FARM COMMONS

Articulo
16 minutos de lectura

Guía para la compra y financiamiento de tierras cooperativas: Análisis de un caso hipotético

La Granja Sol Naciente, Solicitud de propiedad agricola LLC

Escrito por Farm Commons

Contenido

La historia de la Granja Sol Naciente 2
La estructura del negocio Sol Naciente conforme al acuerdo de operaciones. 5
¿Por qué formar una LLC? 7
Encontrando su propiedad 9
Dirigiéndose a la FSA 10
¿Cómo se procesaría la solicitud de Sol Naciente? 11
¿Qué tal si cambia la estructura del negocio? 14
¿Qué tal si un socio quisiera ser el propietario de la tierra? 15
¿Tienen todos los socios suficiente experiencia en operaciones agrícolas para satisfacer a la FSA? 16
¿Qué tal si Sol Naciente quiere contratar más trabajadores? 17

La historia de la Granja Sol Naciente

Hace años, dos amigas empezaron a dirigir un jardín comunitario en una iglesia local. Elena Cruz y María López coincidieron instantáneamente después de intercambiar historias de los jardines de sus abuelas de su tierra. Después de un tiempo ellas idearon un plan para empezar un jardín comunitario para continuar con esta tradición y finalmente convencieron al pastor que las dejara convertir un espacio soleado cubierto de hierbas al lado del patio de la iglesia, en un jardín accesible para todos los miembros de la comunidad.

Las dos recaudaron fondos y concienciaron a la comunidad por varias temporadas, y el jardín comunitario se convirtió en un centro dentro de la comunidad. La gente paraba en el refrigerador del jardín en su camino a casa para recoger algunos vegetales, a menudo ofreciendo donaciones monetarias a cambio.
Sin embargo, después de aproximadamente dos años y medio, María y Elena se dieron cuenta de que ellas estaban haciendo la mayor parte del trabajo para mantener el refrigerador abastecido, quitando las hierbas de las parcelas de otras gentes y cosechando los vegetales aparentemente abandonados. Las dos estaban cansadas de tratar de encajar el jardín en el horario de sus trabajos de tiempo completo y de mantener involucrados a los jardineros comunitarios.

Una mañana calurosa de un viernes de verano, a Elena se le ocurrió una idea descabellada. Ella acababa de llegar al jardín justo al amanecer para poner la cosecha en el refrigerador antes que tuviera que ir a su trabajo a sueldo. Ella había estado trabajando en su propia parcela rápidamente como por una hora y ya casi terminaba. Entonces, miró hacia el resto del jardín, observando al sol como terminaba de nacer sobre el campanario de la iglesia, y echó una ojeada a las otras parcelas. Ella suspiró. ¡Hay mucho quehacer todavía! Y, estaba muy segura de que los otros jardineros no se iban a presentar ese día para cosechar los vegetales maduros para el apogeo del refrigerador durante el fin de semana

Deseando que ella se pudiera quedar todo el día para evitar que los vegetales se echaran a perder, ella empezó a empacar, y es cuando se le ocurrió. ¿Qué tal si ella se pudiera quedar todo el día? ¿Qué tal si todo el jardín fuera de ella y de María, y que

ellas dejaran de tratar que los otros jardineros se participaran? ¿Qué tal si ellas trabajaran más duro y empezaran a vender en el mercado de agricultores y recibieran más donaciones de los vecinos? ¡Qué tal si ellas pudieran convertir esto en un posible negocio! Elena estaba tan emocionada con su idea que inmediatamente le mandó un mensaje a María diciéndole que necesitaban hablar.

Esa fue la semilla de lo que hoy es la Granja Sol Naciente, LLC. La idea nació al amanecer en un viernes al azar cuando Elena estaba frustrada con el trabajo interminable del jardín de la comunidad.

La trayectoria entre un jardín comunitario basado en donaciones y hacia un negocio lucrativo no fue linear ni tranquilo. Al final, Elena fue la primera en renunciar su trabajo de tiempo completo. Después de seis meses, ellas tenían suficiente experiencia para saber que ellas deberían seguir con la operación agrícola como un negocio lucrativo, y María redujo a parte de tiempo su trabajo fuera de la operación agrícola para poder empezar a establecer una CSA.

