FARM COMMONS

Libro
22 minutos de lectura

Guía para la compra y financiamiento de tierras cooperativas: Recaudación de fondos en la comunidad

Estructura del negocio, solicitación de contribuciones, incremento de capital, e implicaciones sobre los impuestos

Contenido

Introducción 2

Diseñando una estrategia de salida 4

El costo de salida del negocio: Valoración y planacción financiera 5

Protecciones del documento de directrices administrativas 7

Recaudación de fondos como un negocio lucrativo 10

Solicitación de contribuciones para negocios lucrativos, en general 10

Solicitación de contribuciones basada en recompensa y precompra 11

Venta de participación en su negocio 13

Participación activa en una LLC - ¿Son valores? 13

Solicitación de contribuciones de capital 14

Subsidios y préstamos para su negocio lucrativo 15

Programas federales 15

Implicaciones fiscales sobre los ingresos obtenidos de la solicitud de contribuciones y subsidios 16

Préstamos no tradicionales para su negocio lucrativo 17

Implicaciones de impuestos sobre ingresos de regalos 18

Introducción

En la acompañante Guía para la compra y financiamiento de tierras cooperativas: Préstamos de la FSA para propiedades agrícolas, analizamos cómo grupos de personas que no están relacionadas o casadas pueden solicitar préstamos de propiedad de la FSA. Esa fuente de financiamiento tiene varias limitaciones; por ejemplo, todos los miembros socios de la operación agrícola deben cumplir con las reglas de la FSA, incluyendo los requisitos de ciudadanía y buena reputación crediticia, entre otros. Muchos grupos pueden estructurarse entre sí y sus socios para cumplir con las reglas de la FSA. Sin embargo, algunos de sus copropietarios tal vez no cumplan con las reglas, requiriendo que su negocio procure otras alternativas de financiamiento. La verdad es que todas las instituciones de financiamiento tendrían uso limitado para los grupos de personas que no están relacionadas que quieran financiamiento para la compra de una tierra agrícola.

Las instituciones de financiamiento no priorizan creatividad e inclusividad en sus estrategias de financiamiento. En lugar de eso, ellas priorizan la capacidad para salir limpia y rápidamente de una mala inversión si las cosas salen mal. Una salida limpia y rápida se puede lograr más eficientemente con un **solo** solicitante de préstamo, propietario y negocio. Los que necesitan poner juntos su dinero para tener acceso a tierras agrícolas, se encuentran sin acceso a soluciones de financiamiento. Otros, afirmativamente procuran oportunidades para trabajar y administrar la tierra colectivamente como un esfuerzo de redefinir las relaciones dentro de la comunidad y con la tierra en sí. Este afán creativo puede muy rápidamente desaparecer cuando se interactúa con las instituciones de financiamiento.

¿Qué podemos hacer sobre esto?

En esta, guía analizaremos varias estrategias que pueden atraer a personas interesadas en la compra de tierras colectivas.

Primero, así como una institución financiera quiere poder descargar una mala inversión fácilmente, todo agricultor que esté contemplando empezar un acuerdo de negocio o propiedad con un grupo de personas, necesitará un plan de salida firme por si algo sale mal. ¿Cómo protege su propio interés cuando se une con otros? En esta sección, analizaremos las maneras típicas en que los dueños de negocios determinan las estrategias para salirse del negocio o para los que permanezcan, cómo pueden ellos proteger el negocio. También compartiremos algunas estrategias legales para apoyar la compra de la participación de los socios que se retiran y continuar existencia del colectivo.

Segundo, hablaremos de las implicaciones legales y fiscales sobre la recaudación de capital. Si usted recauda dinero de su comunidad, ¿cómo se grava ese dinero? ¿A dónde se declara? ¿Existen restricciones con respecto a cuánto dinero se puede recaudar? Analizaremos lo básico de la recaudación de fondos y las nuevas opciones que se han desarrollado recientemente. También compartiremos fuente de recursos para los negocios privados que quieren obtener subsidios, nuevas maneras de solicitación de contribuciones para recaudación de fondos y los pros y contras al hacer esto como un negocio lucrativo y una organización sin lucro. Brevemente investigáremos las varias formas de entidades no lucrativas que quieran poseer tierras con menos restricciones que una típica organización 501(c)3.

