

Purchasing Land With a Friend Through FSA: A Case Study

Click to jump to your preferred language: [English](#) | [Español](#)

English

Part 1: Selecting a Business Structure

Let's visit an imagined farm called Granja Sol Naciente and learn how four friends chose a business structure and created an Operating Agreement together.

Elena, Mateo, Alejandro and Maria wanted equal ownership and control, but knew big decisions were coming—like taking on debt to buy land. Instead of relying on consensus, they wanted a clear and foolproof decision-making system.

Alejandro owned a house down the street from the church and had savings from his off-farm job that he was nervous about losing. Farming full-time still seemed like quite a risky venture to him. He had heard somewhere that working with folks without creating a formal business structure was legally and financially risky.

He didn't understand exactly why, but he knew enough to know that his own savings and property might be at risk if they didn't file to be a formal business. He was definitely the most risk-averse of the group and suggested early on that they start to look into forming a business structure that could limit their personal liability if anything were to go wrong at the farm.

Elena immediately jumped in to support Alejandro on this because she was already thinking about the risks value-added products might add to the business. She had already started looking into insurance for the cottage foods she wanted to produce, but she was also supportive of the personal liability protection a business structure provides.

Maria and Mateo were less concerned about personal liability protection since they both still rented and didn't have extensive savings. They were on board, though, because forming a business structure created an air of seriousness about the business. They were very invested in ensuring everyone was committed to this new collaborative farm business!

In the beginning, the group considered maintaining the charity-based beginnings of the farm and creating a non-profit, educational farm that still provided free vegetables to the community. They also debated the benefits of choosing not to file for a formal business entity, which mostly amounted to not having to pay the state an annual fee. Corporation, cooperative, LLC? They considered it all!

In the end, they chose the limited liability company (LLC) because it was the easiest business structure to form.

Now it's your turn: Use the provided checklists to assist in finding solutions.

- ☐ Is having a business structure important to you and your business partners?
- ☐ What are the pros and cons of each option?
- ☐ What business structure will you choose?

Part 2: The Operating Agreement

After consulting with a business coach, the four friends found out that an LLC could be structured much like a cooperative. Their governance document –the Operating Agreement– could spell out how they will fund the business, what happens if someone wants to leave, what needs to be done if they want to purchase big assets, and so much more!

This document could be changed as needed. They all like the flexibility the LLC structure offers. In their state, the annual fees are \$300/year. They decided they would continue to work on developing their governance document in their bi-monthly meetings but would wait one more year to file for their LLC.

In their Operating Agreement, they assigned each member one equal vote. For most decisions a supermajority (75% or 3 out of 4 votes) would suffice. But for major financial decisions, like taking on more than \$10,000 in debt, a unanimous vote was required. This ensured that all members agreed before making big commitments.

To simplify business transactions, the group appointed Alejandro as the business's authorized representative for the first 2-year term. His role was to sign any documents on behalf of the business, maintain the Annual Reports, pay the annual fees, and house the business documents and financial files.

The whole team authorized his actions at their monthly meetings. In two years, someone else from the team would rotate into this role.

Alternatively, the group could have hired a manager to fulfill this role or required that they ALL sign for business transactions.

Their Operating Agreement also covered conflict resolution, exit processes, and clearly defined each member's duties. The goal was for each person to have a "sphere of influence"—areas they would lead, based on interest and experience. To formalize this, each person attached a self-written job description to the agreement.

Here's how they divided farm responsibilities: Alejandro owned the tractor and took charge of all equipment maintenance. He also managed the irrigation system and created a watering and fertilizing schedule. Elena, after years of managing fieldwork solo, shifted her focus to developing a value-added product line. Maria had started a CSA program and wanted to grow it further. Mateo increased his hours to manage the farmers' market. He also oversaw the seeding schedule and greenhouse.

All four of them would collaborate on the production schedule, cultivation, harvesting, and post-harvest activities as needed.

For example, Maria would tell the group on Monday what help she needed for Thursday's CSA pack day. Mateo planned market harvests and organized Friday's packing schedule.