Mientras tanto, Alejandro, que vivía sobre la calle de la iglesia, miró que Elena y María estaban cambiando y expandiendo el jardín comunitario utilizando herramientas de mano. Un día, él se detuvo y les ofreció su tractor para que lo utilizaran. Ellas rápidamente estuvieron de acuerdo. Finalmente, Alejandro también empezó a trabajar en la operación agrícola unos cuantos días a la semana por un pequeño sueldo, mayormente operando su tractor y ayudando con otro el equipo.

Los tres empezaron a platicar sobre encontrar su propia tierra para que ellos pudieran expandir y construir más infraestructura además de un refrigerador. La iglesia estaba contenta en patrocinarlos, pero ellos se sentían un poco apretados en el terreno que la iglesia tenía disponible. Además, como ellos estaban completamente comprometidos a ser un negocio lucrativo, no les parecía correcto el utilizar la propiedad de la iglesia.

Durante este tiempo, María empezó a salir con un hombre llamado Mareo, que había tomado un curso para la certificación de operaciones orgánicas en el colegio local de la comunidad y estaba buscando un lugar donde pudiera probar sus aptitudes. Los cuatro empezaron a reunirse dos veces por mes para hablar sobre cómo pudiera ver un

modelo de negocio de una operación agrícola colaborativa y lo que ellos imaginaban que sus vidas pudieran ser por los siguientes 5-10 años.

Después de muchos meses de reuniones y Mateo y Alejandro estuvieron ayudando con más actividad en la operación agrícola, los cuatro concluyeron que querían formar una LLC y conseguir un agente de bienes y raíces para empezar a buscar una tierra agrícola local asequible.

Para ese entonces, cuatro años antes, Elena y María ya habían empezado el jardín comunitario y Elena había estado trabajando de tiempo completo en la operación agrícola por casi dos años. La venta en el mercado de agricultores era constante, pero Elena estaba un poco agotada porque ella había estado trabajando la mayor parte del trabajo del campo, sola por casi dos años. En su tiempo libre, Elena había tomado recientemente unos cuantos cursos sobre seguridad alimentaria a través de la extensión local y había aprendido sobre el procesamiento de mermeladas, jaleas y hierbas secas en la operación agrícola. Ella estaba interesada en poner esfuerzo para desarrollar una línea de productos de valor a para agregado para Sol Naciente, pero necesitaba ayuda con el trabajo del campo para lograr eso.

Los cuatro estaban interesados en una propiedad equitativa de la operación agrícola y estaban examinando las maneras de dividir las responsabilidades y contribuciones del negocio de una manera que pareciera justa. También, los cuatro querían trabajar tiempo completo. ¡Había mucho que planear! El primer paso era redactar cómo iban a administrarse ellos mismo, ¿cómo tomarían decisiones? ¿Quién contribuiría qué al negocio? ¿Qué pasaría si alguno quisiera irse? ¿Cómo iban a tratar con los conflictos?

La estructura del negocio Sol Naciente conforme al acuerdo de operaciones.

Los cuatro amigos querían tener propiedad y control equitativo sobre el negocio. Ellos siempre habían tomado decisiones en conformidad, y sabían que necesitaban una manera para romper un estancamiento si llegara a ocurrir.

Sol Naciente se enfrentaría a grandes decisiones (¡más importantemente el endeudarse con la compra de la tierra!), y ellos sabían que necesitaban una manera muy clara y confiable para tomar decisiones y resolver conflictos.

Así que, en su acuerdo de operaciones, ellos asignaron a cada uno de los socios un voto igual. En caso de que no se pudiera llegar a una decisión unánime, la mayoría (75% o ¾) de los votos sería suficiente para que una decisión siguiera adelante. Si hubiera menos votos, no se podría tomar acción. Sin embargo, para tomar una decisión donde más de $10,000 en deuda estuvieran implicados, solo el voto unánime sería suficiente.

El grupo asignó a uno de los socios como representante autorizado para el negocio por un período continúo de 2 años. Esta responsabilidad cambiaría cada dos años. El representante autorizado estaría en cargo de firmar cualquier documento a favor del negocio, manteniendo informes y pagando cuotas anuales y protegiendo los documentos y archivos del negocio.

