alquiler de instalaciones, cuotas de membresía de miembros que apoyan, ventas de plantas, subvenciones de fundaciones y donaciones privadas (incluyendo trabajo voluntario e intercambio de trabajo y servicios en especie donados, como imprenta).

La organización sin fines de lucro gasta dinero en los salarios de 20 empleados a tiempo completo y parcial (incluidos los empleados fuera del sitio y los residentes en el sitio que no son miembros de la comunidad), así como los gastos asociados a la Compensación para trabajadores; comidas para el personal de intercambio de trabajo y los participantes del curso; salarios de instructores externos; costos de publicidad y promoción; material de oficina, correo, etc.; y cuando sea necesario, materiales o mano de obra externa para reparar y mantener terrenos y edificios arrendados.

Los gastos de la comunidad del Círculo de Siembra, por otro lado, incluyen pagos de hipoteca, seguro de responsabilidad civil, impuestos a la propiedad, alimentos y otros gastos del hogar, y donaciones a OAEC para materiales y cualquier mano de obra externa para mantenimiento y reparaciones. Debido a que está organizado como una LLC, los ingresos imponibles de Sowing Circle se dividen y pasan a cada miembro.

Siembra Círculo recibe ingresos de las cuotas mensuales de los miembros y las cuotas de arrendamiento de OAEC. Al principio, OAEC había acordado pagar \$24,000 en concepto de arrendamiento, pero el primer año solo pudo pagar

la mitad, y Sowing Circle canceló la otra mitad como una pérdida comercial. Varios años después, Sowing Circle contrató a un tasador de propiedades rurales y se enteró de que, a precios de mercado, su propiedad podría tener un valor de hasta \$85,000 en cuotas anuales de arrendamiento (en dólares del año 2000). Así que Sowing Circle elevó su tarifa de arrendamiento anual a \$70,000. La tarifa de arrendamiento que Sowing Circle cobra a Oaec no puede ser más alta que el valor de mercado tasado de dicho arrendamiento, o el IRS lo consideraría "autonegocio". Para estar seguro, Sowing Circle le cobra a la Oaec \$15,000 menos que el valor tasado de arrendamiento de su propiedad.

En cuanto a la toma de decisiones, los 11 miembros del Círculo de Siembra toman decisiones sobre la relación entre su comunidad y su organización educativa sin fines de lucro. Todos los miembros del personal de la Oaec (incluidos los que no son miembros de la comunidad) deciden los asuntos financieros y de otro tipo de la organización sin fines de lucro, y su junta directiva toma las decisiones políticas más importantes. El 49% de estos directores también son miembros del Círculo de Siembra. (Para protegerse, el documento de arrendamiento de Sowing Circle

tiene una cláusula que les permite rescindir

arrendamiento de Oaec en cualquier momento por cualquier motivo. Si la mayoría de la junta directiva de Oaec intentara, por alguna razón, llevar a la organización sin fines de lucro en una dirección que la comunidad no desea, la comunidad podría cancelar el contrato de arrendamiento y Oaec perdería su capacidad docente. • Sus cinco miembros del personal de Sowing Circle están dedicados a su misión y viven en el lugar.

La comunidad de Sowing Circle se beneficia de su relación comercial con Oaec de varias maneras, que incluyen: • Los fundadores de la comunidad pueden cumplir su misión educativa sin impuestos indebidos o responsabilidad de sus miembros o propiedad. Si Oaec alguna vez tuviera problemas financieros o legales, la tierra de la comunidad estaría a salvo de cualquier deuda o demanda contra la organización sin fines de lucro.

- Casi la mitad de los miembros del Círculo de Siembra y otros seis a diez residentes de largo plazo y pasantes trabajan para Oaec, por lo que no tienen que salir de la propiedad para ganarse la vida.
- Gana \$70,000 en cuotas anuales de arrendamiento.
- La mayoría de sus propiedades y edificios son reparados y mantenidos por Oaec. • Cualquier subvención o donación que ingrese a la Oaec específicamente destinada a la mejora de las instalaciones beneficia la tierra y los edificios de la comunidad (ya que son lo mismo) y da como resultado mejoras de capital para la comunidad. • Si Sowing Circle tiene ingresos impositivos sobrantes al final del año, puede donarlos a Oaec para ciertos tipos de mantenimiento y reparación no capitalizables (es decir, proyectos que no mejoran la propiedad a largo plazo), y recibir una exención de impuestos por la donación.

Oaec también se beneficia de su relación comercial con la comunidad del Círculo de Siembra. Por ejemplo: • Cuenta con hermosos terrenos e instalaciones para sus actividades educativas.

- Sus cinco miembros del personal de Sowing Circle están dedicados a su misión y viven en el lugar.
- Su arrendamiento es relativamente seguro, porque las mismas personas, con las mismas intenciones y visión, son arrendadores y arrendatarios. Si por alguna razón Oaec no pudiera cumplir con sus responsabilidades de mantenimiento, o no pudiera pagar su tarifa de arrendamiento anual, habría mucha flexibilidad para resolver el problema.

Para obtener información sobre cómo configurar y mantener una organización sin fines de lucro 501(c)3, consulte el Apéndice 3.

## 194 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### Cómo un grupo retuvo el control de su Junta

“Nunca quisimos perder el control de nuestros propios proyectos, o incluso pelear con nuestra junta si las cosas cambiaran algún día”, me dijo un fundador. Ella y sus siete cofundadores establecieron un 501(c)3 para protegerse de este tipo de adquisición.

Planearon que 17 “miembros con derecho a voto” (es decir, un grupo especial que elige su junta directiva cada tres años), elegirían a ocho personas para su junta. Los ocho fundadores se convirtieron en miembros votantes. Necesitaban nueve personas más para convertirse en los miembros con derecho a voto restantes, de modo que al menos el 51% estaría “desinteresado”. Los fundadores pidieron a nueve de sus amigos más cercanos que se convirtieran en miembros con derecho a voto, explicando que su única función sería votar por la junta directiva de la organización sin fines de lucro cada tres años. Los fundadores describieron la misión y los objetivos de su organización sin fines de lucro y les dieron a sus amigos todos sus documentos. Luego, los ocho fundadores se nominaron a sí mismos como ocho de los miembros de la junta durante los primeros tres años. Les pidieron a estos amigos/miembros con derecho a voto que aprobaran o rechazaran su lista de candidatos a miembros de la junta (ellos mismos), con la esperanza, por supuesto, de que los amigos los aprobaran. (“Si alguno de ustedes tiene algún problema con nuestra solicitud de aprobar o rechazar a los candidatos”, les preguntaron los fundadores por adelantado, “entonces, por favor, no acepten convertirse en miembros con derecho a voto”). Como los amigos conocían y confiaban en los fundadores, votó para aprobarlos como miembros de la junta, como se esperaba.

El IRS miró con mucho cuidado a cada uno de estos nueve miembros votantes para asegurarse de que no se beneficiaran materialmente de la organización sin fines de lucro, y no fue así. Después del período habitual de tres años de escrutinio minucioso, el IRS quedó satisfecho. En este punto, los fundadores pidieron a sus amigos que disolvieran la votación.

umentar el aspecto de membresía de la organización sin fines de lucro (lo que pueden hacer los miembros con derecho a voto) y aumentar la junta a 11 miembros. Los miembros-amigos votantes hicieron esto, y los fundadores les pidieron a tres de ellos que se unieran a su junta, lo cual hicieron.

Ahora la comunidad tenía los ocho miembros de la comunidad y tres amigos en la junta directiva de la organización sin fines de lucro. ¿Por qué querían que tres no miembros se unieran a ellos? Cada vez que la junta tuvo que decidir asuntos que beneficiaron a la comunidad (como ajustar la tarifa de arrendamiento de los edificios que alquila a la comunidad) o aumentar los salarios de los miembros de la comunidad que también son empleados asalariados, deben excluirse de la decisión.

Tienen tres consejeros no comunitarios para que para decisiones como estas, todavía quede gente que pueda decidir. (Son tres, de modo que si no están de acuerdo, uno puede romper el empate. Por supuesto, como amigos de la comunidad, ellos deciden la forma en que la comunidad les pide que lo hagan. Si alguno de los miembros de la junta no comunitarios fue en contra de los deseos de la comunidad, la comunidad los eliminaría de la junta y los reemplazaría con alguien más comprensivo).

### Sociedades Anónimas — Recaudación Ingresos de Fuentes “Pasivas”

La misión principal de Dancing Rabbit en Missouri es investigar, documentar y educar a las personas sobre la vida sostenible, por lo que utilizan una organización sin fines de lucro 501 (c) 3 para organizar talleres sobre la vida sostenible y llevar a cabo sus otras actividades educativas. Sin embargo, otra parte de su misión es preservar su tierra como una ecoaldea sostenible y evitar que se venda con fines especulativos. Así que formaron un fideicomiso de tierras y son dueños de su propiedad con una organización sin fines de lucro 501 (c) 2 con título de propiedad, de la cual los miembros arriendan pequeñas propiedades.

Una organización sin fines de lucro 501(c)3 puede poseer propiedades, pero no más del 20 por ciento de sus ingresos puede ser

de fuentes "pasivas" (alquileres, cuotas de arrendamiento y intereses sobre préstamos o inversiones), o puede perder su estatus de exención de impuestos. Así que 501 (c) 2 organizaciones sin fines de lucro se crearon para mantener, controlar y administrar propiedades y otros activos para organizaciones sin fines de lucro 501(c)3, y a menudo se utilizan como entidad propietaria de tierras en fideicomisos de tierras y tierras comunitarias fideicomisos Un 501(c)2 no puede existir por sí mismo y debe combinarse con un 501(c)3. El 501(c)3 debe ejercer algún control sobre su 501(c)2, como tener los mismos miembros de la junta en cada junta sin fines de lucro. A diferencia de un 501 (c) 3, un 501 (c) 2 no puede participar activamente en ninguna actividad comercial, que no sean cobrar rentas, recibir intereses, y así. El 501(c)2 entrega todos sus ingresos a su matriz 501(c)3, y las dos organizaciones presentar una declaración de impuestos consolidada.

## Fideicomisos de Tierras Privadas — Protegiendo el Tierra

Un fideicomiso de tierras es un mecanismo legal para preservar la características de una parcela de tierra, impiden que se alguna vez se desarrolla de una manera indeseable, o protegerlo de ser vendido con fines especulativos. Los fideicomisos de tierras se han utilizado para proteger áreas ecológicamente sensibles o el hábitat de especies en peligro de extinción. especies, preservar la tierra como desierto o tierras de cultivo, y en áreas urbanas, para proteger viviendas asequibles de los efectos de la escalada de valores inmobiliarios. UN el fideicomiso de tierras retira una propiedad del mercado para siempre o hace arreglos para que nunca se pueda comprar y vendidos a precios de mercado especulativos, o desarrollados de tal manera que los donantes del fideicomiso de tierras no quiero Las comunidades intencionales han colocado sus propiedades en fideicomisos de tierras por varias razones — para conservar su carácter rural o agrario, para proteger rodales vírgenes de madera, para mantenerlo como tierras de cultivo, o simplemente para preservarlo como una ecoaldea para las generaciones futuras.

Tres partes están involucradas en un fideicomiso de tierras.

### 1. El donante o donantes son propietarios de tierras que

colocar la propiedad en el fideicomiso para fines específicos propósitos Pueden ser los propietarios originales de la tierra o personas que compran la tierra para colocarlo en el fideicomiso.

### 2. Los síndicos o la junta de síndicos administran

la propiedad y proteger su misión. Seleccionado para su alineación con la misión y los objetivos del fideicomiso de tierras, los fideicomisarios se aseguran de que la propiedad se conserva de acuerdo con a ellos. A lo largo de los años, los fideicomisarios salientes son reemplazado por los entrantes, por lo que la confianza puede continuar a perpetuidad.

### 3. Los beneficiarios son las personas y/o

plantas y animales que viven en o de otra manera beneficiarse de la tierra. Para una naturaleza salvaje preservada, los beneficiarios son sus plantas y animales y los humanos que recorren sus senderos; por un proyecto de vivienda asequible los beneficiarios son las personas que viven allí.

Los donantes, fideicomisarios y beneficiarios pueden todos ser las mismas personas. Los fundadores de Dancing Rabbit compraron su propiedad a través de su 501(c)2 entidad de fideicomiso de tierras (haciéndolas funcionalmente equivalente a los donantes de un fideicomiso de tierras), son miembros de su consejo de administración y se benefician de vivir en la tierra y disfrutarla.

Las organizaciones sin fines de lucro 501(c)3 y 501(c)2 son las más a menudo se usa para fideicomisos de tierras. El 501(c)2 tiene título real de la tierra y otorga a los beneficiarios arrendamientos renovables a largo plazo a un precio razonable. Tarifa.

Los donantes pueden traspasar su propiedad a una organización de fideicomiso de tierras existente en su región, que sirve como fideicomisario para ese y otros lazos de propiedad. A veces los donantes tienen derecho a vivir sus vidas en la tierra, por ejemplo, si donaron su granja familiar a un fideicomiso de tierras para ser preservada como tierra de cultivo. Otros donantes podrían

## 196 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

donar su tierra como un área silvestre, en cuyo caso no vivirían allí. El donante recibe una deducción fiscal única por el valor de tasación de la propiedad. En muchas circunstancias, se requiere que los donantes paguen de \$5,000 a \$10,000 o más al fondo legal del fideicomiso de tierras, para que la organización pueda proteger legalmente la propiedad de cualquier amenaza futura a su uso obligatorio.

O las personas pueden crear su propio fideicomiso de tierras y actuar como sus únicos fideicomisarios, en cuyo caso se denomina "fideicomiso de tierras privado". Fideicomisos de tierras privadas **puede ser revocable o irrevocable. si es revo**

able, los donantes pueden cambiar de opinión y desarrollar o vender la propiedad para otro uso.

Una vez que la tierra se coloca en un fideicomiso de tierras, puede ser difíciles de usar como garantía para préstamos bancarios.

La tierra también se puede preservar mediante la creación de una servidumbre de conservación, una restricción legal adjunta a su escritura que limita todo uso futuro de la tierra a un propósito específico, como proteger tierras de cultivo, humedales, áreas silvestres, etc. Sowing Circle creó una "servidumbre orgánica", posiblemente la primera de su tipo, para preservar a perpetuidad sus dos jardines famosos localmente como administrados orgánicamente.

### Fideicomisos de tierras comunitarias: un Decisión irrevocable

Un fideicomiso de tierras comunitarias está diseñado para establecer un consejo de administración más fuerte y más amplio que los de un fideicomiso de tierras privado. Si bien un tercio de los fideicomisarios de un fideicomiso de tierras comunitarias pueden vivir en la tierra (a través de contratos de arrendamiento con el fideicomiso de tierras comunitarias), dos tercios de los fideicomisarios deben vivir en otro lugar (no estar "desinteresados"), sin recibir ningún beneficio directo de la propiedad. tierra. Esto asegura que cualquier donante o beneficiario que también sea fideicomisario no pueda cambiar de opinión sobre el propósito o la misión del fideicomiso, o desarrollar la tierra para algún otro propósito, o venderla.

Teniendo la mayoría de sus patrones de la

la comunidad más amplia sirve para garantizar la misión del fideicomiso de tierras comunitarias, porque teóricamente son más objetivos y no están en posición de verse tentados a obtener ganancias financieras de cualquier cambio en el uso de la tierra.

Los fideicomisos de tierras comunitarias son irrevocables, lo que significa que los propietarios originales de la tierra no pueden retirarla del fideicomiso una vez que la han donado. Al igual que con los fideicomisos de tierras privados, una vez que la tierra se coloca en un fideicomiso de tierras comunitarias, no es probable que se utilice como garantía para préstamos bancarios.

Los fideicomisos de tierras privadas, y especialmente los fideicomisos de tierras comunitarias, son opciones para los fundadores que desean asegurarse de que el propósito original de su comunidad y su tierra continúe sin cambios en las generaciones futuras, inalterado por los requisitos posteriores de dinero rápido, pérdida de compromiso o conflictos de personalidad. entre los miembros.

### Para Comunidades del "Tesorería Común" — 501(d) Corporaciones sin fines de lucro

Originalmente diseñadas para los Shakers y otras "Asociaciones religiosas y apostólicas" en la década de 1920, las organizaciones sin fines de lucro 501(d) ofrecen exenciones fiscales para las comunidades religiosas de tesorería común que realizan negocios para el beneficio común de sus miembros. Los 501(d) también son utilizados por comunidades no religiosas de ingresos compartidos, cuyos miembros trabajan en uno o más negocios comunitarios y que satisfacen las necesidades materiales básicas de los miembros: alimentos, vivienda, estipendios mensuales, etc. (Nuevamente, para el IRS, "religioso" y "apostólico" no necesariamente significa una religión tradicionalmente reconocida; las comunidades con creencias espirituales alternativas o creencias seculares se han convertido en 501(d).) El estado fiscal 501(d) fue creado originalmente para grupos que habían hecho un "voto de pobreza", pero Twin Oaks en Virginia desafió con éxito este requisito y el IRS ya no lo requiere.

Algunas comunidades, como Twin Oaks y las comunidades huteritas, usan un 501(d) para poseer su tierra, así como sus negocios. Otras comunidades son propietarias de sus propiedades con uno de los otras entidades legales, pero un grupo más pequeño de miembros: una subcomunidad dentro de la comunidad — usar un 501(d) para tener su propio negocio de participación en los ingresos. Abundant Dawn, por ejemplo, posee su terreno con una entidad sin ánimo de lucro no exenta, pero Tekiah, una vaina (subcomunidad) de Abundante Dawn, opera su hamaca compartida y negocios de huerta con un 501(d). Baile Rabbit posee su tierra con una organización sin fines de lucro 501(c)2, y Skyhouse, una subcomunidad, opera Skyhouse Consulting, una empresa de programación informática y negocio de diseño de sitios web, como 501(d). (Él Inicialmente, el IRS tenía algunas dudas sobre La petición de Skyhouse de ser gravada como 501(d), porque un negocio de teletrabajo de alta tecnología con profesionales calificados y bien pagados no era nada como los fabricantes de hamacas o los granjeros huteritas que estaban acostumbrados. Pero los miembros de Skyhouse demostraron que estaban tan dedicados a la distribución de ingresos, principios de tesorería común como cualquier otro. otro grupo, y el IRS otorgó el estatus.)

## Ventajas de 501(d) sin fines de lucro

La principal ventaja de un 501(d) es el impuesto sobre la renta ahorros. La renta imponible de un 501(d) se divide en partes iguales y se "transfiere" a cada miembro como si estuviera declarando impuestos individuales devoluciones (como en una LLC o sociedad). Por ejemplo, si un grupo tuviera 10 miembros y ganara \$100,000 un año, cada uno sería asignado \$10,000 como ingreso imponible (a pesar de que en realidad no lo recibiría). Divididos así, la tasa de impuestos es mucho más baja que si fuera una suma global. Un 501(d) también puede optar por no pagar impuestos de trabajo por cuenta propia, que a menudo es hasta 15 por ciento de los ingresos anuales.

Dependiendo del monto de los ingresos anuales de la comunidad y de cuántos miembros tiene (y si decide no pagar el impuesto sobre el trabajo por cuenta propia), la cantidad asignada a cada miembro de la comunidad puede no ser suficiente para justificar tributar, lo que ocurre la mayoría de los años con Subcomunidad Skyhouse en Dancing Rabbit. Sin embargo, si una comunidad 501(d) tiene una alta ingresos y pocos miembros, entonces la cantidad transmitido a cada miembro puede ser alto suficiente para pagar impuestos, lo que también ha sucedido con Sky House. En este caso, la comunidad paga los impuestos en nombre del miembro.

Si la comunidad elige no pagar el impuesto sobre el trabajo por cuenta propia, nunca obtendrán el Seguro Social. beneficios y debe establecer algún tipo de fondo de retiro y cuidar a sus miembros a medida que envejecen. Los grupos 501(d) pueden pagar voluntariamente impuesto sobre el trabajo por cuenta propia para conservar el acceso a Social Seguridad.

Una organización sin fines de lucro 501(d) puede participar en cualquier tipo de negocios, pasiva o activa, religiosa o secular, ya que el IRS no hace distinción entre ingreso relacionado o no relacionado para un grupo con este Situación fiscal. Un 501(d) puede participar en cualquier tipo de actividad política, como cabildeo, apoyo candidatos, o abogando públicamente por causas políticas. Sin embargo, las donaciones a una comunidad 501(d) no son deducibles de impuestos, como donaciones a 501(c)3

las organizaciones sin fines de lucro son.

Las comunidades organizadas como 501(d)s pueden elegir a sus miembros entrantes y salientes los miembros pueden o no recibir acciones cuando se van, dependiendo de los acuerdos internos de la comunidad.

## Desventajas de 501(d) sin fines de lucro

Para utilizar el estado fiscal 501(d), la comunidad debe ser "reparto de ingresos" en el sentido de que comparten ingresos no sólo de los negocios de la comunidad, sino

## 198 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

también de cualquier trabajo externo, inversiones u otras formas de ingresos. Sin embargo, si un porcentaje sustancial de los ingresos de la comunidad se deriva de salarios externos u otras fuentes, el IRS puede rescindir o denegar el estado 501(d). (Desafortunadamente, el IRS no ha definido claramente lo que significa "sustancial", por lo que sigue siendo un área gris). Por esta razón, Twin Oaks le pide a los miembros que tienen activos importantes, como bienes raíces, valores o cuentas de ahorro, que coloquen estos en un fideicomiso por la duración de su membresía comunitaria.

Los miembros de Meadowdance en Vermont son "reparto de ingresos" en el sentido de que trabajan en empresas de propiedad comunitaria, agrupan los ingresos de la empresa en una fuente común y satisfacen sus necesidades materiales básicas. Pero, como se mencionó anteriormente, tienen una economía híbrida: cada miembro es libre de gastar dinero de los activos existentes y puede

gane dinero extra trabajando más horas en los negocios de la comunidad o trabajando medio tiempo fuera de la comunidad. Meadowdance no califica para un estado fiscal 501(d) ni quiere estar limitado por los requisitos de un 501(d), por lo que son dueños de sus negocios como Sociedades de Responsabilidad Limitada.

La organización sin fines de lucro 501(d) no se aplica a la mayoría de las comunidades, pero si su grupo planea compartir los ingresos de las empresas comunitarias y satisfacer la mayoría de las necesidades materiales de sus miembros, puede ofrecer una forma ideal de ahorrar en impuestos.

En la Parte Tres, regresaremos a la esencia del crecimiento de una comunidad saludable: las "habilidades de la gente".

Parte tres:  
prosperando en comunidad



— Enriqueciendo el suelo



# capitulo 17

## Comunicación, proceso y trato con Conflicto: el corazón de una comunidad saludable

LARRY KAPLOWITZ y su esposa

CUANDO

Karin se mudó a Lost Valley en 1994, llegaron unas semanas después de que más de la mitad de los miembros se mudaran por varios motivos personales no relacionados con la comunidad. Los cuatro miembros restantes necesitaban desesperadamente ayuda para el negocio del centro de conferencias de la comunidad y llamaron a nuevas personas. Larry y Karin fueron parte de diez recién llegados que se unieron en respuesta. La rápida rotación fue difícil para todos.

"Aquí, de repente, estábamos diez de nosotros; entusiasta, lleno de nuestras propias esperanzas e ideas, heridas y defensas, y relativamente corto en el tipo de experiencia que se necesita para hacer que la vida en comunidad funcione", recuerda Larry. "La cultura de la comunidad de Lost Valley, tejida con delicadeza durante los años anteriores, no pudo sobrevivir a la embestida. Empezamos a hundirnos en malentendidos, resentimientos y conflictos."