As they worked through responsibilities, they realized their initial contributions varied. To be fair, they agreed that everyone's contributions—past and present—should be equal. Elena had contributed two years of unpaid fieldwork, which counted as sweat equity. Alejandro contributed his tractor by retitling it in the business's name. Maria contributed labor in the early days, building a reputation at the market and supporting the birth of Granja Sol Naciente. Her sweat equity contribution wasn't as high as Elena's, so she also offered a cash payment to "buy in" to the business. Mateo also bought in with a cash payment.

Now it's your turn:

- ☐ How will your group make decisions?
- ☐ What will you use as a decision tie-breaker?
- ☐ What will each member manage?
- ☐ What are the contributions of each team member?
- ☐ Who will sign the paperwork for the business?

- ☐ Who will be the authorized representative?

Part 3: Preparing for a loan

About nine months later, their real estate agent called them about a piece of property on the higher end of their budget at \$300,000.00. This property had an eight-acre field, with two more acres on the north side that hid a small pond under some scrubby overgrowth and was capped by a stand of hardwoods on the northern property line. Maria and Mateo were very excited about this property, especially, because they could envision building a little house just to the side of the pond after clearing away some of the scrubby overgrowth.

Furthermore, the land was just a mile from the church, and the farm could continue serving the same community. Both Alejandro and Elena were settled in their separate homes and weren't interested in living on the farm, so this property seemed to suit everyone's needs.

The goal was to do intensive market gardening, and even with four owners, they didn't anticipate ever needing to cultivate more than six acres. After positive results from a soil test, they were all in! They told Alejandro to go ahead and file their LLC with the state.

But the group needed financing. They didn't have enough money to pay for the land outright. Alejandro and Elena both spoke to their banks and got bad news back—one bank refused to work with a group such as theirs, calling it too risky, and the other bank offered a loan at an outrageously high interest rate. With that, the group decides to talk to their local FSA Loan Officer.

Granja Sol Naciente scheduled a meeting with their local FSA Loan Officer to discuss a Farm Ownership loan. Before going into the office, they read this guide and FSA's "Your Guide to FSA Farm Loans." Here's a list of items everyone gathered up to bring to the meeting:

The LLC's Operating Agreement, the business account's bank statement for the last two months, Granja Sol Naciente's past three Schedule F forms, their business plan and sales records, the business's profit and loss statement for the previous year, Documentation of annual business expenses for the last three years, Their personal bank statements for the past two months and pay stubs from the past two months, Identification—including documentation of citizenship for all members, and a summary of all member's personal annual expenses and their

overall net worth

All the business records were together in a three-ring binder. Each individual owner of Granja Sol Naciente organized their own personal documents. These four friends knew what they were attempting was unconventional.

Most farms are run by a single person or a married couple, and this is what financial institutions have come to expect. They wanted to be very prepared to speak with the loan officer. Two of them had already talked to their own bank and applied for loans, so they shared their wisdom with the group as to what to expect. The group was anxious because they knew the loan process could take a long time with the FSA.

Being hopeful that they could get a low-interest rate and buy this land, they were ready to move forward!

Your turn:

- ☐ How will you finance your group's land?
- ☐ Have you approached banks yet?
- ☐ Will you work with FSA to get a FO Loan?
- ☐ What paperwork do you still need before going to an FSA loan officer?

Part 4: Working with an FSA loan officer

Let's explore how Granja Sol Naciente, LLC applied for an FSA Farm Ownership loan—and why it involved not just the business, but all four of its members as individual applicants. Although the LLC is the official borrower, the FSA requires each owner to personally guarantee the loan. That means five applicants in total: the LLC, and the four individual owners. Each person will sign the promissory note—once as themselves, and, in the case of Alejandro, again as the elected authorized representative of the LLC.

You might ask, "Wait—doesn't forming an LLC protect owners from personal liability?" It usually does. But, in some instances, there are institutions with the power to ask owners to waive that protection when issuing large loans. Especially with land purchases, personal guarantees are the norm. And, yes, that means that if the business cannot repay the loan, the FSA may come after each of the

individual owners (and their personal assets) to fulfill the loan obligation. This is the trade-off for access to financing.