Alejandro fue el representante autorizado por el primer término de 2 años. El entero equipo de propietarios socios tendría que autorizar sus acciones durante las reuniones mensuales. Alternativamente, el grupo pudiera haber contratado un gerente para cumplir con esta responsabilidad o requerir que TODOS firmaran las transacciones del negocio. A menudo, por lo menos dos personas deben firmar para autorizar pagos o contraer deudas.

El acuerdo de operaciones también especificó asuntos tales como a quién contratarían para mediar los conflictos y qué proceso se debería iniciar si alguien quiere salirse del negocio.

También, el acuerdo de operaciones tenía una descripción clara de los deberes y responsabilidades. La meta final era que cada uno de los propietarios tuvieran un 'área de acción,' en la cual esa persona tendría control para tomar decisiones. Sus intereses ya estaban detallados claramente. Así que, en el acuerdo de operaciones, ellos tuvieron que especificar qué responsabilidades tienen cada uno de los socios propietarios Anexaron al acuerdo de operaciones, las descripciones de trabajo individualmente para evitar cualquier confusión.

A continuación, está una vista instantánea de cómo dividieron los deberes de la operación agrícola para que todos pudieran tener un cuarto de la responsabilidad del negocio:

Alejandro es el dueño del tractor de la operación agrícola, él utilizará y está interesado en hacer la mayoría del trabajo del tractor y ser responsable por el mantenimiento de todo el equipo en la operación agrícola. A él también le encanta resolver asuntos de plomería, así que está ansioso de dirigir el sistema de riego y desarrollar un programa de riego y fertilización de la operación agrícola.

Como se mencionó anteriormente, Elena estaba cansada de dirigir el trabajo del campo sola y quería poner su atención en desarrollar una línea de productos de valor agregado. María había empezado la idea de un programa de CSA y quería desarrollar ese programa. Mateo estaba listo para aumentar sus horas y hacerse cargo de la responsabilidad de Elena y María sobre el mercado de agricultores. Él también estaba ansioso por dirigir la programación de siembra y el invernadero. Los cuatro colaboran en la programación de producción, cultivo, cosecha y las actividades después de la cosecha a como fuera necesario. En breve, ellos desarrollaron lo que ellos consideraban una repartición equitativa de los deberes y responsabilidades donde cada uno de ellos tuvieran su propia área de control. Por ejemplo, los jueves son los días de empacar para la CSA, así que María les diría a los otros durante la reunión semanal del lunes cuando necesitara ayuda con la cosecha y cuántas personas ella pudiera necesitar para que le ayudarán a empacar las cajas el jueves. Igualmente, Mateo planea que él las llevaría al mercado y organizaría la lista de cosecha y empaque del viernes.

Un asunto relacionado a la repartición de deberes y responsabilidades es cuánto contribuyó inicialmente cada socio propietario al negocio. El grupo decidió que las contribuciones tenían que ser iguales, así como el trabajo continuo de la operación agrícola. Los dos años que Elena estuvo dirigiendo ella sola el trabajo del campo le ganaron una aportación de mano de obra propia, siendo que ella estaba ganando muy poquito dinero durante ese tiempo y en realidad ella contribuyó mucho al crecimiento inicial del negocio. Alejandro transfirió el título de su tractor a nombre de Sol Naciente, lo cual fue suficiente para su porción de capital inicial del negocio. María había añadido mucho valor a la operación agrícola con mano de obra en los primeros días, desarrollando una reputación en el mercado y apoyando el nacimiento de Sol Naciente. Su aportación de mano de obra propia no era tan alta como la de Elena, así que ella ofreció un pago en efectivo para "comprar" en el negocio. Mateo compró su participación en el negocio con un pago en efectivo.

¿Por qué formar una LLC?

Ya sabemos que el grupo decidió formar una LLC. Pero ¿por qué decidieron llegar a esta conclusión?

Alejandro era propietario de una casa sobre la calle de la iglesia y tenía ahorros de su trabajo fuera de la operación agrícola, que le preocupaba perder. El trabajar en la agricultura por tiempo completo parecía un negocio muy arriesgado para él. Él había escuchado en algún lugar que, el trabajar con otras personas sin crear una estructura formal de negocios era un riesgo legal y financiero. Él no entendía exactamente por qué, pero sabía lo suficiente para saber que sus ahorros y propiedad pudieran estar en riesgo si es que ellos no se establecían como un negocio formal. Él era definitivamente el más adverso al riesgo del grupo y sugirió al principio que empezaran a investigar cómo podrían formar la estructura del negocio para que se limitara el riesgo de responsabilidad personal por si algo salía mal en la operación agrícola.