"Dentro de un año, el conflicto prácticamente nos había paralizado. En nuestras reuniones de negocios semanales, donde tomamos decisiones por consenso, casi todas las ideas o iniciativas nuevas, si no se rechazaban por completo, se resistían o se socavaban. Algunas personas se habían vuelto tan incómodas entre sí que hacían todo lo posible para evitar cruzarse.

caminos. Los resentimientos hervían a fuego lento, pero rara vez se expresaban directamente, excepto en ocasionales estallidos de ira. A veces, la tensión era tan espesa que sentíamos que nos ahogábamos".

Eventualmente, las personas que estaban más en desacuerdo entre sí abandonaron la comunidad y las cosas mejoraron un poco. Pero la experiencia había dejado a la gente sintiéndose herida, desanimada y cautelosa. Durante el año siguiente, Lost Valley no aceptó nuevos miembros. La gente hizo lo suyo y trató de mantenerse fuera del camino de los demás.

"Para el verano de 1996, todos estábamos frustrados, insatisfechos y considerando irnos". dice Larry. "Acordamos que si íbamos a sobrevivir como comunidad, necesitábamos un cambio importante, lo que significaba que tendríamos que enfrentar nuestros problemas difíciles directamente".

Por casualidad, se enteraron del entrenamiento de Naka-Ima. Una frase japonesa que significa "aquí ahora", Naka-Ima es un método de sanación interpersonal diseñado para ayudar a las personas a revelarse honestamente y conectarse profundamente entre sí. Así que la gente de Lost Valley se inscribió.

"Al final del entrenamiento de fin de semana", recuerda Larry, "los obstáculos que todos tuvimos en el camino de ser claros, compasivos y honestos con cada uno

## COMUNICACIÓN, PROCESO Y TRATAMIENTO DE CONFLICTOS 201

otros parecían haberse disuelto, dejando una habitación llena de seres radiantes. Sabíamos que el 'resplandor' vendría y se iría, y que nuestros obstáculos, defensas y heridas continuarían haciéndonos estragos. Pero ya no tenían el mismo poder sobre nosotros. A medida que integramos lo que habíamos experimentado durante las próximas semanas y meses, nos volvimos cada vez más honestos entre nosotros. Empezamos a tomarnos el tiempo para detenernos y abordar los problemas, los conflictos y las heridas. Empezamos a hacer espacio el uno para el otro para expresar nuestros sentimientos".

Para salvar a su comunidad del continuo estancamiento y declive, los miembros de Lost Valley adoptaron lo que yo llamo un "buen proceso": habilidades de comunicación y otras técnicas que ayudan a las personas a sentirse conectadas y permanecer conectadas. Al igual que una gran propiedad comunitaria y una economía interna saludable, el "buen proceso" es otra base para una comunidad sostenible. Aprender buenas habilidades de proceso nutre el suelo de una comunidad saludable. *No* aprenderlos es otra trampa para conflicto estructural.

### El efecto "pulidor de rocas"

La mayoría de las personas atraídas por la comunidad intencional buscan una forma de vida más armoniosa y conectada que la de la sociedad en general. Pero no podemos simplemente desear que exista. Si queremos vivir una vida mejor en comunidad, tenemos que hacer las cosas de manera diferente allí.

La mayoría de nosotros no nos damos cuenta de que nuestra sociedad en general es disfuncional porque solo somos nosotros mismos, haciendo lo que hacemos habitualmente, pero multiplicados y magnificados por millones de personas. Cuando vemos gobiernos o corporaciones que utilizan conductas manipuladoras, controladoras o punitivas (a través de amenazas, ataques terroristas o guerra abierta), nos asusta y nos disgusta. Pero cuando nosotros mismos hacemos las versiones a pequeña escala de estas mismas estrategias, no lo vemos. Podemos vilipendiar a los "pulidores de rocas"

pero ¿qué pasa con nuestra propia elección de palabras y tono de voz esta mañana con nuestra pareja o hijo? Aquellos de nosotros que pensamos que hacemos estos comportamientos menos a menudo somos los que más los hacemos. Cuanto más espirituales imaginamos que somos, más difícil es verlo.

Esta es la razón por la que un buen proceso es tan importante para la comunidad. Para que la vida en comunidad sea mejor que antes, *tenemos* que ser mejores que antes. De hecho, necesitamos buenas habilidades de proceso cuando estamos involucrados en la comunidad, ya que el proceso comunitario tiende a desencadenar un crecimiento espiritual y emocional más rápido de lo normal. El "crisol de la comunidad" tiende a magnificar y reflejar nuestras propias actitudes y comportamientos más destructivos o alienantes. Nos convertimos en espejos de aumento el uno para el otro. Cuanto más nos desagradan estas actitudes y comportamientos en otros miembros de la comunidad, más probable es que los tengamos en nosotros mismos (o solíamos tenerlos), aunque no nos demos cuenta.

Cuanto más critiquemos a otras personas por ellos, es más probable que nos estemos condenando inconscientemente a nosotros mismos por hacer lo mismo.

Las interacciones cercanas y frecuentes con otros miembros de la comunidad sobre cómo viviremos y trabajaremos juntos tienden a evocar algunos de nuestros peores y más destructivos comportamientos. Y potencialmente, puede curarlos. A esto lo llamo el efecto "pulidor de rocas". Las rocas en una secadora de rocas primero se desgastan y luego se pulen entre sí. Al formar grupos comunitarios y comunidades, nuestras asperezas a menudo se sacan a relucir y luego se suavizan por el contacto frecuente con los demás. Pero el efecto pulidor de rocas puede ser tan doloroso que expulsa a algunas personas del grupo, o el grupo se llena de conflictos y se disuelve.

A través de un buen proceso comunitario podemos hacer que el "efecto pulidor de rocas" sea más consciente.

## 202 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

En lugar de sufrir impotentes, podemos utilizar la comunidad como una poderosa oportunidad para el desarrollo personal. crecimiento. El proceso de compartir recursos y tomar decisiones cooperativamente en comunidad - y ya no ser capaz de salirse con la suya nuestros comportamientos habituales, es una llamada de atención a la alma. Community nos ofrece la oportunidad de finalmente crecer.

### Nutriendo relaciones sostenibles

"En Lost Valley aprendimos que una comunidad sostenible debe basarse en relaciones sostenibles, relaciones que dan más de lo que dan.

tomar, que nos nutren, animan e inspiran", dice Larry Kaplowitz. "Tales relaciones son un fuente continua de energía. nos apoyan en llegar a ser completamente nosotros mismos".

Como era de esperar, los mismos tipos de comunicación y habilidades de proceso que mejoran las relaciones amorosas hacen lo mismo en la comunidad: compartir desde el corazón, escuchándonos profundamente, decir verdades difíciles sin hacer que cada uno

otro mal. Esto incluye hablar y percibir a los demás de manera que nos permita permanecer en relaciones beneficiosas con ellos mientras discutimos incluso los temas más delicados.

Aquí hay algunas "buenas habilidades de proceso" que las comunidades usan a menudo para crear relaciones sostenibles:

**Hablar más conscientemente** . Esto implica hablarse unos a otros en formas que tienden a aumentar, en lugar de disminuir, el nivel de armonía y bienestar entre las personas. Cuando la comunicación es lo suficientemente "limpia", las personas se sienten seguras de que pueden hablar entre ellos sobre cualquier cosa, incluso desacuerdos o temas delicados, y todavía se sienten buena voluntad y conexión. Estos incluyen el uso de "I" en lugar de mensajes de "tú", comprobando suposiciones, describiendo sentimientos con palabras de sentimientos reales ("enojado", "preocupado") en lugar de palabras de reproche ("criticado", "manipulado"), y usar un lenguaje neutral para describir comportamientos en lugar de caracterizar negativamente a las personas.

Las habilidades de comunicación más efectivas que he encontradas son las de Marshall Rosenberg. Proceso de comunicación no violenta, que ayuda las personas se hablan entre sí de maneras que le dicen a la verdades más profundas al mismo tiempo que realiza la buena voluntad y profundizando su conexión. Muchos recursos son disponibles para aprender estos y otros bienes básicos habilidades de comunicación (ver Recursos).

Se necesita tiempo, energía y voluntad para cambiar. las formas en que habitualmente hablamos con la gente, de modo que nuestras conversaciones mejoran, en lugar de disminuir, nuestras relaciones Al principio, estos métodos pueden sentirse "antinatural." Es útil recordar que todas las habilidades de comunicación, incluidas las que usamos ahora, son comportamientos aprendidos, y podemos aprender otros nuevos.

**Creación de acuerdos de comunicación.** Conflicto pueden surgir debido a los estilos de comunicación y las normas de comportamiento muy diferentes que las personas

### EL EQUIPO DE PROCESO

Algunas comunidades, como Sharingwood Cohousing en estado de Washington, ayudar a mantener el bienestar en la comunidad estableciendo un equipo de consenso y proceso facilitadores cuyo trabajo es capacitar a facilitadores de reuniones, introducir métodos de proceso (círculos compartidos, trilla reuniones, la escala pública/privada, etc.), y mantener estar atento a posibles conflictos, intervenir cuando sea necesario. "Consiga a sus mejores facilitadores y a las personas más interesadas en el proceso", dice el facilitador del proceso de Sharingwood. Rob Sandelin. "Anímalos y dales fondos para capacitarse y recuperar buenas técnicas de proceso de vuelta al grupo. La inversión de tiempo y dinero en un buen proceso de grupo se amortizará con creces en la salud y el bienestar de la comunidad a largo plazo".

## COMUNICACIÓN, PROCESO Y TRATAMIENTO DE CONFLICTOS 203

traer a la comunidad de diferentes regiones, subculturas y entornos socioeconómicos. Entonces, algunos grupos acuerdan y escriben acuerdos explícitos de comunicación y comportamiento. Por ejemplo, ¿intervenir antes de que alguien haya terminado de hablar se considera una interrupción irrespetuosa o una conversación animada normal? ¿Llegar directamente al punto se considera respetuoso con el tiempo del otro o brusco y preventivo? ¿Usar malas palabras o expresiones de ira explícitamente sexuales no se considera gran cosa o está fuera de lugar? ¿Preguntar sobre los asuntos románticos, sexuales, financieros o de salud de cada uno se considera amistoso y creador de intimidad, o una invasión de la privacidad?

**Registros:** los registros pueden ocurrir antes de las reuniones de toma de decisiones o en reuniones separadas. Todos alrededor del círculo cuentan lo que está pasando en sus vidas en ese momento, sus sentimientos al respecto y quizás sus esperanzas y sueños al respecto. Nadie interrumpe ni responde: no hay simpatía, crítica ni consejo. Por lo general, hay un límite de tiempo, como cinco o diez minutos.

por persona.

Abundant Dawn permite de 15 a 30 minutos de tiempo de registro al comienzo de las reuniones de negocios para que los miembros se informen entre sí sobre lo que sucede que pueda afectar la forma en que se comunican en la reunión, así como cualquier evento que pueda afectar los asuntos de la comunidad en sí. "Si acabamos de enterarnos de que el padre de alguien murió esa semana, por ejemplo", dice la integrante Joy Legendre, "entonces todos sabremos por qué últimamente no ha sido el mismo".

Círculos para **compartir:** Los círculos para compartir también son a veces círculos de sabiduría, el proceso del bastón parlante, círculos para escuchar, compartir corazones o el proceso del consejo. Estas son sesiones en las que las personas comparten lo que es verdad para ellos y se escuchan unos a otros profundamente. Inspirado en la conversación de los nativos americanos.

stick, el propósito no es resolver problemas o tomar decisiones, sino explorar problemas y aprender juntos, compartir historias personales y acercarse unos a otros, o escuchar la verdad, el dolor o la alegría de todos sobre los problemas de la comunidad.

La gente suele sentarse en círculo. En el centro se colocan velas y objetos rituales, incluido un objeto pequeño como un bastón para hablar o una piedra. Una persona a la vez toma el bastón u objeto parlante y habla desde el corazón. Esto significa ser honesto y real, y permitir cualquier emoción que pueda surgir. Implica correr el riesgo de decir tu verdad sin saber cómo será recibida. Hablar desde el corazón a menudo abre la puerta para que otros hagan lo mismo.

Al igual que en el proceso de registro, todos escuchan respetuosamente y nadie comenta (aunque en los grupos que siguen las tradiciones de los nativos americanos, la gente suele decir "¡jo!" si las palabras del orador les han conmovido profundamente). Cuando el orador termina, el bastón parlante u objeto ritual se devuelve al centro y allí se hace un breve período de silencio. La siguiente persona movida a hablar lo hace, y luego otras, hasta que todos los que deseen hablar hayan tenido su turno. No todas las personas necesitan hablar. En algunos círculos de intercambio nadie habla dos veces; otros grupos alientan a las personas a hablar dos o tres veces.

En otra versión de este proceso, cuando cada orador termina, el objeto ritual se pasa a la persona de la izquierda, que habla a continuación, y así sucesivamente alrededor del círculo. Algunos grupos dan la vuelta por lo menos tres o cuatro veces, y cada persona toma de uno a tres minutos cada uno.

Las raíces del conflicto: necesidades emocionalmente cargadas "La mayoría de las veces ya no nos resistimos al conflicto, ni lo ignoramos, ni tratamos de pasar de puntillas alrededor de él", dice Larry Kaplanowitz. "Hemos llegado a verlo como una oportunidad.

## 204 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

para identificar nuestros patrones, para descubrir y sanar nuestros viejas heridas y angustias. Normalmente estamos dispuestos a detener lo que estamos haciendo y abordar el conflicto, llegar a la raíz de ella, y límpiala.

“Pero hemos aceptado que no es un instante proceso, ni uno ordenado. Los patrones de toda la vida no renunciar al fantasma sin luchar. Algunas veces nosotros recurrir a nuestra negación y evitación durante días

y semanas hasta que se vuelve insoportable, pero eventualmente alguien siempre reúne suficiente coraje o molestia de gritar ‘¡Basta!’”

Consultor de procesos comunitarios Laird Schaub define el conflicto como al menos dos personas tener diferentes puntos de vista sobre algo, con al menos uno de ellos teniendo un emocional cargo sobre el asunto. El conflicto también parece ser un

### CINCO MANERAS DE RESPONDER AL CONFLICTO

**1. Ignóralo y suprimelo.** Rara vez un consciente elección, sino más bien un patrón de evitación de por vida, este respuesta erosiona la calidad del bienestar en un grupo. Es posible que sus miembros no noten los resentimientos enterrados que se acumulan con el tiempo, pero los visitantes ciertamente será. “¿Por qué este grupo se siente tan pesado?” Y como tratar de aplastar pelotas de playa empujándolas debajo de la alfombra, el conflicto ignorado siempre aparece en alguna parte.

**2. Déjalo.** Deja el tema, deja la habitación, deja el grupo o la comunidad. Otro popular, sobre todo elección inconsciente, esta suele ser una situación de perder/perder, tanto para la persona como para el grupo.

**3. Salta agresivamente.** Algunas personas prosperan en conflicto y disfrutar de lo emocionalmente vivos que se sienten cuando pelea con otros. Pueden anhelar emociones intensidad; o creer que la crítica agresiva es equivalente a “ser honesto”. Ellos pueden querer inconscientemente para recrear una experiencia negativa pero familiar de Niñez temprana. Algunas personas pueden no experimentar sus sentimientos conscientemente, por lo que gritar a los demás se pone en contacto con la ira reprimida, y se siente genial dejarlo salir. Otras personas solo pueden sentirse conectadas con alguien una vez que han tenido una pelea, como si están probando la solidez o la fuerza de alguien antes pueden confiar en ellos. Al saltar a la gente en conflicto

pueden satisfacer sus propias necesidades de vitalidad, autenticidad, curación, conexión o confianza, pero su estrategia de luchar con las personas para satisfacer estas necesidades puede impulsar a otros. fuera de la habitación y fuera del grupo.

**4. Cambia cómo te sientes al respecto.** En esta respuesta a los conflictos, los trastornos emocionales se consideran oportunidades para el crecimiento personal y el desarrollo espiritual. No abordas los problemas que te molestan, sino que vas profundamente en cualquier ira, miedo o tristeza como resultado de la problema con el fin de liberar estos sentimientos y entrar en un estado de tranquilidad. Esto puede empoderar a los miembros individuales y ciertamente previene confrontaciones airadas en el grupo, pero no necesariamente empodera al toda la comunidad o ayudar a crear relaciones sostenibles. Gary puede seguir haciendo sonar su música a todo volumen en 3:00 am y molestar a todos los demás, no importa que te hayas iluminado debido a eso.

**5. Utilizar el conflicto para fortalecer la comunidad.** Por último, puede utilizar el conflicto para generar más comprensión y conexión, y realizar cambios en comportamiento para mejorar la forma en que todos se llevan bien, en En otras palabras, utilicelo como parte de un “buen proceso”. Bien manejado, lidiar con el conflicto puede hacer que una comunidad sea más fuerte, más conectada y alegre en el largo plazo

proceso de varias capas. En la superficie pueden parecer tratarse de diferencias en ideologías, prioridades y valores, especialmente sobre temas comunitarios tan controvertidos como los niños, la comida, el trabajo, los requisitos y mascotas. Pero debajo de esa capa, parece tratarse de miedo, culpa o resentimiento, y debajo de eso, profundos anhelos desde la primera infancia para ciertas necesidades humanas básicas - para la aceptación, aprobación, control, amor, etc.

Los psicólogos reconocen que además de la física, las necesidades de comida, agua, calor, etc., ciertas necesidades emocionales deben ser satisfechas para que los bebés y los niños se conviertan en adultos emocionalmente sanos. — incluyendo crianza, afecto, amor, aceptación, empatía, conexión, ser valorado y ser respetado, por nombrar algunos. Cuando un bebé o el niño no experimenta la crianza y el afecto en cantidades adecuadas, por ejemplo, estas necesidades pueden ser cargadas mucho porque están asociadas con el dolor de la pérdida, que crea el miedo inconsciente de que la persona nunca tendrá suficiente crianza o afecto. Por lo tanto, el dolor enterrado de las necesidades emocionales no satisfechas hace mucho tiempo pueden desencadenar un conflicto en la comunidad 20, 30 y 40 años después.

Tener profundamente enterrado emocionalmente cargadas necesidades no es el problema. El problema es creer que en algún nivel esa comunidad satisfará de alguna manera estas necesidades. La *demanda* secreta y silenciosa de esa comunidad u otros miembros de la comunidad debe proporcionar lo que parece faltar, agrega un vanguardista del conflicto. Por eso los argumentos sobre lo que en la superficie parecen ideologías, prioridades, o valores, pueden ser tan intensos. *puedo* \_ asumir que comunidad significa valorar la inclusión (porque necesitaba desesperadamente que me aceptaran como niño y no lo entendió); puede suponer que comunidad significa libertad para que cada uno de nosotros haga lo que *quiera* . cosa (porque necesitabas desesperadamente autonomía de niño y no lo entendía). Entonces terminamos teniendo peleas feroces sobre lo que significa "comunidad".

¿Qué podemos hacer al respecto? podemos desarrollar buena comunicación y habilidades de proceso, aprender a aceptar y dar la bienvenida a la retroalimentación y corregir el curso cuando sea necesario, encontrar formas de sanar nuestros problemas individuales, y tratar constructivamente con el conflicto cuando surge.

## Gran Herido, Gran Voluntad

"Hemos aprendido que son las pequeñas cosas, las heridas menores, los pequeños resentimientos, los pequeños juicios mutuos, que de manera sutil pero generalizada socavan y limitan el grado de bienestar en nuestras relaciones", dice Larry Kaplowitz.

"Incluso un pequeño grado de desconfianza puede impedirnos de ser realmente abiertos el uno con el otro. sin aclarar, esto puede caer rápidamente en espiral hacia la desconexión, la evasión, más resentimiento y conflicto".

Aclarar estos problemas a menudo implica ofrecer comentarios, con lo que me refiero a decirle a alguien sobre algo que hicieron o dijeron y cómo te afectó negativamente.

## COVIVIENDA Y CONFLICTO

Los fundadores de covivienda tienden a sobresalir en la logística de formar una comunidad: adquirir terrenos y financiamiento, y lidiando con el desarrollo, pero tienden a tropezar con comunicación interpersonal, convirtiéndose a menudo envueltos en un conflicto intratable una vez que se mudan a sus edificios bellamente construidos. Sin embargo, los fundadores de comunidades que no son de covivienda a menudo tropiezan con obstáculos comerciales y financieros, pero parecen instintivamente valorar el buen proceso y las habilidades de comunicación. (Fundadores de comunidades de covivienda construidas más recientemente, sin embargo, parecen más conscientes de que la conexión humana es tan importante como el préstamo de construcción.) Ciertamente necesitamos ambos conjuntos de habilidades! Esperemos que los miembros de las comunidades de covivienda y no covivienda aprendan unos de otros, y todos saldremos beneficiados.

## 206 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Muchas personas atraídas por la comunidad tienen tantas necesidades insatisfechas altamente cargadas que se desencadenan fácilmente en el dolor, la ira y la actitud defensiva. Dan retroalimentación de manera brusca e inexperta y se resisten a cualquier retroalimentación que otros intenten ofrecerles. Tienen lo que yo llamo "alto grado de herida". Sin embargo, otros atraídos por la comunidad, igualmente heridos, también están dispuestos a hacer lo que sea necesario para curarse a sí mismos y aprender buenas habilidades de proceso. Tales personas tienen lo que yo veo como "gran voluntad y gran maldad". Aunque lidiar con comentarios críticos es difícil, a menudo aprenden buenas habilidades de comunicación lo suficientemente bien como para dar comentarios con compasión y desarrollan suficiente autoestima para escuchar y considerar detenidamente cualquier comentario negativo ofrecido por otros. A menudo se convierten en los mejores facilitadores, consejeros y mediadores de la comunidad.

Sin embargo, antes de abordar el arte de dar y recibir retroalimentación, examinemos algunos tipos comunes, así como algunas fuentes comunes, de conflicto comunitario.

Siete tipos de conflictos comunitarios Nosotros  
Ojalá lo hubiéramos dejado atrás

He aquí cómo ciertos comportamientos y actitudes habituales del "viejo paradigma", la "cultura dominante" se expresan a menudo cuando se trasplantan a la comunidad intencional. Podemos comenzar a dismantlar estos comportamientos en nosotros mismos al darnos cuenta primero de que si queremos vivir de manera más sostenible y armoniosa en comunidad que en la cultura dominante, ¡también tenemos que cambiarnos a nosotros mismos!

**1. Síndrome del Fundador (I).** Asignar inconscientemente roles de padres y figuras de autoridad a los fundadores y representar la rebelión adolescente y los problemas de identidad propia al resentir, socavar y/o desafiar la sabiduría o experiencia de los fundadores de la comunidad, y/o la validez o relevancia.

de los valores, la visión o el propósito de la comunidad.

**2. Síndrome del Fundador (II).** Los fundadores se aferran a una autoimagen inconsciente como padres o figuras de autoridad; asumir un estatus más sabio, superior o más privilegiado que otros miembros; y resentir, socavar o desafiar cualquier esfuerzo por cuestionar la autoridad de los fundadores u ofrecer innovación, nuevas perspectivas o cambios a la comunidad.

**3. Abuso visionario.** Cuando los fundadores dinámicos, enérgicos y visionarios, ardiendo en una misión espiritual, ambiental o de justicia social, trabajan horas extenuantes en condiciones primitivas, estrechas, incómodas o que ponen en riesgo la salud, y esperan felizmente que todos los miembros, pasantes y aprendices hagan lo mismo. Relacionado con eco-macho, más sostenible que tú, campground macho ("Todos vivimos en tiendas de campaña durante tres años sin calefacción, electricidad o agua corriente, y tú también deberías hacerlo"), y com munity macho ("La comunidad no es para cobardes : *podemos* tomarlo, ¿puedes tú?").

**4. Violar los acuerdos comunitarios.** El resentimiento y la erosión de la confianza de la comunidad que ocurren cuando unas pocas personas no siguen los acuerdos y políticas de la comunidad de manera consistente, mientras que otros los siguen y los respetan.