Diseñando una estrategia de salida

Las personas que están colaborando juntas para ser parte de una operación agrícola y/o un lote de tierra que ellos administran juntos, *deberían tener un acuerdo por escrito* sobre cómo van a colaborar. Estos acuerdos por escrito a menudo se les llama *directrices administrativas,* que cubren cuestiones sobre quién toma decisiones y de qué manera. ¿Quién tiene acceso a la cuenta bancaria? ¿Quién puede firmar a favor de todos nosotros? Y la que vamos a hablar más profundamente ahora es, *¿cómo se sale de este acuerdo una persona si ya no cumple con sus necesidades?*

Los abogados muy a menudo hablan de las dificultades en una sociedad de negocio. Usted tiene que saber qué hacer cuando surgen palabras claves tales como muerte, discapacidad, incumplimiento, desinterés, desacuerdos y divorcio. ¡Tantas cosas malas pueden pasar cuando usted está colaborando con otros! Uno de los socios del negocio puede morir inesperadamente, lastimarse y no poder trabajar, incurrir en mucha deuda, lentamente más interesado en otra carrera diferente, desarrollar una visión para el negocio que no está alineada con los otros socios o divorciarse y tener que reorganizar su vida. Cualquiera de estas cosas pudiera fácilmente llevar a un socio del negocio ya sea ser empujado o decidir salirse del negocio.

El salir de un negocio y salir de una propiedad de sociedad de una tierra son dos cosas muy diferentes. Analizaremos los documentos directrices administrativos y planes de salida primero antes de seguir sobre cómo los cambios a un negocio pueden impactar la posesión de la tierra.

El costo de salida del negocio: Valoración y planeación financiera

En un mundo ideal, si el dueño de un negocio quisiera dejar un negocio compartido, habría una reserva de fondos disponibles para la compra de las acciones del socio que va a salir. Adicionalmente, habría una manera fácil y justa para establecer el valor del negocio para que las acciones del dueño que sale se puedan calcular fácilmente sin ninguna disputa. Para muchos pequeños negocios, una o ambas de estas dos circunstancias no existen cuando uno de los socios del negocio necesita o quiere salirse del negocio.

Típicamente, el aspecto más disputado al transferir la propiedad del negocio es valor de la participación de la persona en el negocio, lo cual se basa en el valor del negocio en sí. Una fórmula común y fácil para determinar el valor del negocio es el asignar el valor normal del mercado a todos los activos del negocio y sustraer cualquier obligación que tenga el negocio. Esto a menudo se llama valoración basada en activos.

Sin embargo, el negocio también puede tener activos intangibles. Un negocio puede tener valor basado en su reputación en la comunidad. ¿Existen ganancias anuales? Si las hay, el valor del negocio aumentará. Sin embargo, si el negocio está operando sin ganancias o ganancias negativas, el valor del negocio puede disminuir. Los negocios basados en valor de prestigio de marca han estado operando por mucho tiempo y tienen un sólido prestigio de marca. Los socios que salgan del negocio en las etapas tempranas del negocio tienen menos posibilidades de recibir compensación por sus esfuerzos en desarrollar la reputación del negocio.

El documento de directrices administrativas debería seleccionar una fórmula para la valoración del negocio antes de que se lance el negocio. De esta manera, no habrá una lucha para llegar a un consenso en el momento en que alguien esté ansioso por dejar el negocio rápidamente.

Existen muchas técnicas de valoración para escoger, y varían en complejidad. Algunas fórmulas pudieran incorporar el precio de venta de negocios similares en su área, una proyección de futuros ingresos o cuánto han invertido en el negocio los propietarios y accionistas. Puede ser difícil el utilizar un análisis basado en negocios similares para las

operaciones agrícolas pequeñas siendo que no se venden muchas, y aún si se vendieran, la información de esas ventas es difícil de obtener.

Las fórmulas basadas en ingresos y proyecciones de lo que los ingresos pudieran ser en el futuro, se basan en muchas suposiciones y requieren un ingreso estable para funcionar. Y finalmente, la cantidad de inversiones en la operación agrícola probablemente, por la primera década en la existencia de la operación agrícola será desigual cuando se compare a los ingresos acumulados. Es probable que no hay una sola fórmula que funcione perfectamente para las operaciones agrícolas pequeñas. No obstante, las fórmulas matemáticas pueden hacer que lo que promete ser un proceso emocional sea un poco más objetivo. El tener un profesional ajeno que entienda contabilidad será inmensamente beneficioso también.

Los agricultores que ya estén trabajando con un contador deberían pedirle consejo a ese profesional sobre una fórmula de valoración. Otra fuente de información es la agencia federal Small Business Administración (Administración de pequeñas empresas), la cual administra una red de consejeros para las pequeñas empresas a través del tutelaje sobre negocios de SCORE. Estos programas de tutelaje están disponibles por toda la nación (o a través de reuniones virtuales). Aunque el personal de ejecutivos del programa SCORE probablemente no esté versado en las finanzas agrícolas, ellos tienen experiencia en valorar negocios y en proporcionar asesoramiento en general para las empresas pequeñas.