Elena inmediatamente se apresuró a apoyar a Alejandro sobre esto porque ella ya había estado pensando sobre el riesgo que los productos de valor agregado pudieran añadir al negocio. Ella ya había empezado a investigar sobre el seguro para industria casera que

ella quería producir, pero también ella apoyaba la protección contra la responsabilidad que la estructura del negocio puede proporcionar.

María y Mateo estaban menos preocupados sobre la protección de responsabilidad siendo que ellos todavía estaban alquilando y no tenían muchos ahorros. Sin embargo, ellos estaban de acuerdo, porque el formar la estructura de un negocio creaba un aire de seriedad sobre el negocio. ¡Ellos estaban muy dedicados, asegurándoles a todos que estaban comprometidos a este nuevo negocio colaborativo de la operación agrícola.

El colaborar con otros sin una estructura formal de negocio quiere decir que sea ha formado una **sociedad general.** Estas sociedades pueden tener **acuerdos de sociedad**, pero, la sociedad general no protege los activos personales de las responsabilidades del negocio.

Al principio, el grupo consideró mantener sus inicios basados en la caridad de la operación agrícola y crear una organización no lucrativa, una operación agrícola educacional que todavía proporcionara vegetales gratis a la comunidad. Ellos también debatieron sobre los beneficios si elegían no registrar una sociedad de negocio formal, lo cual principalmente significaría que no tendrían que pagar una cuota estatal anual. ¿Formamos una corporación, una cooperativa, una LLC? ¡Ellos lo consideraron todo!

Al final, eligieron la compañía de responsabilidad limitada (LLC). Esta era la estructura de negocios más fácil, después de consultar con asesor de negocios, se dieron cuenta que una LLC podría establecerse a lo igual que una cooperativa. ¡El documento de directrices administrativas, el acuerdo de operaciones podría detallar cómo financiarían el negocio, qué pasaría si alguien quisiera salirse, qué se necesitaría hacer si ellos quisieran comprar grandes activos y mucho más! Este documento podría ser cambiado a conforme fuera necesario. A todos les gusta la flexibilidad que la estructura de una LLC ofrece. En su estado, la cuota anual es $300. Ellos decidieron que iban a continuar trabajando en redactar el documento de directrices administrativas durante sus reuniones bimensuales, pero esperarían año más para registrar su LLC. ¡Eso, a menos que encontraran antes la propiedad perfecta que quisieran comprar!

Encontrando su propiedad

Aproximadamente nueve meses después, su agente de bienes y raíces les llamó sobre una propiedad en el margen superior de su presupuesto de $300,000.00. Esta propiedad tenía un campo de ocho acres, con dos acres más al lado norte que tenía un estanque pequeño bajo unos matorrales y con árboles de madera dura en el lindero norte de la propiedad. María y Mateo estaban muy emocionados sobre esta propiedad, especialmente porque ellos se podían imaginar construyendo una casita a un lado del estanque después de remover algunos de los matorrales. Además, el terreno estaba a solo una milla de la iglesia y la operación agrícola podría continuar sirviendo a la misma comunidad.

Tanto Alejandro como Elena ya estaban establecidos en sus propias casas por separado y no estaban interesados en vivir en la operación agrícola, así que parecía que esta propiedad llenaba las necesidades de todos. La meta era el cultivo intensivo para el mercado, y aún con cuatro propietarios, no anticipaban cultivar más de seis acres. Después de obtener resultados positivos de la prueba del suelo, ¡todos estaban de acuerdo!

Tan pronto como se sintieron seguros de esta propiedad, les dijeron a Alejandro que fuera a registrar la LLC con el estado. Sabían que los bancos e instituciones con las cuales iban a estar colaborando los percibirían como una sola sociedad, así que ellos sabían que era tiempo para empezar a pagar las cuotas anuales. Después de reunirse muchas veces, ellos habían hecho muchas decisiones en cuanto a la administración, así que el redactar el acuerdo de operaciones fue un proceso muy sencillo.