In this case, Alejandro, who was already selected by the group as the LLC's authorized representative, will sign the loan documents twice: once as "Alejandro Reyes, Authorized Representative of Granja Sol Naciente, LLC," and again as simply "Alejandro Reyes." The other members will sign just as individuals

Before the meeting with the FSA, the group must gather key documents- personal credit-related paperwork, documentation of their farming experience, and identification documents. Maria, Alejandro, Mateo, and Elena are all U.S. citizens, but for applicants that are lawful permanent residents or noncitizen nationals, review Section 2, Criterion 1 of the guide for more detail on what type of identification documentation would be required.

Each person will undergo a credit check, with the FSA Loan Officer pulling reports and reviewing banking and employment history. FSA will need written permission to do this and will use either a social security number or your name, date of birth, address, and employment history to verify identity with one of the major credit reporting agencies. The owners of Sol Naciente would need to make sure that none of them have any of these disqualifying aspects to their history:

Convictions for controlled substances, Age younger than 18 or suffering from mental incompetency, Delinquency on federal debt, Outstanding judgments, or Had an FSA FO loan previously or within ten years

The business's own credit also matters. FSA will review profit and loss statements, tax records, and past Schedule Fs. While turning a profit isn't required, Granja Sol Naciente must show a strategic plan for profitability. The FSA wants to see that the business model will yield enough money to repay the loan. Accurate income projections are paramount. Because Sol Naciente is an intensive market farm, which isn't as common for FSA, strong sales and market research projections must be provided as well.

One concept the FSA looks at is proportionality—specifically, how the farm's gross income compares to its mortgage payment. The FSA wants to be confident the farm income (or other sources of income) can support the mortgage. For example, if the purchase price is \$300,000, the farm can estimate they should gross at least \$30,000 annually to qualify. There isn't an exact equation, though, and the farmers will need to speak to their FSA loan officer about how feasible the mortgage will be compared to the farm finances.

Does Every Member Have Farm Experience Enough to Satisfy the FSA? For an entity to qualify, the majority of its owners must have worked on the farm for at least three out of the last ten years. With four members owning 25% each, we need two of them to have the requisite managerial experience. Here's how the group stacks up:

Elena and Maria had just celebrated the three-year anniversary of starting and running Granja Sol Naciente together, as owners they meet the requirement. Alejandro has been with the farm for two years, but has significant management experience in a non-agricultural field managing personnel decisions, payroll, and inventory. This background substitutes for one of the three years. Therefore, Alejandro also meets the managerial experience criterion!

Mateo has just under two years of farm experience, but he holds an agricultural degree with more than 16 credit hours, so that can substitute for one year of experience. However, since he hasn't yet hit the two-year mark at Granja Sol Naciente, he doesn't fully meet the requirement. Despite this, the farm still qualifies because 75% of the owners meet the managerial experience criterion.

Now it's your turn: Use the provided checklists to assist in finding solutions.

- ☐ Does your group meet all requirements (criteria) for the FSA FO loan?
- ☐ Who will own the land? A business LLC? An owner-member or two?

Part 5: Ownership and Hiring

The owners of Granja Sol Naciente want to make sure they are addressing issues that might arise in the future. Let's continue our storytelling as we learn about change in ownership and changes in labor. Let's start by considering what happens if ownership changes at Granja Sol Naciente.

Imagine Alejandro gets offered a lucrative off-farm job, but still wants to be part of the business. He can no longer contribute to day-to-day operations, though he will still maintain equipment on weekends

To adapt, the other owners decide to focus more on the CSA program and stop farmers' market sales. While Alejandro no longer gets paid for labor, he'll still share in the profits. The farm can now hire someone to handle irrigation planning, planting, cultivation and harvesting

Would this affect their FSA FO Loan application? No, this wouldn't impact the loan. But, this is true only because Alejandro's ownership only accounts for 25% of the operation. If anyone in Alejandro's position (an owner but a non-operator) owned more than 50% of the farm, then the application would not meet the 'family' farm definition for entities. Recall from the guide that in order for an entity to meet the definition of 'family farm,' the majority interest owners (at least 50%) must be farm operators.