Algunas de las fórmulas de valorización son favorecidas por las personas que están buscando comprar participación en el negocio (esta persona estaría buscando una valorización más baja) o para los que están queriendo salirse del negocio (querrán una valorización más alta). El elegir un método de valorización desde el principio de la formación del negocio disminuirá posibles conflictos cuando uno de los socios necesite salir. Algunos de los expertos sugieren el utilizar múltiples métodos para establecer el valor del negocio para determinar la gama de los posibles valores. Esos resultados entonces se pueden promediar a menos que uno de los métodos sea claramente más adecuado para las circunstancias de la operación agrícola.

La valoración de un negocio es un paso muy importante, pero es solo una parte de los costos de la salida de un negocio. ¿Qué tal de los fondos reales para sustentar la transferencia de propiedad? El dinero para mantener a flote económicamente la transición tiene que venir de algún lado.

Una opción para cuando uno de los socios quiere salir del negocio voluntariamente es el negociar "el precio de compra." Esto variará grandemente de negocio a negocio dependiendo del tiempo que tenga en el negocio el socio saliente, la estabilidad del negocio, la inversión en el negocio de parte del agricultor y la valoración del negocio. El costo del precio de compra tendrá que venir de los ahorros del negocio o de un nuevo socio del negocio que compre acciones. La inversión requerida para "la compra" en el negocio puede utilizarse para pagarle al socio saliente su porción.

Si un socio saliente del negocio está negociando "el precio de compra," la duración del tiempo que se le debe de pagar también tiene que ser negociada. Muchas empresas pequeñas con flujo bajo de dinero en efectivo querrán pagos bajos por un largo plazo para tramitar "el precio de compra." Este método pudiera permitir que el negocio se mantuviera a flote, pero sería menos ideal para el socio saliente.

Existe el peligro de que el socio saliente forcé la venta de los bienes del negocio para que se le pague al socio saliente su parte del negocio. En las negociaciones se tiene que considerar cómo el negocio podrá proceder bajo la presión del pago al socio saliente. Por otra parte, los socios del negocio que nunca hicieron contribuciones al capital del negocio y se están saliendo del negocio mientras el negocio se está estableciendo, no tendrán un argumento fuerte para un precio de compra considerable.

Un buen plan de salida de un negocio debería incluir un presupuesto o ahorros para la transferencia de propiedad. Para prevenir el riesgo de perder a un socio del negocio debido a muerte, los negocios también pueden comprar pólizas de seguro de vida para los propietarios del negocio. Si el negocio es el beneficiario y se pagan las primas, los beneficios de muerte serán libres de impuestos. Estos beneficios pueden utilizarse para proporcionar fondos para el precio de compra o para mantener el negocio en funcionamiento ante la pérdida de uno de los generadores de ingresos.

Protecciones del documento de directrices administrativas

Un documento de directrices administrativas resiliente incluirá los acuerdos sobre cómo transferir los intereses del negocio y lo hará de una manera en la que pueda proteger al negocio contra transferencias no deseadas. Los negocios querrán protegerse, teniendo una

sección sobre la transferencia de los intereses del negocio para proteger el negocio contra la venta de los intereses de propiedad no deseadas. Para ilustrar una de las posibles estructuras del documento de directrices administrativas, analizaremos cómo el acuerdo de operaciones de las compañías de responsabilidad limitada podría estructurar las transferencias.

Por lo general, un acuerdo de operaciones tendrá toda una sección dedicada a transferencias. No todas las transferencias serán iguales. Alunas de las transferencias ocurrirán debido a retiros voluntarios, otras por común acuerdo, pero habrá algunas que estarán limitadas en su efectividad. Existen mecanismos de protección añadidos a los acuerdos de operaciones para prevenir que las transferencias no deseadas cambien la dirección del negocio. Estos mecanismos pueden incluir el acuerdo de que ninguno de los socios puede irse y simplemente demandar inmediatamente que se le pague su contribución al capital, limitar los derechos de voto de los socios entrantes y los derechos de preferencia los cuales permiten a los socios permanecientes el derecho de comprar de las acciones del socio saliente, antes de que se vendan a algún extraño.

Los retiros voluntarios necesitan ser limitados a no forzar que el negocio sea liquidado para poder compensar al socio saliente. Una cláusula importante en un acuerdo de operaciones seria la que pudiera decir, por ejemplo:

> A menos que se estipule lo contrario en este acuerdo, ningún socio tendrá el derecho de recibir ninguna devolución por cualquier contribución de capital o recibir reembolso de cualquier saldo en la cuenta de capital del socio.