Pero el grupo necesitaba financiamiento. No tenían el dinero suficiente para pagar por la tierra al contado. Alejandro y Elena hablaron con sus bancos y recibieron respuestas con malas noticias, un banco rehusó colaborar con un grupo como el de ellos, diciendo que era muy arriesgado y el otro banco les ofreció un préstamo con una tasa de interés excesivamente alta. Con eso, el grupo se dirigió a hablar con el agente de préstamos de la FSA.

Dirigiéndose a la FSA

Sol Naciente programó una reunión con el agente local de préstamos de la FSA para hablar sobre un préstamo de propiedad agrícola. Antes de ir a la oficina, ellos leyeron esta guía de la FSA "Your Guide to FSA Farm Loans." A continuación, se enumeran los documentos que cada uno de ellos reunieron para llevarlos a la reunión:

1. El acuerdo de operaciones de la LLC,
2. Los estados de cuentas de los bancos por los últimos dos meses,
3. Los formularios anteriores Schedule F de Sol Naciente,
4. El plan de negocio y los registros de ventas de Sol Naciente,
5. El informe de ganancias y pérdidas del año anterior,
6. Documentación de los gastos anuales del negocio por los últimos tres años,
7. Todos los cuatro socios también llevaron sus estados de cuentas bancarios personales y talones de cheques de los últimos dos meses,
8. Todos los cuatro socios llevaron sus identificaciones incluyendo documentación de ciudadanía,
9. Todos los cuatro socios llevaron un resumen de sus gastos personales anuales y el total del valor neto.

Todos los registros del negocio estaban juntos en una carpeta de tres anillos. Cada uno de los propietarios individuales de Sol Naciente organizaron sus propios documentos personales.

Estos cuatro amigos sabían que lo que estaban intentando era algo inusual. La mayoría de las operaciones agrícolas son administradas por una sola persona o una pareja casada, y esto es lo que las instituciones esperan. Ellos querían estar muy preparados para hablar con el agente de préstamos. Dos de ellos ya habían hablado con sus propios bancos y solicitaron préstamos, así que ellos compartieron sus experiencias con el grupo sobre qué esperar. El grupo estaba ansioso porque sabían que el proceso del préstamo podría tomar mucho tiempo con la FSA. Teniendo la esperanza de que pudieran conseguir una tasa de interés baja y comprar la tierra, ¡estaban listos para seguir adelante!

María habló con un amigo agricultor que financió su tierra a través de un préstamo de la FSA para pedirle información, aunque esa persona no era parte de una sociedad

solicitante. Aunque la información que ella obtuvo fue útil. El grupo quería tener una clara idea de qué esperar por parte de la FSA para poder detectar algún problema si el proceso empieza a descarrilarse.

¿Cómo se procesaría la solicitud de Sol Naciente?

¡Los solicitantes reales del préstamo de propiedad agrícola de la FSA serían un total de cinco! La Granja Sol Naciente, LLC sería una, y los cuatro socios individuales serían los otro cuatro 'solicitantes.' Esto es porque la LLC está solicitando el préstamo, pero cada socio individual de la LLC debería estar de acuerdo con **personalmente garantizar** el préstamo. Al final, el agente de la LLC y cada uno de los socios individuales firmarían lo que se llama la **nota promisoria**.

> Una nota promisoria es un documento en el cual una de las partes (o varias) acuerdan pagar una cantidad de dinero a otra parte de acuerdo con los términos y condiciones especificadas en el documento.

¡Usted pudiera decir, espera! i¿Qué no es esa la razón por la cual ellos se establecieron como una LLC en primer lugar para que ellos no fueran personalmente responsables por las deudas del negocio?! Bueno, sí. Pero en ciertos casos, existen instituciones con el poder para pedirle a los socios que renuncien a esa protección

Es muy difícil para un negocio el establecer su propio crédito para poder obtener un préstamo sin una garantía personal de algunos o todos sus socios. Ninguna institución financiera acordará a un préstamo si no piensa que después podrá recuperar la cantidad de dinero prestado. En el caso de financiamiento de tierras, es muy común que los socios del negocio personalmente garanticen el préstamo. Y, sí, eso significa que, si el negocio no puede pagar el préstamo, la FSA irá tras cada uno de los socios individuales (y sus activos personales) para cumplir con la obligación del préstamo. ¡Este es el intercambio por obtener financiamiento!
Sin embargo, en papel, el 'solicitante del préstamo' será la **Granja Sol Naciente, LLC**. Recuerden cómo Sol Naciente decidió asignar un socio como el representante