If Alejandro steps back but still owns 25%, the business remains classified as a family farm. If three members were to step back, leaving only one person running the farm, that would pose a problem with the FSA and would need to be addressed with the loan officer.

Another big question is: Who will actually own the land, or have their name on the deed? There are a few options, one being to form a separate LLC to hold the land, but any owners of this land-holding entity must also own at least 50% of Granja Sol Naciente

Alternatively, the land can be held by individual members—as long as those individuals together also own at least 50% of the business. That works well for Maria and Mateo, who plan to build homes on the property. Their solution?

They personally own the land and lease the farmland to Granja Sol Naciente under a long-term lease. The farm pays rent, which they can then use to pay the mortgage to the FSA. Since Maria and Mateo each own 25% of the business, their combined 50% ownership satisfies FSA's requirement. They would be responsible for a greater share of the mortgage since they have exclusive rights to the non-farmland portions.

What if Mateo wanted to own the land? Suppose Mateo wanted the deed to the land in his name only, as he planned to build a house there. This could cause an issue with the loan, since the deed must either be in the name of the farm entity or the majority of farm operators. Mateo could be on the deed, but not alone

What if Granja Sol Naciente Wants to Hire More Labor? As the farm grows, it might need to hire more workers. To remain classified as a family farm, hired laborers must supplement, not replace, owners. If Granja Sol Naciente hires more workers—say, two additional hands—the farm would have three owners working on the farm alongside three hired laborers. But, when does 'supplementation' become 'replacement'?

At this point, the FSA will need to assess if the farm is still operating within its family-like structure. FSA has policies allowing exceptions for high-value, labor-intensive farms, like market farms, so Elena and the team should discuss this with their loan officer. And that's all of our story, for now. Time to write your own story!

Now it's your turn:

- ☐ What possible changes can you see happening in the future?
- ☐ How can you set yourself up well now for those changes?
- ☐ What would need to be done to manage those changes?

Español

Parte 1: Selección de la estructura de negocio

Visitemos una granja imaginaria llamada *Granja Sol Naciente* y aprendamos cómo cuatro amistades iniciaron un negocio agrícola en conjunto y, con el tiempo, exploraron el financiamiento del FSA para su proyecto colaborativo.

Elena, Matteo, Alejandro y María estaban cultivando juntos en tierras arrendadas, pero tenían el deseo de comprar terrenos de manera colectiva para que su negocio pudiera crecer.

Hablemos de cómo manejaron la elección de una estructura de negocio (forma legal del negocio) y la creación de un documento de gobernanza en común.

Elena, Matteo, Alejandro y María querían tener propiedad y control igualitarios, pero sabían que se aproximaban decisiones importantes, como endeudarse para comprar terrenos.

En lugar de depender únicamente del consenso, buscaban un sistema de toma de decisiones claro y seguro.

Alejandro era propietario de una casa y tenía ahorros de su trabajo fuera de la granja, y le preocupaba perderlos si el negocio adquiría deudas que no pudiera pagar.

Para él, dedicarse de tiempo completo a la agricultura seguía siendo un riesgo considerable.

Había escuchado que trabajar en conjunto sin crear una estructura de negocio formal implicaba riesgos legales y financieros.

Alejandro sabía lo suficiente para entender que sus ahorros y su casa podían estar en riesgo si no registraban una entidad empresarial (empresa registrada legalmente) formal.

Fue, sin duda, la persona más cautelosa del grupo y sugirió desde el principio que comenzaran a investigar la creación de una estructura de negocio que limitara su responsabilidad personal en caso de que algo saliera mal en la granja.

Elena quería iniciar una línea de productos transformados o procesados (valor agregado) a través de la granja, así que de inmediato apoyó a Alejandro en la idea de limitar la responsabilidad personal.

Ella conocía los riesgos adicionales que este tipo de productos podían traer al negocio y quería estar lo más protegida posible.

Ya había empezado a investigar seguros para los alimentos caseros que deseaba producir, pero también veía con buenos ojos la protección que brinda una estructura de negocio como una capa extra de seguridad.