Sin una cláusula como ésta, muchos estados permitirían que un socio de una LLC se retirara de la LLC al notificar a los otros socios y exigirían que se le devolviera al socio saliente su contribución de capital. Esto, por supuesto, pudiera ser un problema si la operación agrícola no tiene los fondos en efectivo para pagar el valor de capital contribuido o prefiere mantenerlos invertidos en la compañía. En lugar de garantizar el derecho a retirarse, los socios que estén operando bajo un acuerdo con esta cláusula deberán estar de acuerdo con los términos de su retiro, incluyendo cuándo y cómo se le va a pagar el porcentaje de interés a un socio que se quiere retirar.

Hay muchas veces que cuando el socio de un negocio que va a salir será reemplazado por un socio entrante. Los acuerdos de operaciones que protegen al negocio pudieran incluir una cláusula que limite cuándo y cómo el socio entrante va a obtener sus completos derechos de sociedad como éste:

> "El cesionario no deberá ser admitido como socio a menos que sea aprobado unánimemente por los socios que no están transfiriendo sus intereses."

Esto protege contra socios salientes que vendan sus acciones del negocio a alguien quién no colaborará bien con los socios que permanezcan.

A menudo, cómo se controlan los derechos de sociedad, es a través de la extensión o retención de los derechos de voto. Si alguien que está transfiriéndose al negocio, y es aprobado unánimemente (o por cualquier método que los socios decidan) para ser socio, entonces puede recibir todos los beneficios de los derechos de sociedad para distribución de ganancias y el derecho de voto en las decisiones del negocio. Si un socio no ha sido debidamente aprobado, entonces solo tiene el derecho a recibir contribuciones y no a votar. Sin los derechos de voto, el socio no tiene voto sobre cuándo se darán las distribuciones, o bien, en otras decisiones de la administración. Esta división de derechos financieros y de voto hace que la sociedad parcial sea menos atractiva y por lo tanto permite que los socios que permanezcan tengan un grado de control sobre la existente administración del negocio.

Otra protección legal para los cambios de administración es el derecho de preferencia. Estas cláusulas requieren que antes que cualquier socio venda sus acciones, tiene que presentar los términos de la propuesta venta ante los otros socios del negocio y darles un período de tiempo en el cual ellos puedan decidir ya sea comprar las acciones o pasar la oportunidad. Por supuesto que, para tomar ventaja de esta protección, los socios que permanezcan deben poder pagar por las acciones que el socio saliente quiere vender.

Recaudación de fondos como un negocio lucrativo

Como un negocio lucrativo, usted puede recaudar fondos, pedir préstamos y obtener subsidios para mantener a flote su negocio.

Solicitación de contribuciones para negocios lucrativos, en general

La Crowdfunding (solicitación de contribuciones) es una estrategia para recaudar fondos que surgió a mediados de la década de los 2000 y continúa creciendo en popularidad. Las leyes y la tecnología han cambiado desde principios de los 2000, permitiendo más flexibilidad para que las empresas pequeñas en necesidad recauden fondos de esta manera. El aspecto más arriesgado de la solicitación de contribuciones es que sin querer se puedan quebrantar las leyes de valores.

Primero, vamos a establecer lo que significa solicitación de contribuciones, lo cual es una estrategia para recaudar fondos que se basa relativamente en pequeñas cantidades de dinero que provienen de un gran número de prestadores. La llegada de la Internet hizo esta estrategia viable a grande escala, aunque los agricultores han estado utilizando la versión de este tipo de recaudación de fondos comunitarios por mucho tiempo. Actualmente, algunas compañías proporcionan en la Internet plataformas en línea modernizando el proceso de solicitación de contribuciones, Kickstarter posiblemente es la más conocida. Otras, como Barnraiser, son dirigidas más específicamente hacia los agricultores y los emprendedores alimentarios.

Pero ¿qué hay del riesgo de quebrantar la ley de valores? Cuando un negocio recauda fondos y promete pagar ese dinero **si** el negocio tiene éxito, entonces el negocio técnicamente está haciendo más que "una recaudación de fondos." En un sentido legal, se está vendiendo "un valor" a un comprador. El producto es una promesa condicional de pagar el dinero prestado, dependiendo en el potencial de futuras ganancias del negocio. La

venta de valores es un campo altamente regulado el cual la mayoría de los agricultores deberían evitar.

La recaudación de fondos con promesa de pago, si el negocio es exitoso es altamente regulada, porque crea muchas oportunidades para fraude y engaño. ¿Puede un prestador confiar que la persona del negocio, en buena fe hará esfuerzos para que el negocio sea exitoso? ¿Tiene un modelo de negocio firme? ¿Qué tan sofisticados tienen que ser los prestadores para adecuadamente evaluar la calidad del modelo del negocio?