autorizado por dos años. Eso quiere decir que la persona que actualmente es el representante autorizado (Alejandro) firmaría en nombre de la LLC para comprometer a la LLC en la nota promisoria. De hecho, él firmaría primero como "**Alejandro Reyes, socio y representante autorizado de la Granja Sol Naciente, LLC**" y luego otra vez como, sencillamente, "Alejandro Reyes." Él está firmando como el representante autorizado la primera vez y la segunda vez, como él mismo, esa es la garantía personal. Todos los otros socios firmarán como ellos mismos, sin títulos elegantes, solo sus nombres.

En la lista de documentos que el grupo preparó para llevar a la reunión con FSA, usted verá que todos reunieron sus documentos relacionados a ciudadanía y crédito. Todos los cuatro individuos de Sol Naciente deben (poder proporcionar documentación de ser) ciudadanos de los EE. UU., ciudadanos no nacionales, o un extranjero elegible, tal como un residente permanente legal. Repase la Sección 2, Regla 1 de esta guía para más detalles sobre cuál documentación es suficiente. Además, el crédito de cada uno de los socios será revisado. Eso quiere decir que el agente de préstamos de la FSA revisará los estados de cuentas bancarios y obtendrá un reporte de crédito riguroso de cada uno de los socios. La FSA, necesitará consentimiento por escrito para hacer esto y utilizará ya sea el número de seguro social o su nombre, fecha de nacimiento, domicilio e historial de empleo para verificar la identidad con una de las agencias principales de difusión de información de crédito. Los socios de Sol Naciente deben asegurarse de que ninguno de ellos tenga ninguno de los adicionales aspectos descalificantes en sus historiales, incluyendo:

- Condenas por delitos de sustancias controladas,
- Edad menor de 18 años o sufrir de incompetencia mental,
- Morosidad de deudas federales,
- Juicios pendientes, o
- Haber tenido un préstamo FO de la FSA anteriormente o dentro de los pasados diez años.

En lo que respecta a la reputación crediticia del negocio, la FSA revisará los estados de ganancias y pérdidas del negocio, gastos del negocio y las declaraciones de impuestos Schedule F, que se hayan presentado en los últimos cinco años. El negocio no necesariamente tiene que estar generando ganancias, pero si no existen, entones debe

tener un plan estratégico para obtenerlas en el futuro próximo. En breve, la FSA debe tener confianza de que el modelo del negocio generará suficiente dinero para pagar el préstamo y continuar manteniendo a flote el negocio. Las proyecciones exactas de ganancias e ingresos de las ventas serán de gran importancia aquí. El Sol Naciente es una operación agrícola de mercado intensivo, lo que no es muy común para la FSA. En este caso se deben proporcionar registros sólidos de ventas e investigación del mercado para cualquier proyección. La FSA también se preocupa por algo que ellos llaman **proporcionalidad**. Esto juzga menos la ganancia y más al ingreso bruto. La FSA quiere que el ingreso bruto de Sol Naciente coincida con el pago anual del préstamo hipotecario de la operación agrícola. De esta manera, el ingreso del negocio será considerado *proporcional* al precio de compra de la tierra. Para un precio de compra de $300,000.00, Sol Naciente puede calcular que debe tener un ingreso bruto de por lo menos $30,000.00 para calificar para un préstamo de la FSA. ¡Más, es mejor! El grupo está ansioso de hablar con su agente de préstamos sobre cómo pueden probar que el negocio es lo suficientemente sólido financieramente para respaldar la extensión de crédito de la FSA.

Una pregunta que va a surgir para el grupo es: ¿quién en realidad será el propietario de la tierra? Lo que queremos decir aquí es, ¿el nombre o nombres de quiénes aparecerán en la **escritura** de la tierra? Existen varias opciones aquí, lo cual es excelente porque sabemos que María y Mateo tienen planes de construir una casa en el área de la arboleda de la propiedad.

> La **escritura** de una tierra es un documento que específica los propietarios de la tierra. Este es el documento que concede derechos exclusivos a una propiedad.