**5. Dejar que la gente se salga con la suya violando los acuerdos comunitarios.** El resentimiento adicional, la erosión de la confianza y la ruptura del bienestar de la comunidad que se produce cuando no se pide a un miembro que ignore los acuerdos y, por lo tanto, continúa sin cumplirlos. Por defecto, la persona se convierte en una especie de comunidad aristócrata con el privilegio de vivir fuera de las reglas normales.

A menudo perpetuado por el poder interpersonal desequilibrios

## 6. Desequilibrios de poder interpersonales (en comparación con "estructurales").

Conflicto, resentimiento y la ruptura de la confianza en la comunidad cuando algunos miembros tienen más poder que otros debido a comportamientos que otros se muestran reacios o temen enfrentar. Estos pueden incluir:

- *Poder de intimidación*: emanación habitual de ira, ira reprimida, "pánico-ira" e intensidad ardiente; hablar bruscamente o con dureza, dar órdenes a la gente, criticar a la gente con frecuencia y, a veces, insultar y gritar a la gente.

La persona con poder de intimidación ejerce poder sobre otros miembros porque es difícil reunir el coraje o la energía para estar en desacuerdo con sus opiniones o pedirles que cambien su comportamiento.

Las personas pueden haber intentado muchas veces pedir un cambio y se han dado por vencidas, o la persona ahora es menos agresiva como resultado de comentarios anteriores y otros están demasiado agotados para pedir más cambios, o la persona también ofrece cualidades tan beneficiosas que otros se resignan a tener una bendición mixta y lo dejan pasar. • *Socavar el*

*poder*: "Hablar mal", desacreditar y socavar el comportamiento y/o el carácter de otra persona ante otros miembros de la comunidad; asumir lo peor de los motivos de la persona objetivo y luego criticar esos motivos a los demás ("Él solo está tratando de estafarnos", "Ella solo está tratando de controlar a todos"); no distinguir entre los propios miedos sobre la persona y la realidad objetiva; no hablar de estas preocupaciones con la persona objetivo o establecer una mediación de terceros. La persona que socava ejerce poder sobre los demás en la comunidad porque opera detrás

las espaldas de las personas, y otros son reacios a expresar su preocupación por este

comportamiento por temor a que sean el próximo

objetivo. • *Poder hipersensible*: Reaccionar incluso a comentarios o solicitudes de cambio redactados con suavidad como si se tratara de un ataque personal intolerable; estar visiblemente molesto cuando otros no están de acuerdo con las opiniones o creencias de uno; respondiendo con tanta actitud defensiva y autojustificación que la gente se da por vencida: "No puedes decirle *nada a Reginald*". Esto ejerce poder sobre otros miembros de la comunidad porque nadie tiene la energía o la paciencia para lidiar con el alto nivel de miedo y drama de esta persona. Las personas con poder hipersensible, como aquellas con poder intimidante o socavador, mantienen su poder sobre los demás porque rara vez reciben retroalimentación.

## 7. Asumir lo peor de los motivos de otras personas.

Resentirse y criticar a alguien no solo por lo que pudo haber hecho, sino también por los supuestos motivos del "peor de los casos" para sus acciones (Él está tratando de engañarnos", "Ella solo quiere intimidar a todos", "Él siempre está tratando de presumir") y usar estas suposiciones como prueba de la mala conducta o los defectos de carácter de la persona sin (1) darse cuenta de que son suposiciones, no hechos, y (2) no preguntarle a la persona si las suposiciones son verdaderas.

## Veinticuatro fuentes comunes de Conflicto comunitario

### "Conflicto estructural" Configuraciones

**1. Diferencias de visión y valores.** Argumentos sobre cómo se debe gastar el dinero, o cómo se debe asignar el tiempo y el trabajo, basados en diferentes valores o visiones sobre la comunidad. (Consulte el Capítulo 4.)



## 208 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### **2. Desequilibrios de poder “estructurales”.** Resentimiento

y la culpa que surge del poder real o percibido  
diferencias en términos de cómo se toman las decisiones

y quién los hace, o quién tiene más influencia

que otros en el grupo, ya sea por influencia persuasiva,  
experiencia o antigüedad en el

comunidad. (Consulte “Desequilibrios de poder interpersonal”,  
más arriba).

### **3. Reuniones agotadoras, divisivas o improductivas.** El

resentimiento y la ira de demasiado frecuentes,

reuniones demasiado largas o prolongadas que logran  
poco y no van a ninguna parte, o reuniones caracterizadas  
por resentimiento u hostilidad. (Consulte el Capítulo 6.)

### **4. Falta de información crucial.** Argumentos sobre

de quién es la culpa de que de repente nos detengamos  
nuestras pistas, o debe recaudar fondos inesperados

porque no investigamos adecuadamente algo

más temprano; por ejemplo, no saber que nuestro local  
las regulaciones de zonificación no permiten nuestra densidad  
de población planificada o viviendas agrupadas, o no saber que  
los inodoros de compostaje son ilegales en nuestro condado.

### **5. Recordar acuerdos verbales de manera diferente.**

Erupciones de resentimiento, culpa u hostilidad.

porque algunos miembros de la comunidad parecen estar

deshonesto o tratando de engañar a otros, porque

Todos recordamos nuestros acuerdos financieros o de otro tipo.  
diferentemente. No podemos simplemente buscar los acuerdos  
porque no los escribimos. (Ver

Capítulo 7.)

### **6. Sin acuerdos de comunicación o comportamiento.**

Malentendidos y resentimientos

porque los miembros del grupo tienen opiniones muy divergentes  
estilos de comunicación o normas de comportamiento.

¿Cuáles son nuestras normas sobre cómo las personas hablan entre sí?

otro, o expresar desacuerdo y fuerte

¿emoción?

### **7. No hay procesos de rendición de cuentas.** Resentimiento,

culpa y acusaciones voladoras porque algunos de nosotros  
no hicimos lo que dijimos que haríamos, y ciertos proyectos  
no pueden avanzar porque algunos

las tareas están inconclusas, lo que nos hace perder dinero o  
perder oportunidades importantes.

### **8. Sin criterios de membresía o de nuevo miembro**

**proceso de selección.** Resentimiento y desconfianza

surgiendo porque entra gente nueva que no comparte  
nuestros valores y visión, no se alinean con la cultura de nuestra

comunidad, o no pueden cumplir con nuestros objetivos financieros y  
requisitos laborales. (Consulte el Capítulo 18.)

### **9. Estar inundado con demasiados miembros nuevos a la vez.** Desorientación, agobio,

depresión, pérdida o pánico porque el “contenedor”

de nuestra historia, valores y cultura compartidos es

amenazados o dañados por la afluencia repentina de  
más personas de las que podemos asimilar fácilmente.

(Formando grupos comunitarios y comunidades  
es mejor agregar nuevos miembros lentamente).

### **10. Alta rotación.** Desorientación, agobio,

depresión y emociones asociadas porque también

un alto porcentaje de miembros están continuamente

ir y venir de la comunidad para establecer un sentido de sí  
misma. El centro no se sostiene;

no hay “allí” allí.

## Diferencias en Trabajo Planificación Estilos

### **11. Procesadores vs. Hacedores.** Conflicto entre

miembros del grupo que quieren procesar emociones o

aclarar puntos de procedimiento de reunión, y aquellos

que quieren centrarse en hechos, estrategias y “real”

cosas, pero que a veces anulan los sentimientos de otras  
personas o ignoran los procedimientos acordados.

### **12. Planificadores vs. Hacedores.** Tensión entre esos

que quieren recopilar hechos y datos y hacer

planes a largo plazo antes de tomar acción, y aquellos que quieren saltar y empezar.

### 13. Manifestantes espirituales versus físicos.

Irritación e impaciencia entre quienes quiere usar visualización, afirmación u oración como el principal medio para manifestar la comunidad, pero puede que no se sienta cómodo con los presupuestos, hipotecas, palas o herramientas eléctricas, y aquellas que quieren usar planes estratégicos, proyecciones de flujo de caja y equipos de trabajo como medio principal para manifestar la comunidad, pero son recelosos de "invisible cosa."

### 14. Diferencias en el procesamiento de la información.

Faltar al respeto, despedir o devaluar a las personas que pueden procesar la información de manera diferente (visualmente en lugar de auditivamente, en totalidades en lugar de paso a paso) paso a paso), o a un ritmo diferente al nuestro.

### 15. Diferencias en el estilo de comunicación.

Diferencias sociolingüísticas basadas en la región, etnia, subcultura, antecedentes socioeconómicos, género, o si un miembro ha vivido en comunidades durante décadas o acaba de llegar del convencional.

## Justicia Cuestiones

### 16. Desequilibrios laborales o desequilibrios percibidos.

Resentimiento hacia aquellos que trabajan con menos frecuencia o menos rigurosamente en proyectos comunitarios que nosotros hacer, o de lo que han acordado previamente.

**17. Problemas financieros.** Argumentos sobre quién es se espera que pague por qué, y si y cuándo el dinero puede ser reembolsado. Resentimiento y tensión por la relación entre la contribución financiera y la cantidad de influencia en la toma de decisiones.

**18. Problemas de escasez de tiempo.** Desacuerdos sobre la cantidad de tiempo invertido en reuniones y en tareas comunitarias versus. tiempo con la familia o hogar. Conflicto sobre los mejores momentos para programar reuniones o proyectos comunitarios para son convenientes para todos. discusiones sobre qué tan consistentemente los miembros de la comunidad deben contribuir al grupo y si está bien tomar descansos periódicos.

### 19. Desequilibrio de género y problemas de poder. Desequilibrios de poder y resentimientos si hay

considerablemente más miembros de un género que otro, o un género que domina algunas áreas, o un género constantemente bromeando, comportándose sugerentemente o dominando al otro.

## Vecino Cuestiones

**20. Normas de comportamiento.** Conflicto sobre lo que se considera un comportamiento aceptable en la comunidad; por ejemplo, en qué medida la gente podría intervenir en o restringir potencialmente inaceptable, inseguro o comportamiento destructivo de otras personas, sus hijos o sus animales. ¿Pueden los miembros de la comunidad solicitar cambios en el estilo de crianza de los hijos de los padres, o solicitar que otros restrinjan, entrenen o cercan a sus animales? ¿Cuáles son los estándares de comportamiento aceptable fuera de la comunidad, donde la comportamiento podría reflejarse en la comunidad?

**21. Cuestiones de límites.** Tensión sobre lo que hacen los miembros de la comunidad en sus terrenos, en su casas adyacentes, o espacios comunes compartidos, que puede ser visto u oído por otros, incluyendo lo que los ruidos pueden ser demasiado fuertes o molestos para los demás durante ciertas horas o qué objetos físicos podrían ser una molestia para los demás. ¿Qué comportamientos, tales como disciplinando a los niños, teniendo fuertes discusiones, sacrificar ganado, beber, consumir drogas, desnudez, muestras de afecto o expresión sexual

## 210 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

— están bien para que algunos los escuchen o vean están bien y cuáles están “sobre la línea”. ¿Hasta qué punto pueden los miembros de la comunidad tomar prestados los artículos personales de los demás sin preguntar? ¿Qué grado de toque físico juguetón, afectuoso o sensual es bienvenido para algunos y no bienvenido para otros?

**22. Cuestiones de cuidado y mantenimiento.** Conflicto sobre las normas para el cuidado y mantenimiento de equipos o herramientas de propiedad conjunta, y quién es responsable.

**23. Cuestiones de limpieza y orden.** Tensión sobre los estándares de limpieza en las salas comunes y la limpieza de los artículos de uso conjunto y cómo se almacenan, particularmente en cocinas y baños, y quién es responsable.

**24. Problemas de estilo de vida.** Conflicto que surge de artículos que algunos miembros pueden poseer o actividades que pueden disfrutar en privado (fumar, licor, drogas, armas, pesticidas y comer carne) que pueden no ser un gran problema para algunos pero perturbadores para otros. Conflicto sobre el grado en que las relaciones entre familias, parejas u hogares pueden ser asunto de otros miembros, como la disciplina de los padres o la falta de disciplina con los hijos, los matrimonios abiertos, las relaciones polifidelitas o las relaciones homosexuales o bisexuales. ¿Hasta qué punto la forma en que las personas se tratan entre sí en sus relaciones amorosas es asunto de otros miembros de la comunidad?

Cada uno de estos conflictos puede reducirse o prevenirse mediante acuerdos y procedimientos bien elaborados, una buena capacitación en el proceso grupal o ambos.

### El bello arte de ofrecer retroalimentación

Ofrecer retroalimentación *no* es un intento de evaluar, adivinar o criticar las intenciones o motivos de la persona. Si haces eso, probablemente se activará

actitud defensiva y escalar el problema. Y aunque también puede solicitar que la persona haga las cosas de manera diferente en el futuro, esto también puede empeorar las cosas, si desea que la persona cambie es la única razón por la que está dando el feed.

espalda.

“Póngase en contacto con sus motivos para ofrecer retroalimentación”, aconseja el consultor de procesos Paul DeLapa. “Si tu intención es ofrecer información sobre cómo te afectaron las acciones o el comportamiento de la persona, es muy probable que la persona pueda escucharlo y aceptarlo. Pero si su motivo es cambiarlos, probablemente no funcionará”.

No trate de convencerlos o coaccionarlos. “La gente no se resiste al cambio tanto como se resiste a 'ser cambiado'”, dice Paul. Por lo tanto, ofrecer retroalimentación puede respaldar la voluntad de alguien de cambiar algo si la retroalimentación se ofrece de una manera que no se registra como una demanda o como una implicación de que de alguna manera es mala o incorrecta.

La forma en que lo digas tiene mucho que ver con la forma en que se recibirán los comentarios. Requiere todas las mejores habilidades de comunicación que podamos realmente hizo en lugar de evaluar su carácter o motivos, y usar palabras de sentimientos reales en lugar de palabras de culpa. Nuevamente, el mejor proceso que conozco para ofrecer retroalimentación constructivamente proviene del proceso de Comunicación No Violenta.

### Recibir retroalimentación — Escuchar Núcleos de verdad

Incluso si aprende a ofrecer retroalimentación hábilmente, gran parte de la retroalimentación crítica que puede escuchar sobre usted mismo podría ser entregada sin gracia. Incluso las personas comprometidas con un buen proceso pueden hablar con torpeza o dureza cuando intentan transmitir un mensaje difícil. Podría recibir comentarios que insinúan o afirman abiertamente que está equivocado, es malo o es defectuoso de alguna manera.

## COMUNICACIÓN, PROCESO Y TRATAMIENTO DE CONFLICTOS 211

Puede escuchar conjeturas y presunciones sobre sus motivos expresados como hechos. Se le puede decir que "siempre" hace tal o cual cosa o "nunca" hace tal o cual cosa. Puede ser psicoanalizado en el sillón en cuanto a qué factores de la infancia causan su malversación. Esto puede ser tan doloroso que oscurece por completo la información importante que la persona está tratando de darte.

Escuchar comentarios críticos puede doler. No sólo por alguna dureza en la entrega, sino también por la posibilidad de que, en la medida que sea, pueda ser cierto. Es útil tener en cuenta algunos principios:

1. El hecho de que los comentarios se entreguen de manera crítica, exagerada u hostil no significa que no contengan una pizca de verdad, o tal vez mucha verdad.
2. Por otro lado, podría ser una proyección de los propios problemas de la persona sobre usted, sin nada que ver con sus propias acciones o comportamientos.
3. E incluso cuando se entregan hábilmente, los comentarios pueden ser exagerados o parcial o totalmente inválidos.

Escuchar comentarios críticos requiere al menos dos habilidades: la capacidad de responder a la persona de una manera que no empeore las cosas, para usted, para ellos y para toda la comunidad; y escuchando el núcleo de la verdad en lo que dicen y encontrando maneras de verificarlo objetivamente.

Supongamos que Jason dice: "Estoy molesto y frustrado por el desorden en la cocina después de que la usaste. He estado limpiando después de ti y me estoy cansando. Me gustaría que limpiaras después de que hayas terminado."

Las respuestas constructivas podrían incluir (dependiendo de qué tan precisa crea que puede ser la observación de Jason): "Gracias por decírmelo", o "Gracias, lo consideraré", o "Gracias, haré algo al respecto", o simplemente "Gracias."

Pero, ¿y si hubiera dicho: "¡Eres un patán que deja un desastre cada vez que usas la cocina! ¡Siempre tenemos que limpiar después de ti!" Con un mensaje como este, puede ser necesaria mucha paciencia y tolerancia para no tomar represalias del mismo modo. Si lo hace, usted, Jason y toda la comunidad probablemente se sentirán peor. Si responde de manera más neutral como se sugirió anteriormente, habrá ayudado al bienestar de la comunidad al no aumentar la carga de mala voluntad que Jason acaba de descargar.

¿Cómo saber cuándo la retroalimentación es verdadera? La introspección, la autoobservación y cualquier tipo de técnica de autoconciencia, incluida la solicitud de guía interna, pueden ayudarlo a evaluar su grado de verdad. Aún mejor, puede preguntar directamente a otros miembros de la comunidad. Recomiendo hacer esto de una manera relativamente sencilla, por ejemplo: "Disculpa, Sally, ¿a veces dejas un desastre en la cocina?"

Sally podría decir: "Seguro que sí. He estado queriendo contarte sobre eso. ¿Podrías tomarte más tiempo para limpiar una vez que hayas terminado?"

O podría decir, "Hmmm, déjame ver. Bien, tal vez una o dos veces, pero no todo el tiempo".

Preguntar a varias personas y obtener una respuesta consistente de una forma u otra es una forma de medir la precisión de la retroalimentación de alguien.

Hacer preguntas de manera directa le brinda una mejor oportunidad de obtener información neutral y precisa.

Pero suponga que se sintió tan herido o enojado por la forma en que Jason lo criticó que exageró y "horrorizó" lo que dijo cuando trató de verificarlo: "Jason dice que soy un patán horrible que siempre deja un desastre en la cocina y en todas partes". Voy.

¡Él dice que todos siempre tienen que limpiar después de mí! ¿Es eso cierto?"

Esto anula sus posibilidades de obtener comentarios precisos, porque Sally probablemente diría algo como: "¡Por supuesto que no! no te vas

## 212 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

desorden por todos lados!" Y te habrás perdido el núcleo de la verdad de que, de hecho, a veces dejas una cocina desordenada.

Podemos ayudar a crear relaciones sostenibles dando retroalimentación tan hábilmente como podamos, sin esperar ni exigir que otras personas sean buenas en eso. Podemos filtrar cualquier crítica sin gracia o dura en busca de cualquier verdad útil sobre nosotros mismos que podamos recopilar. Esto es mucho pedir. Sin embargo, es el pulidor de rocas en acción, y es una de las mejores formas en que podemos usar la comunidad para crecer y sanarnos y fortalecer nuestras relaciones allí.

### SANAR NUESTROS PROBLEMAS INDIVIDUALES

Si varias personas dicen que nos den los mismos comentarios, tal vez deberíamos hacer algo al respecto. ¿Pero que? ¿Cómo podemos llevarnos mejor entre nosotros y ayudar a que nuestras vidas sean más felices, más ligeras y más placenteras?

La "terapia del campo del pensamiento" es un método relativamente nuevo para liberar dolores y heridas del pasado que pueden estar influyendo en las percepciones y actitudes en el presente. He probado varias terapias a lo largo de los años, pero nunca encontré nada tan efectivo, indoloro, barato y rápido. Puede tomar solo tres o cuatro sesiones, por ejemplo, para hacer una diferencia notable. La terapia del campo del pensamiento no requiere volver a experimentar o incluso comprender viejos trastornos, o usar visualizaciones o afirmaciones. Es esencialmente una técnica mecánica que involucra ciertos puntos de acupuntura, pero sin las agujas, y uno puede hacerlo en casa, sin un terapeuta. Parece funcionar curando los problemas desde la raíz; para mí, es como presionar el botón "borrar" en una grabadora, aunque suene increíble. Recomiendo esta herramienta de curación para cualquier miembro de la comunidad que busque una forma excepcionalmente rápida y sencilla de eliminar las capas negativas que pueden obstaculizar las relaciones sostenibles. (Ver Recursos.)

## Reuniones de trilla

"La cantidad de tiempo y energía que el conflicto puede absorber de una comunidad puede poner en peligro su viabilidad", dice Dave Henson de Sowing Circle/OAEC. Tiene razón, y es asunto de todos resolver pequeños conflictos antes de que se conviertan en conflagraciones en toda la comunidad.

La mayoría de las comunidades descritas en este libro tienen reuniones periódicas para descubrir pequeños conflictos antes de que se conviertan en otros más grandes. Las reuniones de trilla son como válvulas de seguridad que descargan periódicamente la presión y pueden incluir dar retroalimentación apreciativa y crítica, desahogar la frustración o la ira, pedir a las personas cambios específicos en el comportamiento o simplemente explorar temas controvertidos.

El uso de procesos como reuniones de trilla para manejar conflictos temprano, cuando son pequeños, a menudo evita que se conviertan en grandes conflagraciones más adelante. También es mucho más fácil para un grupo resolver conflictos grandes una vez que han aprendido a manejar los más pequeños.

Los miembros de Abundant Dawn reservan una hora y media dos veces al mes para lo que llaman "tiempo personal/interpersonal". Las personas describen lo que sucede en sus vidas, dice Joy Legendre, y profundizan en cualquier conflicto. "El simple hecho de saber que hay espacio para que podamos plantear estos problemas ayuda a calmar las pequeñas tensiones y problemas. Es más fácil dejarlos ir y que no nos molesten, sabiendo que siempre podemos hablar de ellos en la reunión".

Pero no se les llama reuniones de "trilla" por nada. "Las sesiones de retroalimentación pública pueden ser riesgosas", advierte el consultor de procesos Paul DeLapa, "porque se corre el riesgo de socavar la confianza entre las personas en lugar de generar confianza". Muchas personas no están dispuestas a ofrecer comentarios uno a uno y criticarán a las personas a sus espaldas en lugar de hablarles directamente. En publico

sesiones de retroalimentación tales como reuniones de trilla, estas son generalmente las personas que de repente se sienten libres para desatar las compuertas de la frustración y el resentimiento reprimidos. Para la persona que recibe la retroalimentación, puede sentirse como si estuviera siendo atacada en grupo. Si todos en un grupo planean dar retroalimentación a un miembro, Paul recomienda que la persona establezca algunos límites, como qué tipo de retroalimentación estaría dispuesta a escuchar y cómo preferiría que se entregue. Establecer algunos límites primero empodera a la persona y la ayuda a sentirse menos vulnerable.

Pero en algunas circunstancias, la retroalimentación ofrecida en un entorno grupal puede ser más fácil de aceptar que uno a uno. Si Vaughan le da a Sally una retroalimentación crítica y otros miembros del grupo dicen que nunca han tenido esa experiencia, podría ofrecerle a Sally una perspectiva más amplia y disminuir el dolor. Y si Vaughan ofreciera retroalimentación de una manera dura, otros comunicadores más hábiles podrían intervenir y recordarle que modifique su lenguaje.

El ejercicio de escala pública/privada, primero sugerido para el proceso de visualización, puede ayudar a las personas en una reunión de trilla (o en cualquier reunión) a romper el hielo al discutir un tema del que son reacios a hablar públicamente. Digamos que se cree que alguien incumple repetidamente los acuerdos de la comunidad o ha violado gravemente las normas de comportamiento, o que algunos miembros no pueden cumplir con sus obligaciones financieras con la comunidad, o se rumorea que alguien puede estar dañando a un niño, y nadie quiere sacar el tema. Usar la escala público/privado y enmarcar el problema como una serie de preguntas hace pública la gama de opiniones de los miembros sobre el tema, lo que puede ayudar a inducir a las personas a hablar y abordar el asunto directamente. (Ver Ejercicios, Capítulo 5.)