María y Matteo estaban menos preocupados por la protección de su responsabilidad personal, ya que ambos aún rentaban y no tenían ahorros importantes ni otros bienes personales que les preocupara perder.

Aun así, estuvieron de acuerdo porque formar una estructura de negocio le daba al negocio un aire de seriedad.

Para ellos era muy importante asegurarse de que todos estuvieran realmente comprometidos con este nuevo proyecto agrícola colaborativo.

Al principio, el grupo consideró crear una granja educativa sin fines de lucro que ofreciera verduras gratis a la comunidad.

También debatieron la posibilidad de no registrar ninguna estructura de negocio formal, lo cual básicamente significaba no tener que pagar la cuota anual al estado.

Corporación, cooperativa, LLC... ¡lo consideraron todo!

El grupo sabía que necesitaría financiamiento para comprar terrenos y habían escuchado que el FSA no otorgaba préstamos a organizaciones sin fines de lucro.

Además, estaban iniciando la granja con la intención de generar ganancias y decidir libremente qué hacer con esas utilidades, incluyendo compartirlas entre ellos mismos.

Las corporaciones tenían más requisitos administrativos que las LLC, y las cooperativas eran complicadas de formar y de entender en términos de impuestos.

Por eso eligieron la sociedad de responsabilidad limitada (LLC), ya que era la estructura de negocio más sencilla de crear y les daba flexibilidad sobre cómo manejar el negocio.

Ahora es tu turno.

- ☐ ¿Cómo tomarás decisiones con tu grupo?
- ☐ ¿Qué usarán como desempate en caso de que no haya acuerdo?
- ☐ ¿Es importante para tu grupo proteger los bienes personales?
- ☐ Si es así, ¿qué entidad empresarial de responsabilidad limitada quieren formar?
- ☐ ¿Dónde pueden buscar más información que les ayude a tomar estas decisiones?

Parte 2: El Acuerdo Operativo

Después de consultar con un asesor de negocios, los cuatro amigos descubrieron que necesitaban redactar su documento de gobernanza para una LLC.

Este documento se llama acuerdo operativo, y detalla cómo los amigos financiarán el negocio, cómo tomarán decisiones, qué sucede si alguien quiere retirarse, qué se debe hacer si desean comprar activos importantes y mucho más.

El documento se podía modificar según fuera necesario, y tenían bastante libertad para diseñar los procesos que describe.

A todos les gustaba la flexibilidad que ofrece la estructura de negocio LLC en su estado. Las cuotas anuales son de \$300 al año.

Decidieron que continuarían trabajando en el desarrollo de su documento de gobernanza en sus reuniones bimensuales, pero esperarían para registrar su LLC hasta estar seguros sobre el contenido de su documento.

Una de las primeras decisiones de gobernanza que tomaron fue que cada miembro tendría un voto igual.

Este tipo de gobernanza, similar a una cooperativa, es posible en una LLC.

También decidieron que la mayoría de las decisiones requeriría una supermayoría del 75%, es decir, tres de cuatro votos.

Pero para decisiones financieras importantes, como asumir una deuda mayor a \$10,000, se requería un voto unánime.

Esto aseguraba que todos los miembros estuvieran de acuerdo antes de asumir compromisos importantes.

Para simplificar las transacciones del negocio, el grupo designó a Alejandro como representante autorizado del negocio durante los primeros dos años.

Su rol consistía en firmar documentos en nombre del negocio, entregar los informes anuales, pagar las cuotas, y custodiar los documentos y archivos financieros.

Todo el equipo autorizaba sus acciones en las reuniones mensuales. En dos años, otro miembro del equipo rotaría en este rol.

Alternativamente, el grupo podría haber contratado a un gerente para cumplir esta función, o requerir que más de uno de ellos firmara las transacciones del negocio, o incluso que todos firmaran.

El acuerdo operativo también cubría la resolución de conflictos, los procesos de salida y definía claramente los deberes de cada miembro.