La FSA le permitiría a Sol Naciente que formara una LLC por separado para poseer la tierra. Sin embargo, si esta es la estrategia, ningún socio que no sea parte de Sol Naciente puede ser añadido a esta nueva sociedad con derecho de propiedad. Sin embargo, esto no quiere decir que cada socio de la Granja Sol Naciente, LLC tiene que unirse a la nueva sociedad con derechos de propiedad. La regla es que, si una sociedad con derecho de propiedad se formara, los socios resultantes de esa sociedad también deben poseer el 50% de la Granja Sol Naciente.
La tierra también puede ser propiedad de socios individuales de la Granja Sol Naciente en cualquier otra combinación. Sin embargo, los socios de la tierra financiada por el

préstamo FO de la FSA, también deben poseer por lo menos el 50% de la sociedad operativa. Por lo tanto, en este escenario, a menos que la estructura de Sol Naciente cambie, por lo menos dos de los socios deben poseer el título de la tierra.

Sabemos que María y Mateo quieren construir una residencia personal en la tierra. Debido a esto, les gustaría tener la escritura de la tierra a nombre de ellos personalmente y arrendar la tierra agrícola a la Granja Sol Naciente a través de un contrato de arrendamiento a largo plazo. De esa manera, el activo más grande de la operación agrícola, la tierra, se retiene como un activo personal de dos de los socios. El uso de la tierra agrícola de la operación agrícola es protegido por un contrato de arrendamiento a largo plazo. El grupo tendrá que decidir cómo se harán cargo de los pagos del préstamo, si este fuera el arreglo. La operación agrícola le pagaría a María y Mateo por el arrendamiento, lo cual pudiera utilizarse para pagar los pagos de hipoteca a la FSA. María y Mateo posiblemente también podrían ser responsables por una mayor parte de la hipoteca siendo que ellos tendrían los derechos exclusivos sobre el terreno no agrícola de la porción de la tierra.

Este arreglo si cumple con el requisito del 50% de la FSA. María y Mateo cada uno posee el 25% de interés en el negocio, así que juntos, ellos son dueños del 50% de la Granja Sol Naciente.

¿Qué tal si cambia la estructura del negocio?

Supongamos que a Alejandro le ofrecieron un trabajo lucrativo fuera de la operación agrícola y quisiera permanecer como socio de la Granja Sol Naciente pero no pudiera participar en las operaciones diarias. Debido a este nuevo trabajo, él no puede contribuir con mano de obra para el negocio, pero quisiera permanecer como un dueño. Él continuaría manteniendo el equipo en las horas libres después de su otro trabajo o en los fines de semana. Para poder compensar por su ausencia, los otros socios decidieron que cerrarían las ventas en el mercado de agricultores y se concentrarían en fomentar el programa de CSA. Si no se le va a estar pagando a Alejandro por su mano

de obra (aunque todavía él tiene derecho a repartición de ganancias), la operación agrícola ahora puede contratar a un trabador para que ayude a asumir la responsabilidad de la planeación de riego, siembra, cultivo y cosecha que la ausencia de Alejandro creó. ¿Hubiera sido afectada la solicitud si la Granja Sol Naciente hubiera sido estructurada de esta manera cuando solicitaron el préstamo?

No, esto no hubiera impactado el préstamo. Pero, esto es cierto solo porque la participación de Alejandro solo representa un ¼ de la operación. Si alguien en la posición de Alejandro (un socio, pero no operador) poseyera más del 50% de la operación agrícola, entonces la solicitud no hubiera cumplido con la definición de operación agrícola 'familiar' para sociedades. Recuerden lo que dice la guía, que para que una sociedad cumpla con la definición de operación agrícola familiar, los socios de la mayoría del interés (por lo menos 50%) deben ser operadores de la operación agrícola.

Si el préstamo se asegura, y entonces Alejandro se retira, la operación agrícola todavía cumple con la definición de una operación agrícola 'familiar.' Las decisiones operacionales y la estrategia de tomar decisiones son hechas por los socios de la sociedad. El retiro de Alejandro es solo un 25% de la propiedad. Si los tres de los socios se retiran y dejan un solo socio operando la operación agrícola, entonces ese es un asunto que se tiene que resolver con el agente de préstamos de la FSA.

¿Qué tal si un socio quisiera ser el propietario de la tierra?

Supongamos, que, Mateo quisiera que la escritura de la operación agrícola que están comprando, estuviera solo a su nombre. Esto podría ser un deseo porque él planeaba construir una casa donde él residiría en el terreno y arrendaría la tierra agrícola a la Granja Sol Naciente.