Es difícil contestar estas preguntas, por lo tanto, el gobierno (a nivel federal y estatal) interviene para regular la venta de valores o la actividad de inversión. Las dos formas centrales en que los valores son regulados es requiriendo (1) que las personas que inviertan capital en un negocio, que se les llama *inversionistas acreditados*, esencialmente son personas que tienen alto capital contable que se supone que son expertos en inversiones y (2) que los negocios que soliciten fondos para sus negocios estén registrados con las agencias gubernamentales (y cumplan con la copiosa documentación).

Estas leyes hacen casi imposible el que las empresas pequeñas participen en el mercado de prestadores. El registro con las agencias gubernamentales correspondientes no es solo costosamente inalcanzable para las pequeñas empresas, pero también casi imposible administrativamente. Hay demasiada documentación, se requieren profesionales para que cumplan precisamente con un laberinto de reglas. Y además de eso, no es muy probable que los negocios locales, tales como las operaciones agrícolas atraigan a individuos con alto capital contable que sean experimentados en el campo de inversiones y cumplan con el estándar de 'inversionista acreditado.'

Solicitación de contribuciones basada en recompensa y precompra

El riesgo al quebrantamiento de la ley de valores dejó una sola opción en los primeros días de la Internet, ya sea en solicitación de contribuciones basada en recompensa o precompra. Estas son técnicas de recaudación de fondos en las cuales el dinero se recauda para un producto que será entregado más tarde en el tiempo. Hay un lapso entre el pago y la entrega del producto. Sin embargo, los prestadores no están comprando acciones en el negocio o en el regreso potencial de sus inversiones si el negocio se administra bien. En

cambio, en este modelo, los prestadores están comprando producto real, aunque en un programa retrasado.

En la solicitud de contribuciones de precompra, los prestadores finalmente reciben el producto que ayudaron a lanzar. Por ejemplo, un agricultor pudiera recaudar dinero para empezar una línea de productos con valor añadido. A cambio de $10 en una plataforma de solicitación de contribuciones, cada prestador recibe uno de los primeros frascos de jalea una vez que la operación se ha fundado, establecido y está en operación. La agricultura sustentable comunitaria es una estrategia de solicitación de contribuciones precompra que es bien conocida por los agricultores. De manera alternativa, en la solicitación de contribuciones precompra, los prestadores reciben una experiencia relacionada al proyecto en general. Esto pudiera ser, por ejemplo, una excursión a la operación agrícola o una cena preparada por un chef en la operación agrícola.

Estos dos tipos de solicitación de contribuciones raramente corresponden en el área de valores, por lo tanto, es menos riesgosa legalmente. Sin embargo, eso no quiere decir que estas estrategias no tienen riesgo. Asegúrese de consultar la sección a continuación de impuestos sobre ingresos, así como cualquier otro ingreso recaudado de esta manera, siendo que impactará los ingresos de su negocio y, por lo tanto, su responsabilidad de impuestos para el año. Si usted está recaudando fondos de esta manera, usted debería seriamente considerar establecer una estructura de negocio que proporcione protección de responsabilidad limitada, protegiendo sus bienes personales contra cualquier deuda del negocio.

Cualquier operación agrícola que esté recaudando fondos con estas estrategias, debería cuidadosamente considerar las expectativas de los prestadores. Aún si la campaña de solicitación de contribuciones va perfectamente desde la perspectiva del dueño del negocio, usted todavía tiene relación con cada persona que aportó dinero por adelantado. ¿Es el producto que finalmente recibieron lo que ellos esperaban? ¿Fue usted claro en sus comunicaciones sobre los plazos esperados y la naturaleza del producto final que iban a recibir? Esté consiente que, también, que existen agencias gubernamentales que regulan la publicidad y abogan por los consumidores. El prometer demasiado o engañar a los prestadores puede llevar a que estas agencias tomen acción contra su negocio.

Por supuesto que, el fracaso del proyecto pudiera también llevar a problemas legales. La mayoría de las plataformas que apoyan este tipo de recaudación de fondos, requieren que, si las metas monetarias no se cumplen, cualquier dinero que se haya recaudado tiene que

ser devuelto. Aún más, se requiere que si usted no puede proporcionar el producto o recompensa que usted prometió, usted debe regresar el dinero que usted recaudó. En algunos casos, el fracaso ocurre después que el dinero se ha gastado, y el negocio todavía tiene que pagar los fondos. Si no existe un registro de contabilidad claro y una reserva de fondos, los negocios pueden enfrentarse a demandas y grandes grados de deudas.