Decidieron que sería mejor que cada persona tuviera una esfera de influencia, es decir, áreas que lideraría según su interés y experiencia.

Para formalizar esto, cada persona adjuntó una descripción de puesto escrita por sí misma al acuerdo.

Así dividieron las responsabilidades de la granja:

Alejandro era dueño del tractor y se encargaba de todo el mantenimiento del equipo. También manejaba el sistema de riego y programaba los horarios de riego y fertilización. Elena se enfocaba en desarrollar la línea de productos transformados o procesados (valor agregado). Matteo aumentó sus horas para gestionar el mercado de agricultores y supervisaba el calendario de siembra y el invernadero. María había iniciado un programa de CSA y quería expandirlo.

Los cuatro colaboraban en la producción, diseño, cultivo, cosecha y actividades postcosecha según fuera necesario.

El equipo desarrolló calendarios y procesos para que cada miembro propietario pudiera mantener informados a los demás sobre sus necesidades dentro de su esfera de influencia.

Por ejemplo, María le comunicaba al grupo los lunes qué necesitaba para el día de empaquetado de CSA del jueves y qué planeaba cosechar para ello.

Matteo planificaba las cosechas para el mercado y organizaba el calendario de empaquetado del viernes.

El grupo también debía decidir cómo medir de manera justa sus contribuciones iniciales de dinero y trabajo al negocio.

Esto ayudaría a determinar qué porcentaje de las ganancias recibiría cada miembro propietario.

Acordaron que las contribuciones pasadas y presentes de todos deberían considerarse iguales.

Elena había trabajado más tiempo en el negocio, contribuyendo con dos años de trabajo de campo no remunerado, lo que contaron como capital de trabajo (sweat equity).

Alejandro contribuyó con su tractor, registrándolo a nombre del negocio.

María aportó trabajo en los primeros días, construyendo reputación en el mercado y apoyando el nacimiento de *Granja Sol Naciente*.

Su aporte de capital de trabajo no era tan alto como el de Elena, por lo que ofreció un pago en efectivo para incorporarse al negocio.

Matteo también entró con un pago en efectivo.

En este punto, habían tomado decisiones muy importantes juntos y decidieron que era momento de finalizar su acuerdo operativo y registrar su LLC ante el estado.

Ahora es tu turno:

- ☐ ¿Cómo tomará decisiones tu grupo?
- ☐ ¿Qué usarán como desempate en caso de conflicto?
- ☐ ¿Qué gestionará cada miembro?
- ☐ ¿Cuáles serán las contribuciones de cada integrante—dinero u otros bienes?
- ☐ ¿Tendrán un representante autorizado, o firmarán todos los miembros propietarios los documentos del negocio?

Parte 3: Preparándose para un préstamo

Alrededor de nueve meses después, su agente de bienes raíces los llamó sobre una propiedad que estaba en el límite superior de su presupuesto, en \$300,000. La propiedad tenía un campo de ocho acres y dos acres adicionales al norte que ocultaban un pequeño estanque bajo algo de maleza. En la línea norte de la propiedad había un conjunto de árboles de madera dura. María y Matteo estaban muy emocionados con esta propiedad, especialmente porque podían imaginar construir una casita junto al estanque después de despejar parte de la maleza. Además, la tierra estaba a solo una milla de donde estaban cultivando actualmente, por lo que la granja podría seguir sirviendo a la misma comunidad.

Tanto Alejandro como Elena estaban cómodos en sus hogares separados y no estaban interesados en vivir en la granja. El objetivo era hacer horticultura intensiva de mercado, y aunque hubiera cuatro propietarios, no anticipaban necesitar cultivar más de seis acres. Después de recibir resultados positivos de un análisis de suelo, todos estuvieron de acuerdo. Pero el grupo necesitaba financiamiento, ya que no tenían suficiente dinero para pagar la tierra de contado.

Alejandro y Elena hablaron con sus bancos, pero recibieron malas noticias: un banco se negó a trabajar con un grupo colaborativo como el suyo sin historial crediticio empresarial, calificándolo como demasiado riesgoso, y el otro banco ofreció un préstamo con una tasa de interés muy alta.