Esto causaría un problema con el préstamo. Recuerde que la escritura debe estar a nombre de la sociedad misma o en nombre de la mayoría de los operadores de la operación agrícola. Mateo puede estar en la escritura, pero no solo él.

¿Tienen todos los socios suficiente experiencia en operaciones agrícolas para satisfacer a la FSA?

En el caso de una sociedad solicitante, esta regla requiere que la mayoría de los socios que poseen interés en la sociedad, deben haber participado en las operaciones del negocio de la operación agrícola por lo menos tres de los pasados diez años. Vamos a analizar a este grupo.

Con cuatro socios poseyendo el 25% cada uno, necesitamos que dos de ellos cumplan con el requisito de experiencia administrativa.

Elena y María acabaron de celebrar el tercer aniversario del inicio y administración de Sol Nacientes juntas. Todas las declaraciones de impuestos Schedule F que Sol Naciente presentó mostraban a ambas como las propietarias.

Alejandro solo había estado trabajando en Sol Naciente por dos años, pero él tenía suficiente experiencia en administración en un campo fuera de la agricultura donde él tomaba decisiones de personal, nómina de sueldos e inventario. Esta última cualidad es una que puede sustituirse por uno de los tres años. Por lo tanto, ¡Alejandro también cumple con la regla de experiencia administrativa!

Mateo ha estado trabajando en la operación agrícola por año y medio, un poquito menos que Alejandro, pero también él tiene un título agrícola del colegio comunitario. Si el título incluye por lo menos 16 horas de crédito, Mateo puede sustituir uno de los tres años requeridos con ese trabajo de curso. Sin embargo, desafortunadamente, no tiene casi dos años de experiencia en Sol Naciente, por lo tanto, él no cumple con el requisito de experiencia administrativa.
Sin embargo, esto no es un problema para la solicitud de la sociedad de la Granja Sol Naciente, LLC porque el 75% de los socios cumplen con este requisito.

¿Qué tal si Sol Naciente quiere contratar más trabajadores?

Con el tiempo, Sol Naciente tal vez quiera contratar más mano de obra para realizar el trabajo de la operación agrícola. Para permanecer dentro de la definición de operación agrícola 'familiar,' se permite que se contraten trabajadores de tiempo completo (que no sean socios) para suplementar la mano de obra de los socios de la sociedad. El mercado de agricultura es una labor muy intensiva, y Elena empezó a preguntarse, qué pasaría si contrataran más que al trabajador que reemplazó a Alejandro. Ella puede anticipar que necesitan contratar por lo menos dos trabajadores más, lo cual quiere decir que habrá tres socios trabajando y administrando la operación agrícola y los tres trabajadores contratados suplementaran ese trabajo. ¿Cuándo 'suplementación' se convierte en reemplazo?

El agente de préstamos de la FSA tendrá la discreción para determinar si la operación agrícola 'familiar' está creciendo más allá de ser como negocio de familia. Existen políticas escritas que permiten a las operaciones agrícolas que producen cultivos de alto valor e intensivos en mano de obra, tales como frutas y vegetales de especialidad, para que se les conceda excepción de la regla de suplementación de mano de obra. Elena (y los otros socios) deberían hablar con el agente de préstamos de la FSA durante el período de solicitación para que ellos entiendan completamente las limitaciones laborales, si las hubiera, que se les impondrían en el futuro.

INVESTING IN AMERICA

USDA National Institute of Food and Agriculture
U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE

Esta investigación fue apoyada por: the intramural research program of the U.S. Department of Agriculture, National Institute of Food and Agriculture, American Rescue Plan Technical Assistant Investment Program, proyecto #2023 70417 39228 en alianza con Viva Farms.

Los resultados y conclusiones de esta publicación no han sido formalmente diseminados por el Departamento de Agricultura de los EE. UU. y no debería interpretarse para representar cualquier determinación o política de la agencia.

La misión de Farm Commons es capacitar a las comunidades para resolver sus propias vulnerabilidades legales dentro de un ecosistema de apoyo.

Encontrar talleres legales, recursos oportunos y una comunidad para agricultores, rancheros y servicio de proveedores en línea en: farmcommons.org.

@farmcommons

@farm.commons

/FarmCommons

/farm-commons