La solicitación de contribuciones basada en recompensa o precompra también debería distinguirse claramente de lo que vamos a analizar a continuación: solicitación de contribuciones basadas en el capital. Cuando se hagan campañas de solicitación de contribuciones, los negocios deberían ser cuidadosos y no describir las contribuciones como "inversiones' o a los prestadores como "inversionistas." A los prestadores se les debería decir claramente que ellos no van a recibir participación o valor en el negocio en cambio de su contribución.

Venta de participación en su negocio

Típicamente, cuando usted vende una porción del negocio a una persona, que no va a participar en el proceso de hacer decisiones de ese negocio, usted está vendiendo un valor y tiene que enfrentarse a los reglamentos federales gravosos implicados en ese territorio. Por lo tanto, el vender a personas un porcentaje, participación o acciones en su negocio en cambio por participación en las ganancias en el futuro, es vender un valor. El vender acciones de un negocio es, por definición, vender un valor. Existen unas cuantas exenciones, y se deberían consultar tanto las leyes estatales como las federales.

Participación activa en una LLC - ¿Son valores?

Federalmente, y en la mayoría de los estados, la venta de una participación activa en una LLC que es administrada por los socios no será un valor. Esto es cuando un socio "compra" en el negocio. Si ese socio se convierte en un socio activo del negocio con derechos de voto, entonces esa transacción no se considera un valor. En el contexto de una operación agrícola, los socios pueden contribuir fondos y tienen el poder de votar sin activar las leyes de valores, aun si ellos no hacen el trabajo físico en la operación agrícola. Sin embargo, una persona que invierte en el negocio y espera finalmente una ganancia, pero que no tiene poder para dirigir el negocio, es el tipo de personas para las cuales las leyes de valores fueron diseñadas a proteger. De esta manera, los socios activos pueden invertir en el negocio y gozar las ganancias en el futuro, pero los socios 'silenciosos' son los que activan

los grandes reglamentos. Asegúrese de investigar las leyes de su estado sobre esto, porque las exenciones pueden cambiar de estado a estado.

Solicitación de contribuciones de capital

En 2016, se emitieron reglamentos federales los cuales abrieron opciones para que las empresas pequeñas participaran en el mercado de inversionistas. Lo que hoy se conoce como CROWDFUND Act (la Ley de solicitación de contribuciones), abrió una avenida para que los inversionistas que no son acreditados puedan ayudar a fundar 'negocios emergentes' y para los negocios que no están registrados puedan solicitar inversionistas. Por supuesto que, existen muchas limitaciones y advertencias para lo que hoy es posible.

Primero y, ante todo, los negocios no pueden dirigirse al público. Las campañas de recaudación de fondos basadas en capital deben ser administradas por un intermediario con las agencias pertinentes estatales y federales. Estos intermediarios pudieran ser del tipo creado por la Ley de solicitación de contribuciones, el portal de financiación. O, el intermediario pudiera ser un agente corredor de bolsa tradicional. Los portales de financiación son más accesibles, pero también están más limitados en lo que pueden hacer. Los agentes corredores de bolsa son más grandemente regulados y pueden, por lo tanto, participar en más del proceso de inversiones que los portales de financiación. Por ejemplo, los agentes corredores de bolsa pueden ofrecer asesoría sobre inversiones y hacer recomendaciones, mientras que los portales de financiación no pueden.

De acuerdo con la Ley de solicitación de contribuciones, el negocio en sí mismo no tiene que registrarse con las agencias federales, pero los intermediarios sí. A todos los portales de financiación se les exige que sean miembros de la Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) (Autoridad regulatoria de la industria financiera), lo cual es útil porque mantienen una lista de todos los portales registrados.

Existen otras restricciones para la solicitación de contribuciones basadas en capital además de colaborar con un intermediario. Estas solicitaciones deben conducirse en línea. Las campañas no deben durar más de 12 meses y no pueden recaudar más de $5 millones. Además, los inversionistas están limitados en cuanto a qué tanto pueden contribuir individualmente basado en sus ingresos o valor neto. Los negocios aún deben proporcionar una cantidad considerable de información al intermediario con el cual están colaborando,

aunque los negocios que generen menos de $500,000 no tienen que proporcionar estados financieros auditados

La Ley de solicitación de contribuciones creó optimismo porque las empresas pequeñas y los negocios locales podrían poder recaudar fondos en cambio de capital en el negocio y a tener acceso a inversionistas. Sin embargo, estos cambios tienen menos de una década, lo cual no es mucho tiempo en el mundo legal. Por lo general, la solicitación de contribuciones basadas en capital todavía se considera demasiado restrictiva y cara para los negocios pequeños. Sin embargo, el aumento de portales de financiación como opción, ayudó a crear varias compañías inversionistas con interés ambiental y aun poniendo al frente centro a la agricultura. NetGreen es un ejemplo de un portal con fondos específicos agrícolas. Con el tiempo, estos servicios llegarán a ser más accesibles, consistentes y viables para los pequeños negocios locales alimentarios.