La mayoría de las granjas son operadas por una sola persona o una pareja casada, y esto es lo que las instituciones financieras esperan. Después de ser rechazados por sus bancos, el grupo decidió hablar con su oficial de préstamos local del FSA. *Granja Sol Naciente* programó una reunión con el oficial de préstamos del FSA para discutir un préstamo de propiedad agrícola.

Como habían leído la guía cooperativa de compra y financiamiento de tierras de *Farm Commons*, sabían que el FSA consideraría una solicitud de entidad empresarial (empresa registrada legalmente) entre propietarios de negocios agrícolas no relacionados antes de ir a la oficina. Releyeron esta guía y el documento del FSA: *Your Guide to FSA Farm Loans*.

Cada uno recopiló los documentos necesarios para llevar a la reunión, incluyendo el acuerdo operativo de la LLC, los estados de cuenta bancarios del negocio de los últimos dos meses, las últimas tres declaraciones del Schedule F de *Granja Sol Naciente*, el plan de negocio y registros de ventas, el estado de pérdidas y ganancias del negocio del año anterior, documentación de gastos anuales del negocio de los últimos tres años, estados de cuenta personales y recibos de sueldo

de los últimos dos meses, identificación oficial y un resumen de los gastos anuales personales y patrimonio neto total de cada miembro. Cada propietario individual recopiló sus propios documentos personales.

Los cuatro amigos sabían que lo que estaban intentando era poco convencional y querían estar organizados y preparados, así que recopilaron todos los registros del negocio en una carpeta de tres anillos. Luego, el grupo consideró otras formas de prepararse para hablar con el oficial de préstamos. Dos de ellos ya habían hablado con sus propios bancos y solicitado préstamos, así que compartieron su experiencia con el grupo sobre qué esperar. María también habló con un amigo agricultor cuya tierra fue financiada con un préstamo del FSA para obtener información. Aunque esa persona no formaba parte de una entidad empresarial (empresa registrada legalmente), la información que obtuvo fue útil. Aun así, el grupo quería tener una idea clara de qué esperar del FSA para poder identificar problemas si el proceso empezaba a desviarse.

El grupo estaba ansioso porque sabía que el proceso de préstamo con FSA podría tomar mucho tiempo. Pero con la esperanza de conseguir una tasa de interés baja y comprar esta tierra, ¡estaban listos para seguir adelante!

Ahora es tu turno:

- ☐ ¿Cómo financiará tu grupo la compra de terrenos?
- ☐ ¿Ya se han acercado a bancos?
- ☐ ¿Trabajarán con el FSA para obtener un préstamo de propiedad agrícola (FO Loan)?
- ☐ ¿Qué documentos aún necesitan antes de ir a un oficial de préstamos del FSA?

Parte 4: Trabajando con un oficial de préstamos del FSA

Exploremos cómo *Granja Sol Naciente LLC* solicitó un préstamo de propiedad agrícola del FSA, y por qué esto involucró no solo al negocio, sino a los cuatro miembros como solicitantes individuales.

Aunque la LLC es la prestataria oficial, el FSA requiere que cada propietario garantice personalmente el préstamo.

Eso significa que hay cinco solicitantes en total: la LLC y los cuatro propietarios individuales. Cada persona firmará el pagaré como individuo, y en el caso de Alejandro, nuevamente, como representante autorizado elegido por la LLC. Puedes preguntarte: "¿No protege la formación de una LLC a los propietarios de la

responsabilidad personal?” Generalmente sí, pero las instituciones financieras pueden pedir a los propietarios que renuncien a esa protección al otorgar préstamos grandes. Especialmente en la compra de tierras, las garantías personales son la norma. Y sí, eso significa que si el negocio no puede pagar el préstamo, el FSA podría reclamar a cada propietario individual y a sus bienes personales para cumplir con la obligación del préstamo.

Este es el intercambio por tener acceso al financiamiento.

En este caso, Alejandro, que ya fue seleccionado por el grupo como representante autorizado de la LLC, firmará los documentos del préstamo dos veces: una como Alejandro Reyes, representante autorizado de *Granja Sol Naciente LLC*, y otra simplemente como Alejandro Reyes. Los otros miembros firmarán únicamente como individuos.