Creación de acuerdos específicos de resolución de conflictos Algunos grupos crean un conjunto de acuerdos sobre cómo los miembros de la comunidad manejarán los conflictos cuando surjan. Estos son los acuerdos que realizó el Círculo Siembra, extraídos de su "Política de Resolución de Conflictos".

#### Siembra Círculo Comunidad: Conflicto Resolución Política

Cuando se enfrenta a un conflicto de cualquier tipo, la comunidad acepta adherirse a los principios y pasos de resolución de conflictos que se describen a continuación:

- I. Reglas básicas de resolución de problemas.** Todos los miembros acuerdan intentar resolver los problemas tratando primero directamente con la persona o personas con las que tienen problemas. Implícito en este acuerdo hay un compromiso con la resolución honesta y directa de problemas. Todos los miembros aceptarán las siguientes reglas básicas cuando participen en esfuerzos de resolución de conflictos:
1. Un compromiso de respeto mutuo.
  2. Un compromiso para resolver el problema.
  3. Sin humillaciones.
  4. No intimidación, implícita o directa.
  5. Sin contacto físico.
  6. No interrumpir.
  7. Acuerdo para utilizar el protocolo de resolución de conflictos, a continuación.

#### **II. Protocolos de Resolución de Conflictos.** Comunidad los miembros en conflicto:

- Hacer un esfuerzo de buena fe para resolver el problema entre ellos. Si esto no funciona, los miembros en conflicto:
- Pídale a un miembro de mutuo acuerdo que ayude a mediar y resolver el problema con quienes tienen el conflicto. Si esto no funciona, los miembros en conflicto:

## 214 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

- Solicitar formalmente la asistencia de la comunidad para resolver el problema. • Si la comunidad no puede ayudar a resolver el conflicto y se han agotado todas las vías de resolución del conflicto, entonces la comunidad puede optar por participar en una mediación externa para resolver el problema.

**tercero Confidencialidad de terceros.** Reconocemos la importancia del protocolo de resolución de conflictos descrito anteriormente y acordamos cumplirlo en principio y en la práctica. Como partes no involucradas, alentaremos a las partes en conflicto a tratar directamente entre sí. Sin embargo, también reconocemos la necesidad, a veces, de discutir, buscar consejo o buscar el consuelo de los demás en medio del conflicto. Tal situación requiere confidencialidad. Como "terceros" a los que se acude en busca de consuelo, consejo, etc., acordamos proporcionar estas cosas con el espíritu de ayudar a mejorar la situación.

No deseamos contribuir a rumores, chismes, "malas palabras" o la perpetuación de problemas. Si una persona que está experimentando un conflicto con una o más personas en la propiedad se acerca a un "tercero" neutral, se entiende que la persona es responsable de tener en cuenta la salud y el bienestar de la comunidad. Es decir, manteniendo la confidencialidad, el tercero debe recordar a la persona en conflicto el protocolo de resolución de conflictos, en caso de ser necesario. Además, en virtud de estar al tanto del conflicto en cuestión, el tercero también es responsable de monitorear la situación. Si los sentimientos, problemas, etc., conducen a un mayor conflicto o a un debilitamiento de la comunidad, entonces el tercero debe tomar medidas para facilitar la resolución, incluso si esto significa exponer el hecho (no los detalles) del problema en el momento. mano a otros en la comunidad.

**IV. Confidencialidad en Materia de Conflicto Interno Comunitario.** Con el espíritu de proteger la privacidad y los derechos de los miembros de la comunidad, nos comprometemos a mantener la confidencialidad con respecto a los asuntos individuales y comunitarios de naturaleza delicada cuando hablemos con personas fuera de la comunidad.

Ayudándose unos a otros a ser responsables ante el grupo Una de las fuentes más comunes de conflicto en la comunidad ocurre cuando las personas no hacen lo que dicen que harán. Al igual que en los negocios, esto a menudo tiene repercusiones "aguas abajo", ya que algunas personas cuentan con que otras terminen ciertos pasos preliminares antes de que puedan dar los siguientes.

Pero al implementar algunos procesos simples, los miembros de la comunidad pueden ayudarse unos a otros a rendir cuentas unos a otros de manera relativamente indolora y libre de culpa.

Una es hacer acuerdos sobre las tareas en las reuniones y realizar un seguimiento de estas tareas de una reunión a otra. Esto implica asignar tareas a personas específicas y definir lo que se les pide que realicen y en qué momento. También implica tener una revisión de tareas al comienzo de cada reunión: las personas o los comités que acordaron asumir estas tareas informan si se han realizado y, de no ser así, cuándo se realizarán.

También ayuda crear un gráfico mural de las tareas asignadas con las fechas de finalización previstas y la persona o el comité responsable de cada una.

Asigne a alguien la tarea de mantener el gráfico actualizado y pegarlo en la pared en las reuniones.

El activista comunitario Geoph Kozeny sugiere crear un sistema de amigos, en el que a todos se les asigne otro miembro del grupo para llamar y preguntar cortésmente: "¿Ya llamaste al condado?" o "¿Te has enterado del permiso sanitario?". No se trata de sentirse culpable; es

sobre la investigación útil y el estímulo mutuo. Estos métodos se basan en el principio de que es más difícil olvidar o ignorar las responsabilidades si son visibles públicamente. La presión social a menudo puede lograr lo que las buenas intenciones no pueden.

Si no completar las tareas se convierte en un problema continuo con una o más personas en el grupo, puede agregar procesos adicionales. Por ejemplo, cuando alguien complete una tarea, agradezca y reconozca a la persona en la próxima reunión.

Cuando alguien no logra una tarea, el grupo como un todo le pide a la persona que lo intente de nuevo.

Después de un tiempo, el simple deseo de no defraudar a los demás suele convertirse en un motivador internalizado para un comportamiento más responsable.

Si alguien sigue sin hacer lo que dice que hará con frecuencia, puede usar una serie gradual de consecuencias. (Consulte a continuación para obtener una explicación más detallada de una serie graduada de consecuencias). Primero, varias personas podrían hablar con la persona, por ejemplo, describir las repercusiones para el grupo de no cumplir. Si eso no lo resuelve, el asunto podría ser tratado por un comité convocado para este propósito. Por último, podría convertirse en un asunto de todo el grupo.

¿Por qué es esta una fuente tan común de conflicto comunitario? Creo que se trata de desarrollar el hábito temprano en la vida de procrastinar o aceptar asumir más de lo posible y no tener suficiente motivación para cambiar. Cuando vivimos solos o vivimos con nuestras familias, es relativamente fácil cambiar de opinión acerca de si haremos o no, o cuándo, haremos algo que dijimos que haríamos, o simplemente lo dejaremos pasar. Pero en una comunidad o grupo comunitario en formación, esto puede tener un impacto negativo generalizado en otras personas, y sin duda oiremos hablar de ello. Puede llevar tiempo, energía y compromiso cambiar del modo de "vivir solo" o "una sola familia" a considerar constantemente cómo

nuestras acciones afectarán a otros.

## OBTENER AYUDA EXTERNA

A veces, el conflicto se vuelve tan arraigado y aparentemente irresoluble que las comunidades llaman a gurús de procesos, facilitadores de consenso u otros consultores de comunicación para ayudar a resolver el problema. Estos consultores son expertos en procesos y métodos de resolución de conflictos y, dado que a menudo son veteranos de la comunidad, su experiencia comunitaria les brinda un contexto para los desafíos únicos que surgen cuando las personas intentan vivir de manera más cercana e interdependiente. (Vea Recursos para consultores de procesos comunitarios sugeridos).

Cuando las personas repetidamente no hacen lo que prometen y otros continúan haciéndolos responsables, por lo general, la persona cambia sus hábitos o eventualmente abandona el grupo.

## Una serie graduada de consecuencias

Es especialmente doloroso para los grupos comunitarios cuando alguien viola constantemente los acuerdos o las normas de comportamiento, o se niega a hacer los cambios solicitados repetidamente por otros miembros de la comunidad con respecto al comportamiento o el estilo de comunicación. Un remedio es acordar e implementar consecuencias negativas para tales delitos. Para proteger a una comunidad, es posible diseñar una serie graduada de consecuencias justas y compasivas, de leves a cada vez más graves, que traten a las personas con respeto mientras las inducen a hacer los cambios necesarios.

Muchas comunidades no tienen consecuencias por tales infracciones, en parte porque la mayoría de nosotros nos sentimos incómodos considerando tales asuntos, y en parte porque tener consecuencias negativas no parece diferente a las multas y sentencias de cárcel de la sociedad en general. Es difícil para los miembros de la comunidad proponer o implementar métodos coercitivos de gobierno cuando lo que ellos



## 216 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

realmente quieren es una sociedad mejor, más amable y más consciente que en la que crecieron. Por las mismas razones, las comunidades que sí tienen consecuencias a menudo son renuentes a hacerlas cumplir.

Aún otras comunidades tienen consecuencias, pero las consecuencias son demasiado graves para la ofensa, por lo que la gente detesta emplearlas. Por ejemplo, una gran comunidad de ingresos compartidos solo tiene una consecuencia para los miembros que se adentran demasiado en el "agujero laboral" (no cumplir con su parte del trabajo) o el "agujero del dinero" (tomar demasiado dinero prestado contra futuros estipendios): el desalojo de la comunidad. Pero esto requiere sondear a los miembros para que estén 100 por ciento de acuerdo en tomar esta acción. Si bien muchas personas en esta comunidad se han metido en la brecha laboral o financiera a lo largo de los años, esta consecuencia rara vez se propone. Y cuando lo es, generalmente suficientes amigos del miembro en cuestión votan en contra para que no tenga que irse.

Todos pierden aquí. La comunidad continúa llevando financieramente a los miembros que contribuyen menos y toman más, y el miembro infractor continúa saliendo impune con un comportamiento irresponsable y tiene poca motivación para cambiar.

En ocasiones, los miembros de la comunidad necesitan una serie de consecuencias para finalmente comprender que deben hacer cambios. Cuando todo lo demás falla, la coerción puede darle a una persona una patada en los pantalones necesaria.

Community Alternatives Society en Vancouver, Canadá, no tenía "reglas" reales hasta que se vieron obligados a crear acuerdos sobre el comportamiento y, lo que es más importante, instituir una serie gradual de consecuencias si alguien las incumplía. La serie de consecuencias de esta comunidad trata a los miembros con respeto, pero tiene "dientes". Esto es lo que hacen si alguien viola gravemente las normas de comportamiento o rompe repetidamente los acuerdos comunitarios: 1. Una persona habla con el miembro en cuestión sobre el problema y le pide que haga cambios.

2. Si esto no funciona, cuatro personas se reúnen para discutir el problema: las dos primeras y un amigo de confianza de cada una, nuevamente, solicitan que la persona haga cambios.
3. Si esto no lo soluciona, la persona se reúne con el Comité de Rendición de Cuentas para resolver el problema.
4. Si esto aún no lo soluciona, el Comité de Responsabilidad crea un contrato de cinco meses **con el miembro que describe cómo él o ella** hará los cambios necesarios y se reunirá mensualmente con el miembro para recibir actualizaciones. El propósito del contrato y las reuniones *no* es castigar o humillar al miembro, sino alentarlos y apoyarlos para que haga los cambios.
5. Si incluso esto no funciona, toda la comunidad se reúne específicamente para decidir qué acción tomar, lo que puede incluir pedirle a la persona que viva en otro lugar por un tiempo y posiblemente también revocar su membresía. El miembro puede participar en esta reunión, pero no tiene poder de bloqueo.
6. Si la mayoría de los miembros quieren tomar esta acción pero una o más personas la bloquean, el comité se reúne con el miembro en cuestión y los que bloquean la propuesta para buscar una solución juntos.

La cantidad de consecuencias que tiene un grupo y hasta dónde llega (¿una reunión de todo el grupo? ¿expulsión?) dependerá del tamaño del grupo y de cuán profundamente conectadas se sientan las personas, a menudo una función de cuánto tiempo han estado juntas.

¿No es drástico volver a poner a un miembro en un estado de membresía provisional, o pedirle que viva en otro lugar por un tiempo, o peor, pedirle que abandone la comunidad de forma permanente una vez que todos estén viviendo en la tierra? Sí, es drástico. Y algunas veces, cuando la violación es lo suficientemente grave o la

Si el conflicto es demasiado desgarrador, es la única manera de proteger a su grupo comunitario en formación o a su comunidad para que no se rompa por completo.

Después de tomar el primer taller de Naka-Ima, los miembros de Lost Valley notaron que se estaban desarrollando dos tendencias divergentes en su comunidad. La mayoría de los miembros querían moverse en la dirección de recursos más cooperativos y compartidos, pero se sentían frustrados porque otros miembros querían vidas más independientes. En ese momento, como un grupo relativamente pequeño basado en el consenso de diez miembros, parecía que si algo no cambiaba, nadie podría obtener lo que realmente quería, especialmente porque usar el consenso requiere un propósito común.

"Para aquellos de nosotros que teníamos la visión cooperativa", recuerda Larry, "parecía necesario romper con los precedentes y pedirles a los demás que se fueran, liberando la energía para seguir adelante. Sentíamos que no teníamos suficientes cimientos para tolerar ese tipo de diversidad. Esta fue la primera de una serie de decisiones valientes y arriesgadas que creíamos que debíamos tomar para restaurar nuestra integridad como comunidad".

La gente se fue y Larry informa que la comunidad se volvió más armoniosa gracias a eso.

Pedirle a alguien que abandone su grupo o comunidad es probablemente la forma más perturbadora y dolorosa de lidiar con un conflicto aparentemente irresoluble. Es mucho más fácil abordar la probabilidad de tal conflicto antes de tiempo eligiendo cuidadosamente a las personas que se unirán a usted. Abordaremos este tema controvertido en el Capítulo 18.

## IDEALISMO Y DESILUSIÓN

Los fundadores de la comunidad y los recién llegados a menudo asumen que no necesitarán métodos de resolución de conflictos, formas de ayudarse mutuamente a ser responsables ante el grupo o consecuencias por violaciones de los acuerdos, ya que ninguno de estos problemas surgirá en su comunidad. Asumen que no vivirán en el "antiguo paradigma", entonces, ¿por qué tener remedios para ello? Pero unos meses o unos años después del proceso, ven que su comunidad no se parece en nada a la familia armoniosa y profundamente conectada del "nuevo paradigma" que imaginaron, y comienza la desilusión.

Por lo general, culpan a la comunidad misma ("¡Estamos tan jodidos!") o a miembros en particular ("¡Si tan solo Ollie se fuera!"), en lugar de darse cuenta de que tenían expectativas poco realistas para empezar, y están teniendo un típico (algunos decir, inevitable) experiencia comunitaria.

La vida comunitaria es más funcional y satisfactoria que la vida en la cultura dominante, pero a menudo no tan funcional y satisfactorio como esperábamos!

La comunidad es como cruzar un puente entre la cultura de ganar perder y la más armoniosa y sostenible cultura a la que aspiramos y nos gustaría dejar a nuestros hijos. Los miembros de la comunidad están atravesando el puente, pasando de un reino a otro, ayudando a generar ese futuro a medida que seguimos aprendiendo mejor cómo interactuar y comunicarnos entre nosotros de manera cooperativa, ganar/ganar, resolver conflictos con éxito, etc.

Utilizar los procesos descritos en este capítulo no es evidencia del fracaso de nuestra comunidad. Estos procesos son como ruedas de entrenamiento; son dispositivos pequeños y útiles que nos ayudan a viajar más fácilmente desde donde hemos estado hasta donde vamos, hacia comunidades que son social, ecológica y espiritualmente sostenibles.

# capitulo 18

## Selección de personas para unirse a usted

### EN LAS MONTAÑAS Y ALTO DESIERTO val Leys del sudoeste de Colorado, seis mujeres

profesionales de entre cuarenta y sesenta años planearon una pequeña comunidad que llamaré Pueblo Encantada. Después de un tiempo quedó claro que una séptima persona que se había unido recientemente al grupo, a quien llamaré Regina, no podía pagar la contribución de \$20,000 para la compra de tierras. Todos asumieron que ya no estaría involucrada, pero Regina, profundamente conmovida por la visión de una comunidad rural en un entorno hermoso, estaba convencida de que era su destino. “ Sé que debería estar allí”, dijo. espiritualmente”. Así que los otros miembros, movidos por el deseo de no excluir a nadie por razones financieras, y no dispuestos a ir en contra de las fuertes convicciones espirituales de nadie, aceptaron a Regina en la comunidad, compraron una propiedad de 11 acres y pusieron su nombre en la escritura con la de todos los demás

La mayoría de las mujeres vivían y trabajaban en la ciudad y visitaban la tierra los fines de semana, planeando mudarse allí tan pronto como pudieran pagarlo o después de jubilarse. Pero algunos, incluida Regina, vivían en la tierra a tiempo completo.

Después de unos seis meses, surgió la tensión sobre el uso de la tierra. Regina había adquirido un caballo e insistía en ciertos requisitos de pasto y acceso al agua, aunque esto limitaba el resto.

uso y disfrute de la tierra por parte de los miembros.

Como grupo basado en el consenso, nadie podía forzar el tema a menos que todos estuvieran de acuerdo, y Regina no.

(Y debido a que eran nuevos en el consenso, nadie se dio cuenta de que no había habido un acuerdo real en primer lugar, ya que nunca habían decidido como grupo permitir que Regina usara esa cantidad de tierra). El conflicto empeoró constantemente. Las otras mujeres estaban resentidas con Regina por un comportamiento que parecía injusto y exigente, especialmente porque literalmente le habían regalado ser miembro de la comunidad de su propio bolsillo. Durante los siguientes meses, las sesiones de retroalimentación no funcionaron,

las reuniones de trilla no funcionaron, la mediación externa no funcionó. Finalmente, los demás se ofrecieron a dividir los 11 acres y Regina se quedó con un acre y medio, aunque no la porción que ella quería. Ella podría reembolsar a los demás en cuotas mensuales, sin pago inicial.

La comunidad continuaría, menos Regina, en los nueve acres y medio restantes. Pero ella se negó. Por ahora una situación intolerable, el único recurso que tenían las mujeres era demandar a Regina para forzar la venta de la propiedad y sacar su dinero. Esto lo hicieron. En menos de año y medio, Pueblo Encantada se había convertido en Pueblo Nada.

Si esto no fuera suficientemente malo, debido a que Regina figuraba en la escritura como copropietaria, el tribunal le desembolsó una séptima parte del producto de la venta, a pesar de que ella no había pagado ni un centavo. Pero esta no era la peor parte. La peor parte era que cada una de las seis mujeres se había sentido incómoda con Regina cuando se conocieron como grupo central.

Su energía, su estilo de comunicación y su casi insistencia en que pertenecía a la tierra habían levantado banderas rojas para todos. Pero nadie había dicho una palabra, no queriendo parecer desagradable o, peor aún, "egoísta". Queriendo ser generosa, reacia a prestar atención a las señales reveladoras y avergonzada de sus sentimientos de aversión, nadie expresó sus dudas privadas. Ser "amables" les costó su sueño.

### Seleccione para la Madurez Emocional — el "Puerta Estrecha"

La historia de Pueblo Encantada no es para nada única; He escuchado muchas variaciones de este cuento en los años que he estado observando la formación de comunidades.

Aceptar a alguien en su grupo central o comunidad ya establecida que no está alineado con su visión y valores, o que genera fuertes reservas, no funciona. Potencialmente, puede conducir a pasar horas de tiempo de reunión en conflictos que dejan a todos agotados y exhaustos, o peor aún, a demandas y ruptura de la comunidad. Y, debido a que las personas proyectan tanto idealismo en la comunidad, tendemos a cometer el mismo tipo de errores al elegir compañeros de la comunidad que al elegir amantes: saltar antes de mirar, proyectar arquetipos idealizados en la gente común, negarse a prestar atención a los signos reveladores.

El antídoto es poner en marcha un proceso bien diseñado para aceptar e integrar nuevos miembros y descartar a aquellos que no resuenan en su grupo. Dado que la vida en comunidad implica llevarse bien con los demás,

quieren seleccionar personas cuyas vidas demuestren que pueden hacer esto. Idealmente, seleccionará por madurez emocional y autoestima. *No tener un proceso de selección de miembros puede ser una fuente desgarradora de conflicto estructural más adelante.*

"Si es difícil entrar por la puerta principal de su comunidad, las personas saludables se esforzarán por entrar", dice Irwin Wolfe Zucker, un trabajador social psiquiátrico y ex miembro de Findhorn y otras comunidades. "Si está abierta de par en par, tenderá a atraer a personas enfermizas, versadas en silencios resentidos, subterfugios, manipulaciones y viajes de culpa". Una vez que estas personas se convierten en miembros del grupo, advierte, la energía de todos puede dedicarse más tarde a sacarlos de nuevo.

Un proceso de selección de miembros generalmente significa un período de tiempo visitando el grupo central o la comunidad como observador, respondiendo preguntas, siendo entrevistado por el grupo y aceptación a través del proceso de consenso. Al formar grupos, esto puede incluir el pago de cuotas de membresía y/o cuotas para la compra de tierras. En comunidades ya establecidas, esto generalmente significa un conjunto más riguroso de preguntas, un período de visita más largo, una membresía provisional de seis meses a un año y posiblemente cuotas de membresía más altas.

Una parte importante del proceso de selección es la precisión con la que el grupo se describe a sí mismo públicamente. Bien hecho, sus materiales promocionales (folleto u otros folletos, carta de respuesta a consultas, sitio web, anuncio clasificado en la revista *Communities*, listado en el *Directorio de Comunidades*) atraerán a aquellas personas alineadas con sus valores y visión, y que pueden y están dispuestas a cumplir con sus requisitos de tiempo, energía y financieros.

Sus materiales promocionales pueden ayudarlo a atraer el tipo de personas que está buscando y disuadir a los demás. Puede ser explícito al respecto si lo desea. El folleto de una comunidad dice:

## 220 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

*Estamos buscando personas que se sientan seguras y bien consigo mismos, que han logrado un grado de madurez emocional, y que puede obtener junto con otros en una situación de grupo.*

*Nos interesan las personas que no sienten eso. han sido perjudicados o aprovechados por otros, o que no reciben la retroalimentación que son malhumorados o susceptibles. Estamos buscando personas que disfrutan de la compañía de los demás y están dispuestos a pedir lo que quieren y necesitan.*

Tiene sentido tener un proceso formal de selección de miembros una vez que viven juntos en comunidad, pero ¿es razonable pedirle a alguien pasar por todo esto simplemente para asistir a las reuniones de su grupo central? No tiene sentido para los visitantes que simplemente observarán y ofrecerán comentarios. Pero lo hace si se convierten en miembros que toman decisiones y ayudan a influir en la futuro de su comunidad.

Otra razón para seleccionar un nuevo grupo central miembros implica mantener los que tienes.

### ¿QUIÉN LO HACE BIEN EN LA COMUNIDAD?

**1. Alguien que no lo “necesita”.** Personas que son satisfechos y les va bien en sus vidas tienen más probabilidades de prosperar y contribuir a la comunidad.

**2. Alguien con un sano sentido de sí mismo.** Gente con madurez emocional y autoestima, que saben lo que quieren y conocen sus fortalezas y debilidades, y que buscan el crecimiento personal para ellos mismos, tienden a hacerlo bien en comunidad.

**3. Alguien que está abierto y es capaz de escuchar otros puntos de vista.** El agresivo, competente ejecutivo de negocios o empresario que instintivamente sabe mejor y toma decisiones rápidamente tiende a sentirse frustrado e impaciente en la comunidad hasta que él o ella se siente cómodo con la toma de decisiones cooperativa. Entonces esa persona puede prosperar en comunidad. y aportar mucho.

**4. Alguien con un sentido de conexión con la gente. y un interés en el bienestar de los demás.** Obviamente, una persona socialmente segura a la que le gusta la gente disfrutará de la comunidad, pero las personas que son tímidas o los solitarios naturales pueden tener dificultades al principio. Ellos pueden ser insensible a las necesidades de otras personas y no tiene idea

lo que se espera de ellos. Pero con suficiente “voluntad alta”, tales personas pueden usar la comunidad como un medio de aprendizaje. oportunidad y convertirse en miembros contribuyentes plenos.