Subsidios y préstamos para su negocio lucrativo

Programas federales

Hay varios programas federales de subsidios para negocios agrícolas o compartición de costos que pueden reducir drásticamente costos específicos. Mientras estos subsidios pueden ser útiles, si hay una nueva práctica o infraestructura que usted quiera añadir a su operación agrícola; no son una estrategia sostenible para capitalizar o financiar su empresa agrícola. La mayoría de los programas no permiten que los fondos sean utilizados empezar una operación agrícola, sino solo para aumentar o innovar ciertas prácticas agrícolas.

La USDA tiene recursos específicos para productores pequeños y medianos que se pueden encontrar, detallando qué acceso a capital pueden ellos proporcionar, así como compartición de costos para la administración de la tierra, prácticas de conservación y control de riesgo.

La Sustainable Agriculture Research Foundation (Fundación de investigación de la agricultura sustentable), tiene oficinas regionales que otorgan subsidios a agricultores y rancheros para que hagan investigaciones en la operación agrícola o para que implementen nuevas prácticas. La National Young Farmers Coalition (Coalición nacional de agricultores jóvenes), tiene un programa de subsidios, así como La Food Animal Concerns Trust (FACT)

(Fideicomiso para el bienestar de los animales alimentarios). Existen muchas otras opciones regionales de subsidios para las operaciones agrícolas pequeñas y medianas. Comuníquese con organizaciones no lucrativas y universidades en su área que apoyan a los agricultores y pregunte sobre las oportunidades de subsidios.

Si usted quiere solicitar subsidios, esté consiente de que las solicitudes pueden ser muy difíciles, y es muy probable que requieran cartas de recomendación. Y una vez que se reciban los subsidios, tendrá que cumplir con los reportes requeridos incluidos en la financiación

Implicaciones fiscales sobre los ingresos obtenidos de la solicitud de contribuciones y subsidios.

Si usted y sus socios del negocio pueden recaudar fondos en cualquiera de las maneras analizadas anteriormente, a través de solicitud de contribuciones o subsidios, ¡bravo! El acceso a capital es una enorme barrera para la agricultura, usted debería felicitarse por su creatividad y perseverancia. ¡Sin embargo, siempre hay un 'pero'! En este caso, el 'pero' es que el gobierno aún quiere su parte. El dinero que se recaude a través de subsidios o solicitación de contribuciones es, de hecho, ingreso del negocio. Y, usted pudiera preguntar, ¿y cuál es la consecuencia de eso? ¡Es la obligación de impuestos sobre los ingresos del negocio!

Esto no es un problema, pero si es un asunto de contabilidad. El IRS define ingreso neto como *todo* ingreso, sin importar la fuente de la cual se deriva. A menos que exista una exclusión especifica, todo contribuyente que reciba algo de valor es sujeto a impuestos. Los negocios lucrativos no tendrán exclusiones de ingreso de este tipo. El presupuesto del proyecto y las proyecciones sobre cuánto será recaudado debería tomar en consideración la carga de impuestos que surgirán del ingreso adicional. Alternativamente, el negocio puede planear la campaña de recaudación de fondos y gastos, de tal manera que el dinero que se gane a través de la recaudación de fondos se gaste durante el mismo año en que se recaudó. Si su negocio recauda más de $600 por año, necesitará presentar un informe de ingresos en el Formulario 1099.

Préstamos no tradicionales para su negocio lucrativo

Los préstamos privados o personales pueden proporcionar apoyo los negocios agrícolas. Estos posiblemente vienen de familiares y amigos que quieren ayudarlo a empezar su operación, pero no quieren regalarle el dinero. Típicamente, es recibir el dinero con un acuerdo por escrito indicando que usted promete devolver el dinero, y la mayoría de las veces con interés. La clave en estas situaciones es llegar a un entendimiento del acuerdo y asegurarse que esté por escrito. ¡Hay tantas cosas de las que hablar! Por el bien de la claridad y para la memoria de todos, todo debería estar por escrito y firmado. Una nota promisoria es el documento típico que controla transacciones como estas. El utilizar un acuerdo y una nota promisoria profesionales como modelos para su propio acuerdo, puede reducir el riesgo de que el IRS considere el préstamo como un regalo (vea más abajo las consideraciones sobre regalos).