**5. Alguien dispuesto a cumplir con los acuerdos del grupo.** Algunas personas guardan ferozmente su autonomía, encuentran inquietante la idea de la interdependencia con los demás, y tienden a irritarse cuando se les pide que sigan reglas o realizar una tarea. Nuevamente, con suficiente “voluntad alta”, tales personas pueden pasar de la conciencia del “yo” a la conciencia del “nosotros” sin perder su sentido. de sí mismo. Se siente bien ser interdependiente con los demás; sin embargo, para algunas personas se necesita un cierto cantidad de seguridad en sí mismo y confianza incluso para intentarlo.

**6. Alguien dispuesto a hablar.** Personas que son dispuestos a tomar la iniciativa, decirlo cuando no estén de acuerdo con los demás, y piden lo que quieren, tienden a hacer bien.

**7. Alguien dispuesto a callar y escuchar.** Gente que siempre saben lo que es mejor, o que son dinámicos, asertivo y lleno de ideas, puede necesitar bajar el tono esa energía un poco en las reuniones de grupo con el fin de dar a otros el espacio para hablar.

Una vez que estás viviendo en comunidad, no es fácil para alguien que está harto del comportamiento de un recién llegado para irse. Pero hasta que el nivel de compromiso de un grupo central haya aumentado, por ejemplo, después de comprar tierra, si alguien se te une y molesta o interrumpe al grupo, cualquiera en el grupo central podría molestarse lo suficiente como para alejarse y nunca devolver.

## ¿Pero es Comunidad?

Mucha gente no piensa que es "comunidad" a menos que el grupo es inclusivo y abierto y cualquiera puede entrar. ¿No significa comunidad ofrecer más aceptación, cultura inclusiva que la corriente principal ¿sociedad?

Los comunitarios más experimentados responder que no tener criterios para nuevos miembros — estándares de admisión, por así decirlo — es simplemente una invitación para que lleguen personas emocionalmente disfuncionales. Sin darse cuenta buscan comunidades para sanar las heridas de la infancia y heridas Miran a la comunidad para que les proporcione la familia amorosa que nunca tuvieron. (Un fundador de la comunidad me dijo que su comunidad cerrar sesión en el frente también podría haber dicho: "Hospital Emocional — Bienvenido").

Cuando menciono esto en los talleres, muchos la gente se mueve incómodamente en sus asientos, es va contra la corriente considerar la exclusión de personas. Sin embargo, siempre puedo identificar a los miembros experimentados de la comunidad; ellos son los que ruedan sus ojos con miradas de "puedes decir eso otra vez". ellos han usualmente aprendí esto a través de una amarga experiencia; no hay razón por la que debas aprenderlo a la fuerza demasiado.

"Una comunidad intencional es una comunidad escasa y bien valioso en nuestra cultura", observa comunitario Harvey Baker de Dunmire Hollow en Tennessee, "que existe solo porque su fundadores han invertido mucho tiempo y recursos humanos

recursos. Sería una pena dejar entrar a alguien

quién podría destruir lo que a tanta gente le ha costado tantos años crear".

Pero, ¿qué pasa con el efecto pulidor de rocas?

¿No son los bordes ásperos de todos desgastados más suaves por contacto con los demás? Los comunitaristas veteranos a menudo señalan que la mayoría de las personas maduran de forma natural en la comunidad debido a la retroalimentación (con suerte) constructiva que recibirán y a la tendencia natural a aprender de los (con suerte) buenas habilidades de comunicación modeladas por más miembros experimentados. Muchos grupos conocen a personas con las que era difícil estar cerca cuando estaban llegaron por primera vez, pero estaban tan motivados para aprender que se convirtieron en miembros modelo de la comunidad.

Pero el efecto pulidor de rocas parece girar sobre la voluntad del nuevo miembro potencial para aprender y crecer y cambiar. he visto formarse comunidades, incluso aquellas con buenas Habilidades de proceso: romper en conflicto y a veces pleitos porque incluso un solo miembro no tenía suficiente autoestima para funcionar bien en grupo. Las "cosas surgieron" de la persona, como todos lo hacen en comunidad, pero el suyo era demasiado destructivo para que el grupo lo absorba. Cuando un persona está herida y pasando por un momento difícil, él o ciertamente puede beneficiarse de vivir en comunidad e, idealmente, puede sanar y crecer porque del apoyo y la retroalimentación que allí se ofrece. pero un cierto nivel de heridas - sin "alto voluntad" – parece ser demasiado profundo para muchos nuevas comunidades para manejar. Yo creo en uno profundamente persona herida puede afectar a un grupo mucho más que diez personas saludables, potencialmente descarrilando el la agenda de la comunidad y agotando su energía.

## Víctimas pasivas, víctimas indignadas

Considera a la persona que ha tenido la desgracia de haber sido abusado cuando era niño y no ha tenido mucho curación antes de acercarse a su grupo. tal

## 222 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

La persona generalmente se siente necesitada en algún nivel y tiende a interpretar la incapacidad o la negativa de otras personas para satisfacer sus necesidades como simplemente más. abuso.

A veces, la persona parece tímida, pasiva o insegura, lo que a veces caracteriza a la gente como si tuviera energía de "víctima". Otros, igualmente dolidos, tienen los rasgos opuestos, parecen nerviosos e intensos, o estallan en ira con bastante facilidad.

En ambos casos, parece que en un nivel inconsciente, la persona espera ser victimizada y está "preparada para ello" de antemano. Tal persona tiende a buscar situaciones abusivas o provocar la ira de las personas que normalmente tienen un temperamento apacible. Pueden percibir comportamientos enojados o abusivos donde no existen, y concluir: "Mira, sabía que abusarías de mí".

El problema no es que la persona haya sido victimizada alguna vez, lo cual obviamente no fue su culpa.

El problema es la continua interpretación de las acciones de otras personas como victimizantes.

Así es como sucede esto a menudo en la comunidad.

Digamos que Darleen llega a su puerta o comienza a asistir a las reuniones de su grupo principal.

Ella está en circunstancias de vida difíciles; sientes compasión y quieres ayudar, así que lo haces. Te sientes bien con esto, y todo está bien por un tiempo. Pero pronto aumenta la tensión entre Darleen y otros miembros. En los círculos de intercambio ella se retira.

Los intentos de ofrecer sus comentarios son rechazados.

Las solicitudes de cambios menores en su comportamiento se consideran ataques. Cualquier atención de "buen proceso" que le brinde la comunidad es vista como persecución. Al principio, Darleen pensó que eran aliados, pero mira: al igual que todos los demás, estás dispuesto a victimizarte. ella también.

Por alguna razón, "Darleen" a menudo aparece en las comunidades como una madre soltera en asistencia social con varios niños pequeños y dos perros a los que los niños están muy apegados. la madre tiene

enfermedad ambiental, uno de los niños tiene necesidades especiales, los perros tienen pulgas y sarna.

(El drama potencial y el costo para la comunidad aumentan si el padre de los hijos de Darleen está tratando de quitárselos o quiere mudarse y abusar de ella más). Darleen está agotada y desesperada y, por supuesto, usted quiere ayudar. ella. Por supuesto alimenta a la familia, dales cobijo por algunas noches y un poco de dinero, si quieres. Anime a Darleen a obtener ayuda con los servicios sociales del condado. Solo debes saber a lo que te enfrentarás si dejas que ella se una a ti.

Una vez, Lost Valley rescató a una madre soltera en circunstancias como estas, y terminó resentida y culpando a la comunidad sin importar cómo trataron de ayudar. "No teníamos lo que se necesitaba para que ella siguiera aceptando nuestra caridad",

Dianne Brause recuerda irónicamente.

O digamos que Mike llega a tu puerta. Enfadado con los poderes corruptos que saquean la Tierra, está seguro de sus convicciones y apasionado por el cambio social. Él sabe que la comunidad, su comunidad, es parte de la respuesta. Él se une y tú le das la bienvenida a su celo. Todo está bien por un tiempo.

Pronto aumenta la tensión entre Mike y algunos otros. La retroalimentación que recibe es incorrecta; las solicitudes de cambio son juegos de poder; Los círculos para compartir son para los débiles. Cualquier atención de "proceso" que la comunidad le dé a Mike es coerción. Al principio, su comunidad parecía aliados justos en la lucha, pero mire: solo son traficantes de poder corruptos como todos los demás.

Darleen está operando por miedo, Mike por rabia. Ambos son víctimas.

¿A qué tipo de comunidades pueden unirse las personas en estas circunstancias, además de las comunidades terapéuticas o las comunidades de servicios organizadas para ofrecer apoyo a las personas que lo necesitan? Una comunidad grande, antigua y bien establecida a veces puede tomar

en personas difíciles o heridas sin mucho daño a sí mismo. Un roble maduro, después de todo, puede soportar ser atropellado por un camión. Pero no acepte este desafío si su grupo es pequeño o nuevo. Eres solo una plántula, no un roble, y todavía demasiado vulnerable.

## Selección de membresía y la ley

Como se mencionó anteriormente, si tiene unidades de vivienda o lotes a la venta en el mercado abierto, no puede elegir a sus miembros, sino que debe vender a cualquiera que cumpla con sus términos. Si, según sus criterios de membresía, elige a algunos compradores y rechaza a otros, los tribunales podrían interpretarlo como discriminación. Las comunidades de covivienda enfrentan este problema, pero, como se mencionó anteriormente, por lo general encuentran que solo aquellas personas que quieren más comunidad en sus vidas están interesadas de todos modos, por lo que su proceso de selección de miembros se convierte en una autoselección.

Pero a veces un grupo central de covivienda ve una bandera roja y hace algo al respecto. Este fue el caso de un grupo de covivienda en formación en el noroeste, al que llamaré Redwood Commons, y un miembro de su grupo al que llamaré "Cal". Cal hablaba en un tono monótono y tenía poca expresión facial, lo que los psicólogos llaman "afecto plano". Todos notaron su comportamiento inusual, algo mecánico. Algunos sintieron compasión y fueron amables; otros estaban desconcertados. Cuando llegó el momento de que Redwood Commons invirtiera dinero en una propiedad y siguiera adelante, algunos no querían a Cal en el grupo. "¿Qué pasa si él 'rompe' algún día y daña a uno de nuestros hijos?" ellos preguntaron. Otros estaban desconsolados por eso. Querían ser amables con Cal, quien obviamente estaba sufriendo y se beneficiaría de la vida en comunidad, pero no querían arriesgarse. Entonces, algunos miembros llevaron a Cal a un lado y, con bastante torpeza, le pidieron que dejara el grupo, lo cual hizo. Ellos

no señaló que tenía todo el derecho legal de participar. Hasta el día de hoy, muchos miembros de Redwood Commons se sienten avergonzados por la forma en que le pidieron a Cal que se fuera; obviamente fue una experiencia dolorosa para él. ¿Podrían haberlo hecho más amablemente, se preguntan? ¿Deberían haber desalentado su asistencia a la reunión antes en el proceso? ¿Y estaban completamente equivocados? Cal podría haber sido un buen miembro de la comunidad. El contacto frecuente con los vecinos, en particular con los niños, podría haber aportado el calor necesario a su vida.

Sin embargo, aunque este problema es doloroso de contemplar, creo que estos miembros del grupo central hicieron lo correcto al seguir sus instintos y tomar las medidas que consideraron mejores para la comunidad. A diferencia de los miembros de Pueblo Encantada, la gente de Redwood Commons no permitió que la vergüenza por sus sentimientos de inquietud les impidiera hablar.

## Lidiando bien con decir "No"

Ya sea que un grupo tenga casas o lotes en venta en el mercado libre, o sea dueño de su propiedad y así pueda elegir a sus integrantes, ¿vale la pena pedirle a alguien que se vaya, dado lo mal que se puede sentir? Considere esto: alguien que no es aceptado como miembro de un grupo o comunidad se siente desilusionado, lo supera y sigue adelante. Pero alguien que es aceptado como miembro de la comunidad, se muda a la comunidad y vive allí por un tiempo, y luego se le pide que se vaya, puede quedar profundamente marcado. Es mucho más fácil para todos los involucrados dar este doloroso paso al principio.

Preferiría mucho más ver una nueva comunidad establecerse, echar raíces y crecer fuerte y saludable durante unos años antes de acoger a una persona herida que podría ser disruptiva pero podría beneficiarse de la comunidad, que verlos intentar esto cuando están primero empezar y arriesgarlo todo en el proceso. Estás propagando a partir de semillas.



## 224 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

aquí. Necesita toda la protección que pueda obtener.

Esto puede ser tan difícil que la gente no trata con él en absoluto, especialmente si fueron criados para creer que no es "agradable" decir "no". como pueblo miembros de Encantada, la gente puede sentirse avergonzada de sus sentimientos de que algo "no está bien" y juzgarse a sí mismos por ser "críticos" o peor, por ser "discriminatorio".

"Juicio" significa criticar a alguien como indigno, mientras que lo que estás haciendo es evaluar si esta persona resuena con tu visiones y valores, está alineado con sus normas de comportamiento y puede satisfacer sus necesidades financieras y requisitos laborales. Y "discriminar" significa

reconocer las diferencias entre varios elecciones; diferenciar, discernir. y discernir debes hacerlo, ya que podrías estar viviendo cerca y compartir la propiedad con esta persona por el resto de su vida.

¿Cómo puedes saberlo?

Dado que la mayoría de nosotros estamos heridos hasta cierto punto y están en varias etapas de recuperación, ¿cómo podemos informar de antemano quién podría estar gravemente herido suficiente para drenar y agotar al grupo? La mayoría las personas con serias dificultades emocionales no emiten señales como Regina y Cal, pero parecen solo como cualquier otra persona al principio.

## SELECCIÓN DE NUEVOS MIEMBROS

Las comunidades organizan su selección de miembros proceso de varias maneras.

En Earthaven, por ejemplo, la gente aprende sobre la visión, los valores, los requisitos de membresía y otra información de la comunidad a través de su sitio web y paquete de información (que incluye artículo de revista reimpresiones y un video). Las personas interesadas pueden tomar una gira, asistir a las reuniones del Consejo de la comunidad, y organizar visitas de fin de semana.

La primera etapa de la membresía es convertirse en un "miembro de apoyo", que es una oportunidad para que la persona y la comunidad se conozcan en un manera relajada sin que se le pida demasiado a nadie.

Un miembro de apoyo puede visitar en cualquier momento, puede vivir en el comunidad si hay alojamiento disponible, puede asiste a las reuniones del Consejo pero no participa en las discusiones, y recibe el boletín de noticias de la comunidad y copias enviadas por correo electrónico de las actas del Consejo. Los miembros de apoyo pagan una pequeña cuota mensual de membresía y firman un acuerdo diciendo que entienden la visión y los valores de la comunidad.

Cuando las personas deciden unirse a la comunidad, convertirse en "miembros provisionales" durante al menos seis meses primero (aunque puede ser más largo), lo que les permite y la comunidad para llegar a conocerse mucho mejor, con una buena cantidad de compromiso de cada lado.

Los miembros provisionales pueden participar en la comunidad. reuniones (aunque no pueden bloquear propuestas) y se les anima a vivir en la comunidad. Ellos pagan cuota de inscripción de \$4,000 de la comunidad y firmar un contrato acordando pagar una tarifa de arrendamiento del sitio en el momento de la membresía completa. Están obligados a asistir al menos a dos reuniones de comité al mes, trabajar 48 horas por trimestre en tareas de la comunidad y conocer a tantos miembros de la comunidad como sea posible.

Los miembros de apoyo solicitan la membresía provisional completando un cuestionario sobre ellos mismos y sus aspiraciones comunitarias (que es compartida con todo el grupo), además de contar aspectos de su vida historia en una reunión de todo el grupo convocada para este propósito. Si nadie se opone a la provisionalidad de la persona condición de miembro en el período de tres semanas siguiente

Esto es lo que preguntaron dos fundadores, a quienes llamaré Celeste y Brad, después de que su comunidad del medio oeste superior, a la que llamaré Faraway Lake, se disolvió en medio del conflicto y la angustia.

Celeste y Brad son dos de las personas más simpáticas, capaces y espiritualmente arraigadas que conozco, así que cuando comenzaron a planificar una nueva comunidad, estaba seguro de que sería un éxito. Escribieron una hermosa descripción de su visión de Faraway Lake y atrajeron a otros cinco cofundadores, cada uno de los cuales parecía igualmente sólido y capaz.

El grupo se reunió durante meses en las casas de los demás para hacer planes.

Después de ver más de 50 propiedades, el grupo

encontraron un sitio ideal junto a un lago, con todo lo que habían estado buscando. Si bien tenían suficiente dinero para el pago inicial, no tenían suficiente para comprar el terreno directamente, por lo que comenzaron a buscar una hipoteca. Mientras tanto, alquilaron una cabaña cerca de su propiedad prevista y acamparon en el patio o durmieron al estilo dormitorio en el ático. Con el fin de ganarse la vida en su entorno rural, iniciaron un pequeño negocio de fabricación de propiedad cooperativa, para el cual Brad, Celeste y otros dos invirtieron ahorros y pidieron prestado fondos iniciales de amigos. Alquilaron y renovaron el espacio de una fábrica cercana y se pusieron a trabajar. Durante los meses siguientes, el grupo trabajó duro

la velada de narración de cuentos, él o ella se convierte en un miembro provisional. (Si la comunidad finalmente no acepta a la persona como miembro de pleno derecho, se devuelve la cuota. Pero si la persona decide no unirse a la comunidad, la comunidad se queda con un tercio de la cuota como medida disuasoria para que nadie se una de manera demasiado casual).

En seis meses, si la persona ha cumplido con los requisitos laborales y otros, puede solicitar la membresía plena. Se encuesta a los miembros de la comunidad para conocer sus comentarios y si apoyan que la persona se convierta en miembro de pleno derecho. Las preguntas incluyen: "¿Ha podido conocer a esta persona? ¿Si no, porque no?" y "¿Cómo crees que esta persona podría contribuir mejor a la comunidad?" y "¿Tiene alguna inquietud acerca de esta persona como miembro? Si es así, ¿se ha reunido con la persona para hablar sobre ellos?" Si un miembro tiene una inquietud, debe reunirse con el miembro provisional para intentar resolver la inquietud. Si los problemas no pueden resolverse, o si la comunidad en su conjunto tiene dudas

preocupaciones sobre el miembro provisional, se le puede pedir a la persona que continúe en ese estado de membresía por un tiempo y que solicite la membresía completa nuevamente más tarde. Si nadie tiene objeciones, se propone a la persona como miembro de pleno derecho en una reunión del Consejo para un acuerdo consensuado. Entonces todos celebran.

Meadowdance tiene un proceso similar con niveles sucesivos de membresía, pero con más puntos de control; en el primer mes, el cuarto mes, el séptimo mes y el decimotercer mes, cuando la persona se convierte en miembro de pleno derecho. En cada etapa de membresía, la persona puede participar en las reuniones, pero no puede bloquear una propuesta. El proceso de Meadowdance necesariamente debe estar más regulado que unirse a un pueblo como Earthaven, ya que los miembros de Meadowdance se unen a un hogar, comparten una cocina y trabajan para los negocios de la comunidad.

La mayoría del "diez por ciento exitoso" tiene similares Procesos de membresía de varios pasos.

## 226 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

largas horas en el nuevo negocio, pero aun así se las arregló para tomarse un tiempo para disfrutar historias alrededor de la fogata, ir de excursión y navegar, y meditar por el lago al amanecer.

Desafortunadamente, su nuevo negocio tuvo una serie de contratiempos inesperados. La incertidumbre financiera, junto con el hecho de que vivían en condiciones de hacinamiento, puso a prueba su buena voluntad y pronto comenzaron a pelear. Esto no alarmó a Brad ni a Celeste, que habían vivido antes en una comunidad y eran expertos en procesos grupales. Pero en uno de los miembros, al que llamaré David, la ira crecía. En los círculos de intercambio o las sesiones de retroalimentación, parecía estar escuchando y comprendiendo, pero secretamente se estaba volviendo aún más enojado, resentido y atrincherado en su posición. Le desagradaba especialmente Celeste, quien le había pedido que cambiara ciertas actitudes y comportamientos hacia las personas ajenas a la comunidad con las que estaban haciendo negocios. A medida que el conflicto se intensificó durante los meses siguientes y Celeste, Brad y otros intentaron dar retroalimentación a David, más señaló a Celeste como la causa del problema. A medida que su conflicto empeoró, se enmarcó como una lucha de poder entre los dos. Celeste quería que David fuera más consciente y modificara ciertos comportamientos; él quería que ella dejara de intentar "dominar a todos". Como comunitarios experimentados, Brad y Celeste creían que, dado que todos vivían bajo el mismo techo y eran financieramente interdependientes, el comportamiento de David o de cualquier otro miembro era asunto de todos, pero para David era una invasión escandalosa de la privacidad. El grupo se dividió en facciones. La desconfianza y la tensión aumentaron.

Justo cuando parecía que las cosas no podían empeorar, el negocio fracasó, todavía profundamente endeudado. Agotados y desmoralizados, el grupo sintió que no tenía más remedio que renunciar. Todos se alejaron. Después de catorce meses Faraway

El lago ya no existía. David, que no había puesto dinero en el negocio de propiedad cooperativa, se negó a hacer pagos para reembolsar su préstamo.

Viviendo solos de nuevo, abatidos y sintiéndose extrañamente avergonzados por el fracaso de su sueño comunitario, Brad y Celeste trabajaron durante los siguientes tres años para reemplazar sus ahorros.

"¿Cómo podríamos haber sabido cómo reaccionaría David al vivir en comunidad?" Celeste preguntó más tarde. "Nadie podría haberlo adivinado al conocerlo. Durante los meses de planificación, fue una de las personas más atractivas y encantadoras que esperarías conocer. ¿Cómo podríamos haberlo *sabido*?"

### Preguntas, Referencias, "Largo Compromisos"

"Busque una buena historia de amor y trabajo", aconseja Irwin Wolfe Zucker. Según estudios psicológicos, el comportamiento pasado es el mejor predictor del comportamiento futuro, por lo que recomienda hacer preguntas, a través de cuestionarios y entrevistas. Supongamos que busca personas financieramente estables, emocionalmente seguras e, idealmente, que tengan alguna experiencia de vida cooperativa. Cuanto más íntima sea la comunidad que está planeando, en términos de proximidad física, la cantidad de recursos compartidos y la cantidad de interdependencia financiera, más directas podrían ser sus preguntas.

Por ejemplo, además de las preguntas habituales sobre las aspiraciones comunitarias de la persona, podría preguntar:

- ¿Cómo se ha sostenido económicamente?
- ¿Puede describir algunas de sus relaciones a largo plazo? • ¿Cuál fue tu experiencia en la escuela secundaria o la universidad?

- ¿Cuánta escolaridad completó?
- Si eligió dejar la escuela, ¿por qué fue ¿ese?
- ¿Ha seguido caminos educativos o profesionales alternativos, como pasantías, ¿Aprendices o capacitación en el trabajo? ¿Dónde y por cuánto tiempo? ¿Los completaste?
- ¿Ha vivido en viviendas compartidas o cooperativas? situaciones de vida anteriores, como la universidad dormitorios o cooperativas de viviendas para estudiantes, compartidos hogares grupales u otros comunidades?
- ¿Tiene un amor significativo y/o relación familiar ahora? ¿Cuánto tiempo tienen han estado juntos? ¿Planeas vivir? ¿juntos en comunidad?
- Si es padre soltero, ¿cuál es su relación actual con los padres de sus hijos? otro padre? ¿Estás en buenos términos y ¿Compartes la crianza o estás distanciado? ¿Quiere el otro padre la custodia de ¿los niños?
- ¿Serás capaz de conocer nuestra mano de obra y requisitos financieros? ¿Cómo?

Si bien estas son ciertamente preguntas personales, ten en cuenta que estás considerando a esta persona para una relación verdaderamente personal, que involucre aspectos tanto del matrimonio como de un barco de socios comerciales. Estás esperando que él o ella sea responsable y digno de confianza como un vecino cercano y alguien que pueda ser amigo de tus hijos, así como alguien con quien tendrá propiedades y tomará importantes decisiones financieras.

Por cierto, no tener dinero para pagar un parte de los costos de compra de tierras o cuotas de membresía pero querer unirse de todos modos es a veces un presagio de problemas más adelante, como fue el caso con

Reina y David. Pero no siempre. Algunos de los miembros más activos y contribuyentes de Earthaven, por ejemplo, son jóvenes que se unió sin fondos, y está pagando las cuotas de membresía y arrendamiento del sitio a través de una mano de obra intercambio con la comunidad.

También puede solicitar tres o cuatro referencias: de socios anteriores, empleadores actuales y anteriores, propietarios, compañeros de casa y/o compañeros de viaje. ¿Qué pasa si la gente nueva simplemente dar nombres de amigos que solo dirán bien cosas, preguntas? Considere que incluso la forma en que la gente responde a la solicitud de referencias le dice algo. Si están felices de proporcionar referencias y lo hacen de inmediato, es una buena señal. yo una vez llamadas referencias para personas interesadas en visitar una pequeña comunidad en formación. (Referencias se solicitaron antes, en lugar de después de una visita propuesta, de modo que si las referencias no se verificaron fuera, los visitantes no habrían perdido el tiempo o gastos de viaje.) Aprendí que puede obtener un muy buen sentido de cómo los demás pueden sentirse acerca de alguien por cerca de la tercera o cuarta referencia llamar. Y ciertamente se habría beneficiado Faraway Lake si Brad y Celeste hubieran buscado referencias o una verificación de antecedentes de David. Más tarde se enteraron de que había estado huyendo de sentencias judiciales por daños punitivos y reembolso de fondos adeudados negocios anteriores socios en dos negocios anteriores diferentes, y había estado intentando pasar a la clandestinidad, "escondiéndose" en varias comunidades intencionales.

Pero espera un minuto: ¿el comportamiento pasado *siempre* el mejor predictor del comportamiento futuro? Qué sobre las personas que cambian y crecen? Las personas definitivamente pueden madurar y volverse más estables, compasivo y responsable a lo largo de los años. y debemos permitir esa posibilidad. yo sugiero preguntando a la gente sobre esto directamente: "¿Cuáles fueron te gusta en tus veintes? ¿Has cambiado en

## 228 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

¿Alguna forma significativa desde entonces? Necesitamos que buscar un equilibrio entre considerar el pasado de las personas comportamiento (y para algunos, tal vez sólo durante el últimos cinco o diez años), y su estado actual.

Preguntas y entrevistas, referencias y un largo Período para conocerte en el que podemos experimentar a la nueva persona día a día. ayudar con este proceso.

Pero, espera otro minuto, ¿qué pasa con el personas que iniciaron el grupo central o la comunidad? Si se examinaron a sí mismos para todos los mismos criterios de afiliación habrían entrado? ¿Cumplen siquiera con sus propios requisitos?

La gente a menudo tiende a buscar estándares más altos en los nuevos miembros de lo que ejemplifican en ellos mismos. Parece ser la naturaleza humana apuntar alto, tal vez como el padre para quien no el novio es lo suficientemente bueno para su hija — a pesar de que el viejo papá no cumple con sus propios estándares. Mi consejo es para los fundadores de grupos centrales. y comunidades para buscar un equilibrio entre requisitos de nuevos miembros que son tan idealistas que pocos podrían pasarlos (y ciertamente no ellos mismos!) y tan laxos que los requisitos no logran su propósito previsto - atraer a personas capaces y afines que ayudar a la comunidad a lograr sus objetivos.

Además de obtener información sobre la persona, los requisitos de membresía generalmente también implican un período de “conociéndote” y varios tipos de tarifas. Requisitos de tiempo y dinero también ayuda a separar a los buscadores serios de la comunidad de los meramente curiosos.

Creo firmemente en los "compromisos largos": visitas extendidas de invitados o membresías provisionales de seis meses a un año o más, por lo que el grupo y el posible miembro pueden continuar para llegar a conocer unos a otros. La mayoría de las comunidades longevas han descubierto que este período de tiempo significa todo lo que necesita saber; ni es este el final es importante. A veces se necesita un año para encontrar

saber cómo es alguien realmente, o más importante, cómo es bajo estrés, y si parece que podrán vivir felices con sus acuerdos comunitarios.

Finalmente, es importante tener un proceso para integre nuevos miembros en su grupo o comunidad. Además de compartir su registro de decisiones y asegurarse de que la nueva persona conozca sus acuerdos y requisitos financieros y laborales, usted querrá compartir tanta historia de la comunidad y “cultura de la comunidad” como pueda con este persona, e invitarlo a participar en tantas fiestas de trabajo, comidas compartidas y celebraciones como puedas. La mayor parte de esto naturalmente ocurrir durante el período de membresía provisional (y en grupos comunitarios en formación, durante el período de “observador visitante”). A veces, las comunidades van un paso más allá; por ejemplo, tener una serie de sesiones de orientación y/o asignar al recién llegado un patrocinador que esté disponible para orientar a la persona nueva y responder a cualquier preguntas.

La parte más crítica de cualquier orientación. sin embargo, debe asegurarse de que el nuevo persona está familiarizada con su toma de decisiones proceso. Si usa el consenso, querrá que el persona para entender completamente su filosofía y práctica, y especialmente el privilegio de bloqueo. Algunos grupos requieren que las personas nuevas completen un taller de consenso de fin de semana antes de convertirse en miembro de pleno derecho con derechos de toma de decisiones, que me parece una excelente idea.

Las sugerencias de este libro para plantar semillas para su ecoaldea o comunidad intencional y ayudarla a crecer y prosperar no son de ninguna manera de tu aprendizaje. Es, por supuesto, el comienzo.

Usted y sus amigos en comunidad son pioneros en el mejor sentido. Su elección de vivir en cooperación con otros, compartir recursos y evolucionar una forma más armoniosa y sostenible de vivir, tiene el potencial de beneficiar a otros en mucho mayor proporción que sus números. A través de lento, pequeños incrementos, a medida que la gente se entera de su comunidad y visitarlo, y escuchar acerca de y

Visite otras ecoaldeas y comunidades intencionales en América del Norte: se verán influenciados por una visión de los asentamientos humanos que es potencialmente tan atractivo que finalmente hace una diferencia positiva en nuestra cultura.

Crear comunidad puede ser uno de los más maneras significativas en las que puede pasar su tiempo. Deseo toda la buena fortuna en el viaje.

# Apéndice 1

## Ejemplos de documentos de visión comunitaria

### Centro Educativo Valle Perdido , Oregon

Una comunidad puede alterar sus documentos de visión para reflejar el cambio de circunstancias y puntos de vista.

#### **Visión (1996):** •

Ser un recurso vital para la creación de cultura sostenible para el Noroeste del Pacífico.

#### **Misión (1996):** •

Apoyar a las personas en la creación de estilos de vida sostenibles proporcionando oportunidades de aprendizaje para desarrollar habilidades y conciencias que promuevan formas cooperativas, armoniosas, sostenibles y alegres de vivir en relación con los demás y con la Tierra.

#### **Metas (1996):** •

Ofrecer y desarrollar oportunidades de aprendizaje de alta calidad para desarrollar habilidades y conciencia para una vida sostenible. • Proporcionar un entorno nutritivo, de apoyo y receptivo que facilite a los participantes el logro de sus objetivos y la obtención de todo el valor de sus experiencias de aprendizaje.

- Proporcionar recursos financieros y operativos para apoyar y mejorar las actividades del centro educativo.

#### **Declaración de la visión (1999):**

La misión del Centro Educativo Lost Valley es crear y fomentar relaciones mutuamente beneficiosas entre los seres humanos y todas las partes de la red de la existencia. Creemos que estas relaciones proporcionan un medio para el bienestar y la supervivencia.

Al cumplir con esta misión, nuestro propósito es crear y mantener una comunidad intencional y un centro educativo dedicado a tres objetivos que nos guían en todas las actividades: • Educar ampliamente en áreas como ecología, agricultura sostenible, entornos creados por el hombre, desarrollo personal. y crecimiento espiritual, y desarrollo comunitario. • Vivir una ética en la que estemos abiertos a la diversidad espiritual, demostrar un sustento correcto y una economía sostenible, apoyar a las personas en su crecimiento personal y sanación, y administrar la tierra para sostener y sanar la Tierra por generaciones.

ciones por venir.

- Para participar en la comunidad global, trabajar en red con otros y facilitar la

evolución de las sociedades cooperativas y relaciones socialmente responsables en cada nivel.

Nos dedicamos a aprender y enseñar esta forma de vida.

## Ecoaldea Earthaven, Carolina del Norte

Lo siguiente es un extracto de Earthaven Documento "Nueva Visión":

Somos los miembros y pioneros de una ecoaldea de permacultura planificada, activamente comprometidos en la construcción de una comunidad sagrada, apoyando el empoderamiento personal y catalizando la transformación cultural.

Compartimos una visión de una comunidad con un espíritu vital y diversificada, relaciones sociales sanas, sistemas ecológicos sostenibles y un bajo mantenimiento/estilo de vida de alta satisfacción.

El "Pacto de ReMembership" de Earthaven describe el siguiente propósito y objetivos:

### Objetivo:

Ser una comunidad en evolución a escala de aldea dedicada a cuidar a las personas y la Tierra aprendiendo, practicando y demostrando las habilidades para creando una cultura holística sostenible, en reconocimiento y celebración de la Unidad de toda vida.

### Metas:

1. Hacer consciente nuestra conexión con el Espíritu y La Tierra y nuestra interdependencia con la web de toda la vida.
2. Facilitar nuestra transición hacia una vida de ele gran sencillez.
3. Nutrir un mundo cada vez más abundante mediante mejorar los sistemas vivos, al mismo tiempo que se reducen consumo de recursos.
4. Fomentar el aprendizaje permanente y el crecimiento de

cada miembro de la comunidad, reconociendo a cada el individuo es a la vez maestro y aprendiz.

5. Preservar nuestra tenencia de la tierra a través de administración, áreas silvestres designadas y uso ecológicamente racional de nuestros recursos.
6. Cree un centro de aprendizaje que sirva como medio de vida demostración de esta visión holística.
7. Visualizar un futuro positivo y restaurador y desarrollar las habilidades necesarias para crear y sustentar mantenerlo.
8. Promover la sanación personal y planetaria en todos los niveles.
9. Servir y llegar a lo local y global comunidad, fomentando la diversidad espiritual y cultural y otras formas de creatividad expresión al mismo tiempo que proporciona un sentido de inclusión, integración y celebración a través de actividades comunitarias responsables.
10. Fomentar el crecimiento de nuestro pueblo hasta lograr tener al menos 66 titulares de sitios.
11. Alentar el establecimiento de propiedad y gestión de miembros, ecológicamente racionales. negocios
12. Apoyar activamente los movimientos de comunidades intencionales, permacultura y reforma agraria en la medida de nuestras posibilidades.

## Amanecer abundante, Virginia

El siguiente es el estado de visión de Abundant Dawn mento:

- Estamos creando un amoroso y sostenible cultura. Vivimos cerca uno del otro, cooperar y compartir recursos, para que podamos pueda vivir con más ligereza y alegría en el tierra.
- A medida que buscamos realizarnos a nosotros mismos a través servicio, y trabajar hacia la ecología y responsabilidad social, respetamos la diversidad de opciones de vida de nuestros miembros.



## 232 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

- Ya sea en tiempos de paz o de conflicto, encontrarse cara a cara, con franqueza y cariño. somos cada uno individualmente comprometidos a alcanzar a través de nuestras heridas y miedos de encontrar y compartir nuestro más profundo verdades
- Honramos la chispa de lo divino en todos seres

Lo siguiente es un extracto de Abundant Documentos de la visión de Dawn:

Abundant Dawn pretende ser una gran comunidad (posiblemente 40-60) formada por cuatro o cinco subgrupos más pequeños, a los que llamamos pods. Las vainas son lo suficientemente pequeño para que todos los miembros se sienten en una habitación juntos y tomar una decisión. Decisiones sobre asuntos tan importantes como la afiliación, los hijos, la vivienda y el nivel de cooperación económica se deciden a nivel de pod, con aportes del comunidad en general cuando sea apropiado.

Esta estructura nos da algunas ventajas de un gran comunidad (población diversa, que comparte un gran propiedad, tractor y centro comunitario) como así como algunas ventajas de las comunidades pequeñas (grupos de vida íntimos, aporte directo a las decisiones que afectan la vida, reuniones cara a cara).

Cada pod tiene unos pocos acres designados para su uso y control. Dentro de las directrices de nuestro declaración de visión, plan territorial, lineamientos ecológicos, y otros acuerdos amplios, se alienta a los pods a desarrollar sus propias formas de vivir juntos. Incluimos intencionalmente un espectro de modelos económicos desde la participación total en los ingresos hasta los ingresos familiares independientes.

Decisiones importantes, como nuestra tierra en general plan, se hacen por consenso de los miembros de pleno derecho de Abundant Dawn. Esto puede cambiar al consenso de los representantes de la manada a medida que crecemos.

# Apéndice 2

## Ejemplos de acuerdos comunitarios

Registro de decisiones, comunidad de Buffalo Creek

El siguiente extracto del Registro de decisiones de la comunidad de Buffalo Creek (no es su nombre real) ilustra los tipos de acuerdos que hace una comunidad en formación en sus primeras etapas, antes de comenzar la búsqueda de tierras. La visión de Buffalo Creek era vivir en una comunidad espiritualmente enfocada de amigos profundamente conectados en un entorno rural.

Si bien tomaron actas detalladas de sus reuniones, este documento registra solo sus decisiones, por fecha. Usaron este documento como una "memoria de grupo" al considerar nuevos temas y para orientar a los visitantes y nuevos miembros del grupo.

15 de septiembre: Llamamos a la comunidad "Buffalo Creek". Nuestro énfasis está en la conexión personal entre nosotros, con la vida en comunidad como un subconjunto de eso.

21 de octubre: Cinco criterios determinan a un miembro activo de la comunidad: (1) Estar alineado con la Declaración y acuerdos de la misión de la comunidad de Buffalo Creek; (2) Pago de \$150 (o \$75 por lista de espera); (3) Participación en al menos un grupo de acción y asambleas generales; (4) No faltar a más de dos reuniones generales o de acción consecutivas; y (5) precalificación financiera para comprar un lote y construir una casa.

Los miembros activos tienen derecho a una unidad de vivienda reservada, participación en la toma de decisiones y acceso a nuestra biblioteca de préstamos comunitarios.

Al menos un tercio de todos los hogares serán Reservado para familias con niños menores de 16 años.

Todas las reuniones son abiertas y cualquier persona puede asistir. A los miembros no activos se les puede pedir que solo observen en las reuniones. No participarían en el consenso u otros procesos de toma de decisiones procesos.

Si se solicita una votación, cada hogar tiene derecho a un derecho de toma de decisiones, que puede dividirse si los miembros de ese hogar deciden de manera diferente entre sí.

Número de hogares a los que apuntar: 24.

16 de diciembre: Pagaremos una opción o un pago inicial sobre un terreno solo después de que tengamos 24 hogares activos.

19 de enero: un hogar puede vender su lugar (3, 16, etc.) en la lista de miembros. A medida que se desocupa un lugar, todos los hogares que siguen suben un lugar en la lista.

16 de marzo: La lista de espera se limita al 50 por ciento de los miembros activos. Por ejemplo, tal vez haya 12 miembros en la lista de espera cuando

## 234 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

hay 24 hogares activos.

20 de abril: Para que cualquier decisión sea vinculante para el toda la comunidad, dos tercios de todos los hogares debe estar de acuerdo con la decisión.

Se considerará que una decisión tomada por consenso cumple con los requisitos de la regla de los dos tercios.

18 de mayo: Se entrega al Equipo Coordinador la autoridad para aprobar, por decisión consensuada hacer, gastos de hasta \$ 500. si su la decisión no es unánime, o si el gasto excede los \$500, debe proponerse a la totalidad grupo para su aprobación.

15 de junio: Establecimos un fondo de sitio. Cada activo se requiere hogar comunitario, comenzando 1 de agosto, para depositar \$250 trimestrales a la Hacienda de la Comunidad que se retendrá durante el tiempo necesario gastos para la obtención del edificio comunitario sitio, incluyendo pero no limitado a profesional, ayuda legal o de otro tipo. Además, este "ahorro forzoso" se mantendrá en una cuenta segura que devenga intereses.

Las decisiones principales de nuestra próxima reunión. implicará la creación de una "cláusula de salida" para cualquier miembros activos que deseen dejar el Búfalo Creek Group, así como una "cláusula predeterminada", para cualquier socios activos que no cumplen con la mensualidad pagos

### "Oda" de Respetos y Responsabilidades: Sociedad de Alternativas Comunitarias

Miembros de Community Alternatives Society, que viven en su propio edificio de apartamentos en el centro de Vancouver, así como en una granja en el campo, llamaron a este acuerdo una "oda", en lugar de una "código" de comportamiento, porque sonaba más poético y menos burocrático. Sugiero usar esto como un estímulo para tu pensamiento cuando consideras

er los problemas de los acuerdos de comportamiento de su hace el grupo.

### Siete Areas de Respeto

1. Respeta los límites personales, toca a los demás apropiadamente y abstenerse de la violencia. *(Respeto físico)*
2. Respetar los sentimientos y emociones de los demás, y asumir la responsabilidad de los míos. *(Respeto emocional)*
3. Ser honesto, usar formas respetuosas de comunicación con los demás, escuchar lo que otros me dicen. *(Respeto Verbal)*
4. Respetar el derecho a la intimidad propio y ajeno, soledad, quietud y seguridad en su vida personal. espacio, y negociar el uso de comunales espacio. *(Respeto Territorial)*
5. Cuidado de los bienes individuales, comunales y comunitarios. *(Respeto material)*
6. Respetar la diversidad de edad, sexo, origen racial, orientación sexual, espiritual prácticas y capacidades físicas y mentales. *(Respeto a la Diversidad)*
7. Respetar la estructura comunitaria y el proceso de toma de decisiones por consenso. *(Respeto de la comunidad)*

### Siete Areas de Responsabilidad

1. Ser concienzudo en mi asistencia a las reuniones comunitarias.
2. Asumir la responsabilidad de comunicar mi pensamientos y sentimientos.
3. Contribuir con tiempo y energía a la comunidad en forma de grupos de trabajo y tareas, y negociar la duración y los términos de cualquier reducción en la participación comunitaria que yo Podría requerir.
4. Servir como miembro contribuyente de un comité y del equipo de planificación durante mi rotación.

5. Ser abierto y consciente con respecto a mi responsabilidades financieras.
6. Informar a la comunidad sobre los huéspedes que se hospedan durante largos períodos de tiempo y cualquier cambio en mi situación personal que afecten a la comunidad y/o mi capacidad de contribuir a ella.
7. Informar de inmediato a las personas adecuadas sobre cualquier violencia o violaciones graves de los "R&Rs" de los que soy testigo.

## Pasos Hacia la resolución de conflictos

1. *Comunicación directa uno a uno* entre el partes involucradas. (Si un individuo se siente inseguro, vaya directamente al n.º 2, a continuación. Si algún individuo es testigo o experimenta una violación flagrante, vaya directamente al n.º 3, a continuación).
2. *Escuchar y borrar sesión(es)*. Cada persona involucrados en el conflicto invita a un miembro de confianza de la comunidad a la sesión como su defensor y los cuatro individuos trabajan hacia la resolución.
3. *Consulta con la Rendición de Cuentas "R&R" Comité*. Los grupos de defensa/resolución pueden consultar al comité para obtener ayuda cuando las vías n.º 1 y n.º 2 no han tenido éxito. Si las partes involucradas no están dispuestas a resolver el conflicto, serán solicitados por el comité para participar en un contrato de auto empoderamiento con la comunidad.
4. *Contrato de Autoempoderamiento*. La(s) fiesta(s) en la pregunta tendrá un mes para enviar por escrito y presente a la comunidad, una plan de acción que describe cómo esa persona hará los cambios necesarios en su la vida. La comunidad esperará mensualmente actualizaciones y este contrato tendrá una duración de cinco meses. Al final de este período habrá una notable mejora en la situación o la comunidad procederá a #5, abajo.

5. *Reunión de Acción Comunitaria*. en el caso de un flagrante violación grave la comunidad puede ir a este paso directamente. en una situación donde todos los otros intentos de resolución han fallado, y donde la(s) parte(s) en cuestión ha(n) no ha honrado su autoempoderamiento contrato con la comunidad, y por lo tanto muestra una falta de compromiso con la comunidad, una Junta de Acción Comunitaria será llamado. La parte involucrada puede asistir a esta reunión pero no estar involucrado en la toma de decisiones. Si el resto de la comunidad llega a un consenso, la parte involucrada será desalojado (6a) y también podrá tener su o su membresía en CAS revocada.
6. *Falta de consenso*. Si no se llega a un consenso en la Reunión de Acción Comunitaria, el equipo de planificación se reunirá con la(s) persona(s) que bloqueó la acción propuesta y la(s) persona(s) que violaron el Autoempoderamiento Contrato para buscar una solución.

## Política de mascotas, Abundant Dawn

Abundant Dawn's Pet Policy, aunque inconclusa, demuestra el tipo de amplio y profundo los miembros de la comunidad pensante deben emprender cuando se trata de temas especialmente controvertidos, como las mascotas. Le sugiero que lo use como punto de partida cuando considere los problemas de su propia política de mascotas. (Sí, necesitarás uno).

Términos especiales: "pod", una subcomunidad o vecindario dentro de la comunidad más grande; "lado salvaje", el lado más empinado y boscoso de su propiedad; "lado suave", las pendientes más suaves y pastos que pretenden desarrollar.

Este documento cubre nuestros acuerdos sobre perros, gatos y animales domésticos. No es así cubrir nuestros acuerdos con respecto a los animales de pastoreo, como las vacas, sean o no mascotas.

## 236 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

**Mascotas en general:** Acordamos expresar claramente a los visitantes/miembros potenciales nuestra preocupación por tener mascotas en esta tierra debido a la vida silvestre, la contaminación acústica, los estándares de calidad de vida, etc. Acordamos escribir nuestras experiencias y discusiones sobre las mascotas. para que los nuevos miembros entiendan el "por qué" de nuestras políticas.

No tendremos mascotas en el lado salvaje, excepto, ya que está fuera de nuestro control, los gatos en libertad.

**Perros:** cada grupo tendrá 1,5 fichas de perro (una ficha representa el derecho a tener un perro). Las fichas son prestables, retenibles, vendibles, negociables entre pods. Sin embargo, las fichas no se pueden transferir de forma permanente, sino como máximo durante la vida del animal en cuestión. Los chips para perros (y, por lo tanto, los límites para perros) se aplican tanto a perros de interior como de exterior.

Habrá un proceso de membresía para todos los perros.

No tendremos perros corriendo libres en la propiedad. Los perros se pueden pasear con correa en el lado templado de la tierra. No tendremos perros en el lado salvaje.

La comunidad financiará un parque para perros cercado (quizás de 0,5 a 0,75 acres) dentro del cual los perros puedan correr y jugar, con la cantidad de supervisión humana que se determinará en futuras deliberaciones. Habrá una tarifa regular para los dueños de perros (aplicable a los dueños de perros tanto de interior como de exterior) para pagar los gastos de construcción del parque, financiar el mantenimiento del parque para perros y la cerca, y pagar otros gastos relacionados con los perros. Los dueños de los perros serán responsables de la mano de obra de la construcción del parque para perros y del mantenimiento.