El acuerdo por escrito debería detallar la tasa de interés y poner fechas para los pagos. ¿Cuándo empezaran los pagos? ¿Cómo se esperan esos pagos? ¿Cómo se asignan el capital y las tasas de interés entre los pagos? ¿Hay una multa por pago anticipado? ¿Qué pasa si se falla un pago? ¿Puede transferirse la responsabilidad de pagar el préstamo?

Los familiares y amigos muy a menudo están dispuestos a prestar dinero con tasas de interés más bajas que las del mercado. Sin embargo, tenga cuidado, porque el IRS pudiera considerar que las tasas de interés demasiadas bajas como un regalo al recipiente del préstamo, lo cual entonces puede contar hacia el máximo anual de regalos libres de impuestos del prestador (vea la sección de regalos a continuación). Una buena regla en general es investigar cuál es la tasa de interés actual sobre las cuentas de ahorros o certificados de depósitos, para no correr el riesgo de que se considere como un regalo.

Un miembro de la familia o amigo puede ser menos estricto que los prestamistas tradicionales cuando se trate del pago del préstamo. Aun así, el negocio tiene que hacer los pagos del préstamo dentro del tiempo acordado.

Implicaciones de impuestos sobre ingresos de regalos

Su negocio puede aceptar regalos de efectivo o propiedad tangible, tales como equipo o terrenos.

Una pequeña tecnicidad legal pudiera ser útil para evitar confusión sobre lo que quiere decir el término *regalo*. Los regalos son, legalmente, la transferencia de efectivo o propiedad entre individuos o de un individuo a una organización sin tener la expectativa de alguna cosa en cambio. *Las donaciones*, por otra parte, se refieren a la transferencia de dinero o cosas a una organización caritativa calificada. Las donaciones pueden ser el mismo objeto tangible como dinero en efectivo, equipo, terreno u otra propiedad, pero una donación es deducible de impuestos para la persona que está haciendo la donación. El valor de los regalos no es deducible de impuestos. De hecho, si el valor del regalo es alto, la persona que está haciendo el regalo pudiera *incurrir* en una obligación de impuestos.

Pudiera haber un poco de distinción práctica entre regalos y donaciones siendo que el 90% de contribuyentes de impuestos que dan dinero, reclaman la deducción estándar en lugar de depender en la compilación de sus donaciones caritativas del año para poder una deducción de impuestos. Además, el impuesto sobre regalos no impacta regalos modestos porque el valor del regalo tiene que ser más de $15,000 antes que la persona que está haciendo el regalo se preocupe por enfrentarse a los impuestos de regalos. Sin embargo, habrá personas interesadas en regalar dinero a un negocio pero que solo estarán interesadas en hacer contribuciones deducibles de impuestos. Y, habrá otras que querrán regalar cosas de alto valor que el impuesto de regalos entrará en juego. La responsabilidad del negocio con respecto a estos asuntos de impuestos es sencillamente, una comunicación clara. Las organizaciones que califican para ser organizaciones caritativas deben registrarse con una agencia estatal antes de solicitar donaciones del público. Las organizaciones no lucrativas pasan por un proceso extenso de solicitud con el IRS antes de poder funcionar. En resumen, los negocios que acepten regalos tienen que dar a conocer que ellos no son organizaciones no lucrativas y que el regalo no proporcionará a los donantes ningún beneficio de deducción de impuestos.

Las comunicaciones con los donantes de regalos deberían también establecer claramente que el regalo no es a cambio de *ninguna cosa* en absoluto. Esto es para proteger al negocio contra el tener que pagar impuestos de ingresos sobre el valor del regalo para ese año. Para documentar firmemente que el regalo es tal como es, todo lo que se necesita es una carta explicando que el dinero es un regalo. Ambas partes deberían mantener una copia de la carta explicando la naturaleza del valor transferido por si es necesario para los impuestos.

El donante del regalo tiene más riesgo de un cobro de impuestos más alto dependiendo en el valor del regalo. Como se mencionó anteriormente, el valor tiene que ser más de $15,000 para calificar para el impuesto de regalos (la cantidad exacta cambia anualmente; investigue en el sitio web del IRS para las tarifas actualizadas). Si el regalo excede el límite, se requiere que el donante presente la declaración de impuestos sobre el regalo, indicando la cantidad que se regaló. En ese año, se pudiera enfrentar a un cobro de impuestos más grande, hasta el 40% del valor. Además, cualquier cantidad que se regale más allá del límite anual, se aplica a un límite de donaciones de por vida, el cual también cambia anualmente.

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

Encuentre 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

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 preliminar 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.

VIVA FARMS

INVESTING IN AMERICA

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