Las vainas enteras no serán cercadas. Puede haber un patio cercado, un corral o un corral para perros dentro de la manada.

Los dueños de perros serán responsables del cuidado y control de sus perros.

Los perros que ladran mucho o son agresivos gente, no puede vivir aquí.

Los dueños de perros deben lidiar con la caca de perro, especialmente manteniéndola fuera de los caminos.

Los perros deben tener vacunas contra la rabia.

Los perros deben estar esterilizados/castrados.

El propietario del perro abordará los problemas de ruido, olor, pulgas y otras molestias a satisfacción de la comunidad. Los dueños de perros evitarán las pulgas por el método de su elección. Si no es suficiente, el propietario estará abierto a la retroalimentación y a cambiar su método por uno más efectivo.

**Gatos:** *Definiciones.* Un gato "en libertad" significa un gato al aire libre no confinado (que también puede tener acceso al espacio interior). "Gato confinado" significa un gato que está confinado en un edificio y/o un patio con una cerca para gatos efectiva.

Cada pod tendrá un chip de gato (un chip representa el derecho a tener un gato). Las fichas son prestables, retenibles, vendibles, negociables entre pods. Sin embargo, las fichas no se pueden transferir de forma permanente, sino como máximo durante la vida del animal en cuestión. Las fichas para gatos (y, por lo tanto, los límites para gatos) se aplican solo a los gatos en libertad.

No existe un límite a nivel de comunidad para los gatos confinados, excepto en la medida en que haya problemas de ruido, olor, pulgas, etc.

Habrá un proceso de membresía para todos los gatos en libertad.

Los gatos en libertad deben tener un cascabel para minimizar el efecto sobre la vida silvestre.

Todos los gatos deben estar esterilizados/castrados. una variación se puede solicitar relacionado con un gato confinado.

El propietario del gato abordará los problemas de ruidos, olores, pulgas y otras molestias a satisfacción de la comunidad. Los dueños de gatos evitarán las pulgas con el método que prefieran. Si no es suficiente, el propietario estará abierto a la retroalimentación y a cambiar su método por uno más efectivo.

Los gatos deben tener vacunas contra la rabia.

Los dueños de gatos en libertad resolverán los problemas de las peleas de gatos de manera aceptable, posiblemente turnándose para confinar a sus gatos.

**Temas futuros:** Abundant Dawn todavía está en proceso de acordar estándares para el cuidado de mascotas.

Cuestiones aún por decidir: ¿Cuál es la cantidad mínima de espacio en el que se pueden confinar perros o gatos de varios tamaños? ¿Bajo qué circunstancias podría la comunidad intervenir en términos de sospecha de maltrato o abuso?

La comunidad aún no ha escrito una política con respecto a mascotas que no sean perros y gatos.

# Apéndice 3

## Configuración y mantenimiento de un 501(c)3

### Sin ánimo de lucro

Crear una organización sin fines de lucro 501(c)3 y mantenerla puede llevar mucho tiempo y puede no valer la pena a menos que (1) su organización genere un excedente de ingresos imponibles cada año, (2) desee atraer donaciones deducibles de impuestos y/o (3) desee solicitar subvenciones públicas o privadas.

#### Presentación

Primero, presente sus artículos de incorporación ante el estado, indicando sus intenciones de ser una corporación sin fines de lucro, y luego cree sus estatutos y otros documentos necesarios.

#### Sentencia Preliminar, Sentencia Final

Debe solicitar una decisión preliminar o definitiva como 501(c)3. Como verá a continuación, una decisión final es más deseable.

Para solicitar una decisión final, el IRS solicita (1) su presupuesto para el año fiscal actual y (2) presupuestos para tres años fiscales anteriores o sus presupuestos propuestos para los próximos dos años.

Esto significa que deberá hacer una buena estimación de sus gastos previstos para los próximos dos años, o que ya ha operado durante dos o tres años, a través de otro tipo de entidad legal (y

se está cambiando a un 501 (c) 3), o que ha operado como proyecto de otra organización sin fines de lucro (y por lo tanto puede dar evidencia de sus presupuestos y otros datos financieros durante dos o tres años). Con el fin de buscar una decisión final, la OAEC presentó su presupuesto para el año fiscal en curso, más los dos años anteriores (durante los cuales había operado como un proyecto de la Fundación Tides sin fines de lucro), y un presupuesto estimado para el año siguiente. "Definitivamente ayuda mostrarle al IRS cualquier actividad presupuestaria de años anteriores para obtener una decisión final", dice Dave Henson de OAEC. "Si su grupo no tiene antecedentes de actividad sin fines de lucro, deberá estimar los presupuestos futuros de dos años, y es probable que el IRS tarde más en dar la aprobación final".

La otra opción es buscar una decisión prejudicial. Ya sea que busque una decisión preliminar o definitiva, el IRS le otorgará un estatus 501(c)3 temporal y controlará sus actividades durante tres a cinco años. Si ha solicitado una resolución preliminar, después de tres a cinco años puede solicitar una resolución final, basando el presupuesto requerido y otros datos en sus primeros años de operación. Si, después de examinar los carteles, volantes, folletos y cartas de su organización, el IRS considera que la mayoría de sus actividades en ese período

para estar relacionado con su propósito, le otorgarán una resolución final 501(c)3 y dejarán de examinarlo tan de cerca. Si el IRS determina que la mayoría de sus actividades *no* están relacionadas con su propósito y, por lo tanto, no son realmente actividades sin fines de lucro, pueden retrasar el estado 501(c)3 final de su organización y continuar examinando de cerca sus actividades hasta que pueda demostrar que en realidad estás haciendo lo que dijiste que harías.

Si esto sucede, y el IRS no otorga una decisión final después de tres a cinco años, afecta a su organización de manera retroactiva, ya que todo lo que estaba haciendo se basó en la suposición de que recibiría ese estado 501 (c) 3 final. Esto significa que cualquier persona que le haya hecho una donación deducible de impuestos durante ese período ahora debe pagar impuestos sobre ella, porque las donaciones a su organización durante ese tiempo ya no son deducibles de impuestos.

Por lo tanto, es difícil obtener subvenciones hasta que tenga una decisión final.

Por esta razón, los activistas sin fines de lucro con experiencia le recomiendan enfáticamente que haga su declaración de misión lo más amplia y general posible cuando solicite por primera vez el estatus de organización sin fines de lucro. Si algún tiempo después decide realizar actividades diferentes a las que originalmente imaginó, la redacción de su declaración de misión puede interpretarse para incluir las nuevas actividades y no pone en peligro su condición de organización sin fines de lucro.

Sin embargo, es posible que desee solicitar una resolución final de inmediato, si tiene un historial de actividad y puede proporcionar cuatro años de información sobre su presupuesto y actividades (los dos años anteriores y las estimaciones para el año en curso y el año siguiente). ). OAEC solicitó una resolución final en su solicitud inicial del IRS. Durante dos años habían sido un proyecto de la Fundación Tides sin ánimo de lucro, por lo que podían estimar razonablemente bien sus presupuestos futuros, y tenían un historial de actividad. Obtuvieron su decisión final mucho

antes de lo que podrían haberlo hecho si hubieran solicitado primero su decisión prejudicial, lo que facilita la búsqueda de subvenciones en sus primeros años.

relacionados y Negocios no relacionados Actividad

Probablemente el noventa por ciento de todas las organizaciones sin fines de lucro 501(c)3 no reciben otros ingresos además de subvenciones y donaciones. Pero algunos se dedican a actividades comerciales, como administrar un centro de conferencias, por ejemplo, que genera ingresos. Si se estableciera un 501(c)3 para administrar un centro de conferencias para un tipo particular de actividad educativa, que así se establece en sus Artículos de Incorporación, el IRS consideraría todos los ingresos del centro de conferencias como relacionados con el 501(c). )3 sin fines lucrativos.

Como se indicó anteriormente, cualquier ingreso de actividades no relacionadas con el propósito de la 501(c)3 (llamadas actividades "no relacionadas") está sujeta a impuestos. No más del 50 por ciento de los ingresos de una organización sin fines de lucro 501(c)3 no pueden estar relacionados; la mayoría debe derivarse de actividades relacionadas con su propósito, como se establece en sus Artículos de Incorporación. Si el IRS descubre que más del 50 por ciento de sus actividades generadoras de ingresos parecen no estar relacionadas con su propósito, pueden rescindir su estado 501(c)3. Además, para mantener su estado 501(c)3, no más del 20 por ciento de sus ingresos pueden provenir de fuentes "pasivas", como alquileres, tarifas de arrendamiento e intereses sobre préstamos o inversiones.

"Desinteresado" Junta Miembros

Como se mencionó anteriormente, al menos el 51 por ciento de los miembros de su junta deben ser "desinteresados". Si usa una membresía con derecho a voto para elegir su junta, el 51 por ciento de los miembros con derecho a voto también deben ser desinteresados. El IRS observará esto de cerca durante los primeros tres años de existencia de su organización sin fines de lucro.



## 240 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Él "Apoyo publico Prueba"

Cada año debe pasar el "apoyo público prueba" demostrando al IRS que al menos un tercio de su apoyo financiero proviene de al público, a través de la venta de bienes y servicios, cuotas de membresía y/o donaciones.

Otro Impuesto Exenciones

Debe solicitar por separado el estado de exención de impuestos a nivel de su estado, país y/o ciudad.

# Recursos

**Mi** El sitio web, [www.ic.org/newcommunity](http://www.ic.org/newcommunity), ofrece una gran cantidad de recursos (incluidos los más específicos) para cada tema tratado en estos capítulos, incluida una lista completa de consultores con experiencia en el trabajo con la formación de grupos comunitarios. El sitio también presenta horarios para los próximos talleres y charlas públicas sobre la formación de nuevas ecoaldeas y comunidades intencionales, información sobre cómo un grupo puede programar un taller. Lo que sigue es una lista de algunos de los mejores recursos del sitio.

## Libros y revistas

*Directorio de comunidades: una guía para comunidades*

*Comunidades y Vida Cooperativa*, Beca para Comunidad Intencional (2000).  
Información sobre más de 600 comunidades en

América del Norte: dónde están, qué están haciendo, cómo contactarlos, mapas, cuadros comparativos, artículos sobre la vida en comunidad. Sitio web <[www.store.ic.org](http://www.store.ic.org)> *Cohousing: A Contemporary Approach*

*to Housing Ourselves*, Kathryn McCamant, Charles Durrett y Ellen Hertzman, Ten Speed Press, segunda edición (1998). El libro que introdujo la covivienda en América del Norte.

Sitio web <[www.cohousing.com](http://www.cohousing.com)> Revista

*Communities*, Fellowship for Intentional Community. Artículos de comunitarios experimentados sobre varios aspectos de la vida comunitaria: criar a los niños en la comunidad, envejecer en la comunidad, conflicto y

proceso, reuniones efectivas, toma de decisiones, cubriendo la amplia gama de comunidades en América del Norte, desde ecoaldeas hasta viviendas compartidas, además de actualizaciones de las listas del *Directorio de Comunidades*. Sitio web <[www.store.ic.org](http://www.store.ic.org)>

“Un lenguaje de patrones para pueblos”, en *Un lenguaje de patrones: pueblos, edificios, construcción*, Christopher Alexander, et. otros, Oxford University Press (1976).

*Manual de covivienda: construyendo un lugar para Comunidad*, Chris ScottHanson, Hartley & Marks (1996).  
Consejos prácticos y procesos paso a paso para formar un grupo central y desarrollar y construir comunidades de covivienda. Gran parte, especialmente en la primera mitad, también es útil para los fundadores de comunidades que no son de covivienda.

Sitio web <[www.cohousingresources.com](http://www.cohousingresources.com)> ¡Excelentes

*reuniones! Cómo facilitar como un profesional*, Dee Kelsey y Pam Plumb, Hanson Park Press (2001).  
Conceptos básicos de la facilitación de reuniones, el papel y las habilidades del facilitador, la preparación y el diseño de una reunión, los enfoques y las herramientas para la resolución de problemas, las habilidades de comunicación positiva y la gestión de conflictos, el manejo de situaciones desafiantes y consejos para facilitadores principiantes.

*Introducción al Consenso*, Bea Briggs, Autopublicado (2000). Este es el libro que más recomiendo para formar grupos comunitarios debido a su formato claro y directo.

## 242 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

*Sobre el conflicto y el consenso: un manual sobre la toma de decisiones por consenso formal*, CT Butler y Amy Rothstein, Food Not Bombs Publishing (1991). CT Butler, activista político y entrenador de consenso, desarrolló el proceso de Consenso Formal como un método más estructurado que otros procesos de consenso y la prueba de "objección basada en principios" para bloquear una propuesta: el bloqueo debe basarse en la visión o los valores del grupo.

Envíe un correo electrónico a <fnbp@together.net> y Sitio web <www.consensus.net>

*Guía del facilitador para la toma de decisiones participativa*, Sam Kaner con Lenny Lind, Duane Berger, Catherine Toldi y Sarah Fisk, New Society Publishers (1996). Proporciona las herramientas para poner en práctica los valores democráticos en grupos y organizaciones, aumentando la participación y colaboración, promoviendo el entendimiento mutuo, honrando la diversidad y tomando decisiones efectivas, inclusivas y participativas.

Sitio web <www.newsociety.com> Volviéndose

realista : *10 habilidades de la verdad que necesita para vivir una Vida auténtica*, Susan Campbell, Biblioteca del Nuevo Mundo (2001). Una de las mejores guías que conozco sobre el enfoque de la comunicación que, al igual que la comunicación no violenta, funciona bien en el "pulidor de rocas" de la comunidad: decir la verdad y ser transparente.  
Sitio web <www.susancampbell.com>

*Introducción a la Permacultura*, Bill Mollison y Reny Mia Slay. Conceptos básicos de permacultura: cómo alimentarse y albergarse en cualquier clima con el mínimo uso de la tierra; energía; y trabajo repetitivo.

*Comunicación no violenta: un lenguaje de compasión*, Marshall Rosenberg, PuddleDancer Press (1998). La comunicación no violenta (CNV) es una de las herramientas más poderosas y efectivas para crear un sentido de conexión entre las personas, convertir el conflicto en una experiencia de comprensión mutua y reducir la frecuencia e intensidad de futuras situaciones de conflicto.

Sitio web <www.cnvc.org>

*El manual del mediador*, Jennifer E. Beer y

Eileen Stief New Society Publishers, tercera edición revisada y ampliada (1997). Descripción general del conflicto y la mediación, un proceso de mediación paso a paso, habilidades y enfoques para las tres tareas principales de mediación: apoyar a las personas, controlar el proceso y resolver el problema.

Sitio web <www.newsociety.com>

Nolo Press. Información y consejos prácticos y en un lenguaje sencillo para ayudar a las personas en los Estados Unidos a establecer sus propias entidades legales y resolver sus propios problemas legales con confianza y, cuando sea posible, con la mínima necesidad de un abogado. Libros, CD, formularios legales, kits corporativos, datos descargables e información legal en línea. Véanse especialmente los libros de Nolo Press: *Form your Own Limited Liability Company; Incorporate su negocio; Una guía legal de 50 estados para formar una corporación; Cómo formar una corporación sin fines de lucro; y como Escriba un plan de negocios.*  
Sitio web <www.nolo.com>

*Activista de la permacultura*. Publicación trimestral al servicio del movimiento de permacultura en América del Norte con información útil y práctica sobre proyectos de permacultura "sobre el terreno".

Sitio web <www.permacultureactivist.net> Self-

Counsel Press. Similar a Nolo Press, pero para lectores canadienses.  
Sitio web <www.autoconsejo.com>

## Organizaciones y Asociaciones

*Beca para la Comunidad Intencional (FIC).*

La organización de membresía sirve a comunidades intencionales y buscadores de comunidades en América del Norte con información y trabajo en red. Publica la revista *Communities* , el video *Visions of Utopia* , el *Directorio de comunidades* y más. Sitio web <www.fic.org>

*Asociación de Comunidades Intencionales del Noroeste*

(NICA). Red de comunidades intencionales en el Noroeste del Pacífico que proporciona información y apoyo mutuo, y anfitriones encuentros regionales.  
Sitio web <[www.ic.org/nica](http://www.ic.org/nica)> Red

*Global de Ecoaldeas (GEN). Soportes y*

fomenta la evolución de los asentamientos sostenibles en todo el mundo con información y redes. Sitio web <[www.gaia.org](http://www.gaia.org)> También GEN Europa y África <[www.gen-europe.org](http://www.gen-europe.org)> y GEN Oceanía y Asia <[www.gaia.org/secretariats/genoceania/index](http://www.gaia.org/secretariats/genoceania/index)>

*Red de Ecoaldeas de las Américas. La organización GEN para el Sur, Centro y Norte*

América. Sitio web <[www.ecovillage.org](http://www.ecovillage.org)> La Red de

*Covivienda. Promueve y alienta*

comunidades de covivienda en América del Norte a través de redes e información.  
Boletín electrónico trimestral; enviado por correo semestral  
Boletín informativo. Gran parte de su información puede ser adaptado para adaptarse a comunidades que no son de covivienda.  
Sitio web <[www.cohousing.org](http://www.cohousing.org)> Red

*Canadiense de Covivienda. Promueve la covivienda*

comunidades en Canadá a través de la educación pública y la creación de redes.  
Sitio web <[www.cohousing.ca](http://www.cohousing.ca)>

*Federación de Comunidades Igualitarias (FEC). Apoyo red para norteamericanos intencionales*

comunidades que valoran la distribución de ingresos, la no violencia, la toma de decisiones participativa y prácticas ecológicas.  
Sitio web <[www.thefec.org](http://www.thefec.org)> Instituto

*de Asociaciones Comunitarias. Proporciona información y*

asesoramiento a las asociaciones comunitarias. (comunidades de propietarios, condominios asociaciones y cooperativas de vivienda) a través de libros y folletos, cursos y programas de certificación.  
Sitio web <[www.caionline.org](http://www.caionline.org)>

*Asociación Nacional de Cooperativas de Vivienda. Ofertas*

asistencia técnica y formación a fundadores y miembros de la junta de cooperativas de vivienda.  
Sitio web <[www.coophousing.org](http://www.coophousing.org)>

*Instituto de Economía Comunitaria. La organización*

que desarrolló fideicomisos de tierras comunitarias en 1967. Ofrece información y asistencia para crear fideicomisos de tierras comunitarias a través de consultas, libros y un fondo rotatorio de préstamos.  
Sitio web <[www.iceclt.org](http://www.iceclt.org)>

*Sociedad EF Schumacher. Información, publicación de libros,*

talleres y consultoría sobre autosuficiencia económica local, a través de tierras comunitarias fideicomisos, "cajas de zapatos", microcréditos, monedas y granjas agrícolas apoyadas por la comunidad.  
Sitio web <[www.schumachersociety.org](http://www.schumachersociety.org)>

**sitios web***Sitio web del autor. Más recursos para ecoaldeas y*

fundadores de la comunidad: información adicional sobre zonificación, habilidades de comunicación y otros temas relevantes; comunidad adicional historias de éxito y cuentos con moraleja; descargar Evaluación Exitosa de Ecoaldeas descargable Herramienta; actualizaciones sobre comunidades perfiladas; horario del taller del autor.  
Sitio web <[www.CreandoUnaVidaJuntos.org](http://www.CreandoUnaVidaJuntos.org)>

*Librería comunitaria. Libros de pedido por correo en inten*

vida comunitaria nacional, ecoaldeas, covivienda, toma de decisiones por consenso, reuniones, resolución de conflictos y sostenibilidad viviendo. Sitio web <[www.store.ic.org](http://www.store.ic.org)>

*Técnica de Liberación Emocional (EFT). EFT es el*

más rápido, más barato, más efectivo e indoloro autoterapia que he visto todavía, y es ideal para ayudando a miembros individuales de la comunidad transformar actitudes o comportamientos que pueden empoderar al individuo y al grupo.  
Sitio web <[www.thinkfield.com](http://www.thinkfield.com)>

## 244 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

### Videos, Talleres y Otros Recursos

#### *Visiones de Utopía: Experimentos en Cultura Sostenible*

[video; 90 min.], Geoph Kozeny, Beca para Comunidad Intencional (2002). Perfiles siete comunidades diversas, explora el "pegamento" que mantiene unidas a las comunidades, las ofertas pueden hacer evaluaciones de los miembros de la comunidad de lo que funciona y lo que no funciona.

Disponible en línea <[www.store.ic.org](http://www.store.ic.org)>

#### *Creando una vida juntos: herramientas prácticas para hacer crecer una*

*Ecoaldea o Comunidad Intencional*. Tres días

taller con el autor *Creando una vida juntos*  
Diana Leafe Christian en Earthaven

Ecoaldea.

Correo electrónico <[culturesedge@earthaven.org](mailto:culturesedge@earthaven.org)>

#### *Creación de una comunidad intencional basada en la tierra.*

Cursos de fin de semana y de cinco días con Dave Henson y Adam Wolpert en Siembra

Círculo/OAEC. Sitio web <[www.oaec.org](http://www.oaec.org)> *Talleres*

#### *Culture's Edge en Earthaven*. Talleres de trabajo

y pasantías comunitarias en permacultura diseño, construcción natural, captación de agua, humedales construidos y formando nuevas comunidades intencionales o ecoaldeas.

Correo electrónico <[culturesedge@earthaven.org](mailto:culturesedge@earthaven.org)>

Sitio web <[www.earthaven.org](http://www.earthaven.org)>

#### *Centro de Formación de Ecoaldeas*. Talleres y aprendizajes

comunitarios en diseño de ecoaldeas, energía renovable, construcción ambiental, agricultura sostenible, aguas residuales biológicas sistemas y diseño de permacultura en The Comunidad agrícola en Tennessee.

Sitio web <[www.thefarm.org/etc](http://www.thefarm.org/etc)>

#### *Rutas Vivas — Consorcio Educativo de Ecoaldeas*.

La organización organiza experiencias educativas internas en ecoaldeas en Europa, India y

Estados Unidos para obtener créditos universitarios.

Sitio web <[www.livingroutes.org](http://www.livingroutes.org)>

*Centro Educativo Valle Perdido*. Talleres y programas de aprendizaje comunitario en diseño de cultura perma, construcción natural y orgánica.

jardinería. Sitio web <[www.lostvalley.org](http://www.lostvalley.org)> *Centro*

#### *Occidental de Artes y Ecología*. Talleres y

aprendizajes comunitarios en permacultura diseño, construcción natural y formación de comunidades intencionales basadas en la tierra.

Sitio web <[www.oaec.org](http://www.oaec.org)>

#### *Programas Educativos de la Comunidad Sirius*. Talleres de trabajo

y aprendizajes comunitarios en diseño de cultura perma, construcción natural y orgánica jardinería.

Sitio web <[www.siriuscommunity.org](http://www.siriuscommunity.org)>

## Comunidades descritas en este libro

Amanecer Abundante

<[www.abundantdawn.org](http://www.abundantdawn.org)>

Ecoaldea Conejo Bailarín

<[www.dancingrabbit.org](http://www.dancingrabbit.org)>

Ecoaldea Earthaven

<[www.earthaven.org](http://www.earthaven.org)>

Centro Educativo Lost Valley

<[www.lostvalley.org](http://www.lostvalley.org)>

Mariposa Grove

<[www.mariposagrove.org](http://www.mariposagrove.org)>

Meadowdance

<[www.meadowdance.org](http://www.meadowdance.org)>

Círculo de Siembra

OAEC <[www.oaec.org](http://www.oaec.org)>

# Índice

## Acuerdos de **A** Abundant

Dawn (VA), 44, 72-74 cuota  
de entrada, 159, 162 capital  
de miembros salientes, 167 sesiones de retroalimentación, 212-213 ingresos y gastos, 153, 159 gráfico de finanzas internas, 160-161 requisitos laborales, 166 costo de la tierra, 9-10, 131 membresía, 11 estado sin fines de lucro, 185-188, 197 ejemplo de política de mascotas, 74, 235-237 ejemplo de documento de visión, 231-232 responsabilidad de los miembros y consecuencias, 215-217 ejemplo de acuerdo, 216 revisión de tareas, 27, 214-215 acuerdos y políticas. *ver también* documentos de visión políticas de comportamiento, 72, 216 acuerdos de comunicación, 202-203 política de resolución de conflictos, 213-214, 235 redacción de documentos, guías para, 77-78 necesidad de manual de políticas, 180 acuerdos de muestra, 233-237 política de mascotas de muestra, 74, 235-237 tipos de, 71-72 acuerdos escritos, 8, 68-71 Allison, Patricia, 65 Alstad, Diana, 55 actitudes antiempresariales, 12, 28, 70, 75

## **B**

Panadero, Harvey, 221  
Bane, Peter (Refugio de la Tierra), 142

bancos e instituciones crediticias poder de préstamo, 104-105 financiación, 132-136 Barrett, David, 148 Borie, Lysbeth, 62 Brause, Dianne (Lost Valley), 3, 17 Bressen, Tree, 36, 62 Briggs, Bea, 57, 61, 65 Brown, Stephen (Shenoa), 39, 44, 120 presupuesto. consulte los códigos de construcción de planificación financiera, 81, 111, 116-117 Butchart, Ted, 146, 150 Butler, CT, 64, 65 alternativas de tarifas de compra, 30-31 ejemplos, 88-89, 159-160, 162-163

## **C**

Charamella, John, 168-169 cercanía de la comunidad, 22, 33, 148-149 asociaciones de covivienda y condominio, 182-183 definición, xvii, 20-21 diseño, 31, 99, 149 experiencia de, 12-13 planificación financiera, 136-139 y asociaciones de propietarios, 178-179 falta de control de miembros, 173, 182-183 opciones de entidades legales, 184 apoyo a los vecindarios, 123-124 ejemplos de remodelación, 101 *The Cohousing Handbook* (Hanson), 126 comunidades religiosas de tesorería común, 196 -198 comunicación y proceso. *ver también* resolución de conflictos completar tareas, 27, 214-217 necesidades emocionales, 203-206

## 246 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

ejercicios en, 47-52  
retroalimentación,  
210-213 relaciones nutritivas, 8, 202-203 terapia  
de campo de pensamiento, 212  
Community Alternatives Society (BC), 72, 216 decisiones  
iniciales de diseño comunitario, 7-9, 20-29 barreras legales,  
80-82 cooperativas comerciales propiedad de la  
comunidad, 156, 158-159 necesidad de entidad legal,  
75-76 uso del estado 501(d), 197 viabilidad, 155-157 espíritu  
comunitario, 28-29, 33-34, 202-203 inodoros de  
compostaje, 81-82 asociaciones de condominios, 178,  
182-183 resolución de conflictos

comportamientos y actitudes, 204, 206-207 en  
comunidades cercanas, 201-202 habilidades de  
comunicación, 202-203 visiones conflictivas  
ejemplo, 40-41 personas difíciles o heridas,  
203-206, 221-223 ejercicios en, 47-52 retroalimentación, 210  
-213 expectativas ocultas, 45-47, 51-52 ejemplo de política  
comunitaria, 213-214, 235 establecimiento de consecuencias,  
214-217 fuentes de conflicto, 207-210 capacitación, 200-201  
actitud de toma de decisiones por consenso de los bancos,  
133 facilitador, 57-58, 60 consenso formal, 64, 65 hacer que  
funcione, 58-60 proceso, 56-58, 64 "pseudocenso", 60-62  
cláusula de extinción, 62 capacitación, 58, 65-66 contratos,  
presión de tiempo para firmar, 107 cooperativas. *ver* costo de las  
cooperativas de vivienda. *ver* planificación financiera  
Cottonwood Springs (MT), 68-69 Covey, Stephen, 124  
calificación crediticia, 105, 127, 135 *Cultural Creatives* (Ray),  
82 sistemas monetarios, internos, 166

## D

Ecoaldea Conejo Bailarín (MO)

miembros salientes equidad, 167, 191 cuotas,  
164 financiamiento, 30, 85-86 búsqueda de  
terreno, 10, 80, 82-86 cooperativa de alimentos,  
158-159 ingresos y gastos, 154, 159 gráfico de  
finanzas internas, 160-161 membresía, 11, 87,  
140 estado sin fines de lucro, 189, 194-195, 197  
documentos de visión, 40

Davidson, Gordon (Sirius), 36 métodos

combinados de toma de decisiones y

gobernanza, 63-66 consenso, 56-62,  
64, 65-66, 133 por consejo y comités, 63

efecto de las opciones de financiamiento,

140 votación por regla mayoritaria, 56,

57-58, 62 en reuniones, 25, 27, 45 votación

multiganador, 62-63, 65 necesidad de manual

de políticas, 180 relaciones de poder, 55-56,

78, 206-207 proceso, 7-8, 50- 51, 56

De Lapa, Paul, 59, 212

Didcoct, Betty, 53, 59, 64

## mi

Earthaven Ecovillage (NC) opciones

de compra, 30, 159 toma de

decisiones con comités, 63 equidad de miembros

salientes, 167 financiación, 30, 89-91, 139-140

búsqueda de terrenos, 10, 86-89 y asociaciones

de propietarios, 179- 180 ingresos y gastos,

153-154, 158 gráfico de finanzas internas, 162-163

requisitos laborales, 166 membresía, 11, 87, 140,

224-225 estado sin fines de lucro, 189 documentos

de visión de muestra, 39, 231 tarifas de

arrendamiento del sitio, 164 -165 planificación del

sitio, 101, 142-146, 150-151

fondo EarthShares, 14, 90-91

ecoaldea, definición, xvi, 143

Ecoaldea (Nueva York), 83

*Ecoaldeas y Comunidades Sostenibles* (Gilman), 43, 44

Granja de elixir (MO), 71

Informe de Impacto Ambiental, 120 patrimonio

de miembros salientes, 167-168, 191-192

Estes, Caroline, 57, 60  
 expectativas, 45-47, 51-52, 217

## F

fracaso de comunidades  
 conflicto, 218-219, 224-226  
 visiones en conflicto, 35-36, 40-41  
 expectativas ocultas, 45-47, 51-52, 217 necesidad  
 de acuerdos escritos, 68-69 razones para, 6-7,  
 207-210 y cuestiones de zonificación, 114-116,  
 122-123 Farallones Institute, 93-94 The Farm  
 (TN), 124, 155 Federal Fair Housing Act (US), 173, 180,  
 185 Federation of Egalitarian Communities' (FEC) , 85  
 planificación financiera. *véase también* finanzas internas;  
 propiedad, opciones poder de endeudamiento, 104-105, 127  
 planes de negocios, 8-9, 96-97 alternativas de tarifas de compra,  
 30-31 ejemplos de tarifas de compra, 88-89, 159-160,  
 162-163 fondo de contingencia , 128 calificación crediticia,  
 105, 127, 135 activos determinantes, 29-30, 104 ejemplos,  
 85-98 recaudación de fondos, 31-32 préstamos, 104-105,  
 126-136 necesidad de entidad legal, 75-76 financiación del  
 propietario, 131 propietario -ejemplos de financiamiento,  
 88-89, 94, 96-97 préstamo privado, 90-91, 129  
 mantenimiento de registros, 27 refinanciamiento, 90-91,  
 139-141 costo total, 9-10, 26, 128 Fleming, Bill (Westwood  
 Cohousing ) , 17, 28 cooperativa de alimentos, 158-159  
 fundadores, características, 8-9, 15-18 Círculo completo  
 (NC), 88 recaudación de fondos, 31-32

GRAND

Gilman, Diana, 43, 44  
 Gilman, Roberto, 43, 44, 143  
 Goldschmidt, Carolyn, 180, 184  
 subvenciones y donaciones, 139  
 Greene, Patricia, 18, 168-169  
 Covivienda Greyrock Commons (CO), 123-124  
*Los papeles del gurú* (Kramer y Alstad), 55

## H

Haggard, Ben, 147  
 Hamilton, James (Curvas de piedra), 121  
 Hanson, Chris, 126  
 Harmony Village Cohousing, 39 estándares  
 de salud y seguridad, 81-82, 110-111, 120  
 Henson, Dave (Sowing Circle/OAEC), 170, 212 compra de  
 tierras, 95-97, 102 papel como fundador, 15, 16, 78  
 asociaciones de propietarios, 178-182 arreglos de  
 vivienda, 163-164 cooperativas de vivienda, 92, 132 , 178,  
 183-185

*Cómo formar una corporación sin fines de lucro*, 190

## I

idealismo, expectativas poco realistas, 217  
 ingresos y gastos. *ver* finanzas internas comunidades  
 intencionales, xvi-xviii finanzas internas. *véase también*  
 planificación financiera  
 cuota de entrada, 30-31, 88-89, 159-160, 162-163  
 empresa propiedad de la comunidad, 155-159  
 participación de los miembros salientes, 167-168, 191-192  
 arreglos de vivienda, 163-164 ingresos y gastos, 152 -155,  
 159 incorporación de miembros y patrimonio, 168-169,  
 172 requisitos laborales, 165-167 contratos de  
 arrendamiento o alquiler, 164-165 y estado de entidad  
 legal, 173 gráfico de comunidades de muestra, 160-163

*Introducción al consenso* (Briggs), 65

## J

alternativas  
 de tarifa de unión,  
 30-31 ejemplos, 88-89, 159-160, 162-163  
 tenencia conjunta, 187

## k

Kahn, Velma (Amanecer abundante), 78, 79  
 Kann, Elana (Covivienda Westwood), 17  
 Kaplowitz, Larry, 200, 202, 203-204, 205  
 Kingsbery, Estuardo, 181  
 Kinkade, Kat (Twin Oaks), 36  
 Kozeny, Geoph, 33, 214  
 Kramer, Joel, 55

## L

requisitos laborales, 165-167



## 248 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

tierra, compra. véase *también* evaluación de planificación financiera, 127 edificios, estado de, 111 contacto con propietarios, 84, 108-109 suelo desarrollado, 101-103, 172 ejemplos de, 85-98 decisiones iniciales, 7-9, 22-23, 103 fideicomisos de tierras, 194-196 y miembros perdedores, 87 hacer una oferta, 112-113, 127, 131 necesidad de entidad legal, 75-76 estudio preliminar de factibilidad, 109-112, 137 terrenos en bruto, 100-101, 104, 171-172 bienes raíces agentes, 93, 105-106 investigando los valores de la tierra, 107-108 criterios del sitio, 22, 25, 84, 88, 95, 99-103 planificación del sitio, 142-151 y desarrollo sostenible, 80-82 fideicomisos de tierras, 194-196 liderazgo . *ver* consejos legales de los fundadores elegir un abogado, 77-79 y hacer una oferta, 107, 131 y cuestiones de zonificación, 119 estado de entidad legal. *ver también* ventajas de planificación financiera de, 75-76 asociaciones de condominios, 178, 182-183 corporaciones/corporaciones sin fines de lucro, 174-175 criterios para elegir, 76, 170-171 asociaciones de propietarios, 178-182 cooperativas de vivienda, 92, 132, 178, 183-185 y finanzas internas, 173 tenencia conjunta, 187 asesoramiento legal, 76-79 Sociedad de responsabilidad limitada (LLC), 173, 176-

178

y control de membresía, 180, 185, 191, 194 estado sin fines de lucro, 175-176, 185-198 sociedades, 177 corporaciones del subcapítulo S, 175, 177 cuestiones fiscales, 76, 174, 175, 179 arrendamiento en común, 187 protección legal , 90, 107, 174-175

Sociedad de responsabilidad limitada (LLC), 173, 176-178 préstamos

bancos, 104-105, 132-136

financiación del propietario, 131

ejemplos de financiación del propietario, 88-89, 94, 96-97 préstamos personales, 129-131 privados, 90-91, 129

tasación de la propiedad, 127

refinanciamiento, 90-91, 139-141

ejemplo de pago, 85-86 consejos para pedir dinero prestado, 126-128

Lore, Virginia (Dumawish), 19

Lost Valley Educational Center (OR) cuota de entrada, 159 equidad de los miembros salientes, 167, 191-192 financiamiento, 2-4, 10, 141 emisión de permiso de uso anterior, 118-119 ingresos y gastos, 154, 158, 159 finanzas internas gráfico, 162-163 requisitos laborales, 165 membresía, 11, 140, 200-201, 217 estado sin fines de lucro, 189 documento de visión de muestra, 230-231

METRO

Mahaffey, Kenneth (Lost Valley), 3, 16 votación por regla de la mayoría, 56, 57-58, 62

Financiamiento de Mariposa

Grove (CA), 30, 91-92

membresía, 10, 11

Marsh, Chuck (Refugio de la Tierra), 88, 142, 147, 149, 151

McCamant, Kathryn, 148

McKenny, Vinnie (Elixir), 71

McLaughlin, Corrine (Sirio), 36

Comunidad Meadowdance (VT)

decisión de no comprar, 5, 114-116

capital social de los miembros salientes, 167-168 participación en los ingresos, 157-158, 198 gráfico de finanzas internas, 162-163

requisitos laborales, 166 membresía, 11, 225

declaración de visión, 39 cobertura de los medios, 125 facilitador de reuniones, 25, 60,

202 comentarios, 28, 203, 212-213 planificación, 24-25, 59-60 y visitantes, 32-33 miembros, nueva publicidad para, 32, 219-220 a comunidades establecidas, 168-169 , 172-173 integradores, 32-33, 224-225, 228 internos, 167 documentos y visión, 22-23 miembros, selección de toma de decisiones, 223-224 personas difíciles o heridas, 221-223

comportamiento pasado,  
226-228 cuestionarios y entrevistas, 226-227 proceso  
de selección, 8, 27, 219-221, 223-228 establecimiento  
de estándares, 221, 228 cambios de membresía a, 34,  
44-45, 87 control de, 173, 182 -183, 191, 194 criterios, 8, 27,  
219-221 estado de toma de decisiones, 45 tarifas, 27,  
31 tamaño del grupo, 10-11

Cooperativa de tierras de Miccosukee (FL), 183  
Moench, Tom (Winslow), 148  
Rancho Morningstar, 117

#### norte

Naiman, Valerie (Refugio de la Tierra), 14-15, 16, 88-90  
Entrenamiento Naka-Ima, 200-201  
nombre, elección de un, 31  
Nature's Spirit (SC), 38, 192 buenas  
relaciones con los vecinos, 4, 95, 124  
y compra de terrenos, 111-112 y  
variaciones de zonificación, 15, 110,  
122-125 no negociables, 49-50 estado sin fines de  
lucro e ingresos- compartir, 157-158 y asesoramiento legal,  
77-78 necesidad de entidad legal, 75-76 sin fines de lucro  
no exentos, 176, 179, 185-188 e impuestos, 179 sin  
fines de lucro exentos de impuestos, 175-176, 189  
-198, 238-

240

Covivienda de Nyland (CO), 178-179

## O

Obermeyer, Hank (Mariposa), 91-92 "oferta de  
compra", 112-113  
*Sobre Consenso y Conflicto* (Butler), 65 "opción  
de compra", 112-113  
Declaración de divulgación del propietario, 109  
propiedad, opciones asociaciones de  
condominios, 178, 182-183 ejemplos, 157-158 y  
financiación, 22, 30, 140 asociaciones de propietarios,  
178-182 cooperativas de vivienda, 92, 132, 178,  
183-185 conjunta tenencia, 187 y estado de persona  
jurídica, 75-76, 171-172

Sociedad de responsabilidad limitada (LLC), 173, 176-  
178

estado sin fines de lucro, 175-176, 185-198  
propiedad única, 23-24, 91-92, 129-131 tenencia  
en común, 187 propiedad única, 129 y desigualdad,  
23-24

Ejemplo de Mariposa Grove, 91-92 uso de  
Triple Net Lease, 130-131

## P

Paiss, Zev, 12, 46, 49, 50 *Un  
lenguaje de patrones* (Alexander), 150  
permacultura, 143, 146, 147 permisos. *ver*  
cuestiones de zonificación Pioneer Valley  
Cohousing (MA), 182-183 políticas. *ver* acuerdos y  
políticas relaciones de poder conciencia de, 55-56, 78  
comportamientos y actitudes, 206-207 y método de  
consenso, 59 prejuicio, tratamiento de, 104, 106,  
124-125 estudio preliminar de viabilidad, 109-112,  
137 nota de prensa, 125 pagaré, 129 propiedad.  
*ver* terreno, comprar

## R

Ray, Paul, 82  
agentes inmobiliarios, 93, 105-106  
mercado inmobiliario. *ver* tierra, comprando  
Reid, Luc (Meadowdance), 15, 114-116 ingresos. *ver*  
problemas de carreteras de finanzas internas,  
109-110, 120 Rosy Branch (NC), 88

Formulario de contrato de venta **S**, 112-113

Sandelin, Rob, 50, 53, 59, 62, 202

Granja Sandhill (MO), 83, 155

Schaub, Laird, 204

Scheib, Cecil (Conejo bailarín), 14-15, 80

Scott-Hanson, Chris, 139 sistemas

sépticos, 82, 110-111, 120

Sharingwood Cohousing (WA), 182 "fiesta de  
presupuesto", 62-63 negociación de  
zonificación, 121

Centro de conferencias y retiros de Shenoa (CA), 39, 42

Centro de Retiro y Aprendizaje Shenoa, 39

## 250 CREANDO UNA VIDA JUNTOS

Sirna, Tony (Conejo bailarín), 14-15

critérios del sitio

terreno desarrollado, 101-103,

172 ejemplos, 84, 88, 95 propiedad

o vivienda, 22, 25, 99-100 terreno en

bruto, 100-101, 104, 171-172 cuotas de

evaluación/arrendamiento del sitio, 160, 162, 164

-165 planificación del sitio vivienda grupal, 147-149

ejemplo de Earthaven, 142-146, 150-151

diseño de permacultura, 143, 146, 147 su

edificio comunitario, 150 Sonora Cohousing

(AZ), 179 Sowing Circle/Centro de Artes y

Ecología Occidental (CA) ) opciones de compra,

30, 162-163 rueda de tareas, 166-167 resolución de

conflictos, 27, 43-44, 213-214 declaración de

consenso, 56 equidad de miembros salientes, 167

financiación, 5, 10, 92-97, 141, 176 emisión de

permiso de uso anterior, 118 declaración de principios

generales, 26 ingresos y gastos, 153, 159 cuadro de

finanzas internas, 160-161 membresía, 11, 87 estado

sin fines de lucro, 189, 192-193 servidumbre orgánica,

196 comunidades espirituales, 12 inicio arriba. *ver*

diseño comunitario Steiner, Rudolf, 33 desarrollo

sostenible, barreras, 80-82

## T

estatus sin fines de lucro exento de

impuestos 501(c)3 configuración del

modelo, 238-240 estatus 501(d), 196-198

y fideicomisos de tierras, 194-196

descripción general, 175-176, 189-192 y

propiedad de la tierra, 192-194

cuestiones fiscales

estado de persona jurídica, 76,

174 y estado sin fines de lucro,

179 términos, 175 tenencia en

común, 187 terminología

"un grupo de familias", 104, 106

lidiando con el prejuicio, 124-125

cronograma, establecimiento de metas, 26,

28-29 consenso de capacitación, 58, 61-62, 65

experiencia en contratación, 9

Twin Oaks (Virginia), 196-198

## U

utilidades, 110

## V

valores, exploración, 47-53

visión documentos redacción,

53-54 elementos de,

37-38 y recaudación de

fondos, 31-32 principios

generales, 7, 25-26, 36 expectativas

ocultas, 45-47, 51-52 proceso de creación ,

42-45, 47-53 declaraciones de visión, 38-41

visitantes/pasantes, 32-33, 167

Vogel, Paul Ekrem, 181

## W

problemas de agua, 81, 109, 120

Watzke, Bob, 107, 112 sitio

web, tu comunidad, 32 sitios web,

investigación, 20, 177

Wilson, Roberta (Covivienda Winslow), 12

Covivienda Winslow (WA), 12-13

Wolpert, Adam (Círculo de Siembra/OAEC), 34, 36, 37

## Zonificación

emite decisión de no comprar, 5, 114-116

permisos de uso anterior, 118-119

Plan General, 110, 116

densidad habitacional,

116-117 y vecinos, 15, 110, 122-125

fraccionamiento, 120 y desarrollo

sustentable, 81-82, 109, 116 variante o permiso,

119-122

Zucker, Irwin Wolfe, 219, 226

Santuario de la Montaña Zuni (NM), 147

## Sobre el Autor

Desde 1993, Diana Leafe Christian ha sido editora de la revista *Communities*, una publicación trimestral sobre comunidades intencionales en North

America. Ha sido entrevistada por NPR y la BBC sobre comunidades intencionales y

contribuyó con un capítulo sobre la formación de nuevas comunidades en *Creando Armonía* (Gaia Trust, 1999).

Sus artículos sobre ecoaldeas, aspectos financieros y legales, aspectos de las comunidades, los niños en la comunidad y la comunicación y el proceso grupal problemas en la comunidad han aparecido en publicaciones que van desde *Mother Earth News* hasta

Revista *Communities*, el *Directorio de Comunidades*, y *This Magazine* de Canadá.

Diana imparte talleres para formar grupos comunitarios y centros educativos a nivel nacional y en conferencias comunitarias, sobre la práctica pasos para crear ecoaldeas y comunidades intencionales, incluyendo la compra de tierras, zonificación, y etapas legales de estos proyectos.

Ella vive en Earthaven Ecovillage en North Carolina, una de las comunidades del "10 por ciento exitoso" que comenzó a investigar para este libro.

Sitio web: [www.CreandoUnaVidaJuntos.org](http://www.CreandoUnaVidaJuntos.org)

Si ha disfrutado *Creando una vida juntos*, también puede disfrutar de otros

---

## LIBROS PARA CONSTRUIR UNA NUEVA SOCIEDAD

---

La misión de New Society Publishers es publicar libros que contribuyan de manera fundamental a la construcción de una sociedad justa y ecológicamente sustentable, y hacerlo con la menor cantidad posible de impacto en el medio ambiente, de una manera que modela esta visión.

Nuestros libros brindan soluciones positivas para las personas que quieren marcar la diferencia.

Nos especializamos en:

- **Vida Sustentable • Diseño y Planificación Ecológica**
- **• Construcción Natural y Tecnología Apropriada • Medio Ambiente y Justicia •**
- **Nueva Forestal • Comercio Consciente • Resistencia y Comunidad •**
- **No violencia • Liderazgo progresivo • Recursos educativos y para padres •**

Para obtener una lista completa de los títulos de NSP, llame al 1-800-567-6772 o visite nuestro sitio

web en: [www.newsociety.com](http://www.newsociety.com)

### Editores de la Nueva Sociedad

#### DECLARACIÓN DE BENEFICIOS AMBIENTALES

New Society Publishers ha elegido producir este libro en New Leaf EcoBook 100, papel reciclado hecho con un 100 % de desechos posconsumo, sin cloro procesado y sin crecimiento antiguo.

Por cada 5000 libros impresos, New Society ahorra los siguientes recursos:<sup>1</sup>

45 árboles

4,076 Libras de Residuos Sólidos

4,485 Galones de Agua

4.836 Kilo vatios Hora de Electricidad

7,410 libras de gases de efecto invernadero

32 libras de HAP, VOC y AOX combinados

11 yardas cúbicas de espacio de vertedero

<sup>1</sup> Los beneficios ambientales se calculan en base a la investigación realizada por el Environmental Defense Fund y otros miembros del Paper Task Force que estudian los impactos ambientales de la industria del papel.

Para obtener más información sobre esta declaración de beneficios ambientales, o para solicitar información sobre papeles ecológicos, comuníquese con New Leaf Paper – [info@newleafpaper.com](mailto:info@newleafpaper.com) – 888-989-5323.



EDITORES DE LA NUEVA SOCIEDAD