Para la reunión con el FSA, el grupo debe reunir documentos clave: documentación personal relacionada con el crédito, documentación de su experiencia agrícola e identificación oficial. Todos los propietarios de *Granja Sol Naciente* son ciudadanos estadounidenses, pero para solicitantes que sean residentes legales permanentes o nacionales no ciudadanos, se debe revisar la Sección Dos, Criterio Uno, de la guía de *Farm Commons* para más detalles sobre el tipo de documentación requerida. Cada propietario se someterá a una verificación de crédito con el oficial de préstamos del FSA, quien revisará reportes y antecedentes bancarios y laborales.

El FSA necesitará un permiso por escrito para realizar esto, y utilizará el número de seguro social o tu nombre, fecha de nacimiento, dirección e historial laboral para verificar la identidad con una de las principales agencias de crédito.

Los propietarios de *Granja Sol Naciente* deben asegurarse de que ninguno tenga aspectos que descalifiquen, como condenas por sustancias controladas, edad menor de 18 años, incapacidad mental, morosidad en deudas federales, sentencias pendientes, haber recibido un préstamo de propiedad agrícola del FSA en los últimos 10 años, entre otros. El crédito del negocio también importa. El FSA revisará los estados de pérdidas y ganancias, declaraciones de impuestos y los Schedule F anteriores. Aunque obtener ganancias no es obligatorio, *Granja Sol Naciente* debe mostrar un plan estratégico de rentabilidad. El FSA quiere ver que el modelo de negocio generará suficientes ingresos para pagar el préstamo.

Las proyecciones de ingresos precisas son fundamentales, ya que *Granja Sol Naciente* es una granja de mercado intensivo, lo que no es tan común para el FSA. También se deben proporcionar proyecciones sólidas de ventas e investigación de mercado. Un concepto que el FSA revisa es la proporcionalidad, específicamente cómo los ingresos brutos de la granja se comparan con el pago de la hipoteca.

El FSA quiere estar seguro de que los ingresos de la granja (u otras fuentes de ingreso) pueden cubrir la hipoteca. Por ejemplo, si el precio de compra es de \$300,000, la granja puede estimar que debería generar al menos \$30,000 anuales para calificar. No hay una fórmula exacta, y los agricultores deberán hablar con su oficial de préstamos del FSA sobre la viabilidad de la hipoteca en relación con las finanzas de la granja y otros ingresos disponibles para pagarla.

¿Cada miembro tiene suficiente experiencia agrícola para cumplir con los requisitos del FSA?

Para que una entidad empresarial (empresa registrada legalmente) califique para un préstamo del FSA, la mayoría de sus propietarios debe haber trabajado en la granja al menos tres de los últimos 10 años. Con cuatro miembros con 25% de participación cada uno, necesitamos que dos de ellos tengan la experiencia gerencial requerida.

Así se desempeña el grupo: Elena y María acaban de celebrar el tercer aniversario de haber iniciado y dirigido *Granja Sol Naciente* juntas. Como propietarias, cumplen con el requisito. Alejandro ha estado en la granja por dos años, pero tiene experiencia significativa en gestión en un campo no agrícola, manejando personal, decisiones, nómina e inventario. Esta experiencia sustituye uno de los tres años, por lo que Alejandro también cumple con el criterio de experiencia gerencial.

Matteo tiene un poco menos de dos años de experiencia agrícola, pero posee un título agrícola con más de 16 créditos, lo cual puede sustituir un año de experiencia. Sin embargo, dado que no ha cumplido los dos años completos en *Granja Sol Naciente*, no cumple completamente con el requisito.

Aun así, la granja califica, porque el 75% de los propietarios cumplen con el criterio de experiencia gerencial.

Ahora es tu turno:

- ☐ ¿Cumple tu grupo con todos los criterios del préstamo de propiedad agrícola del FSA?
- ☐ ¿Al menos el 75% de tu grupo tiene la experiencia agrícola requerida?
- ☐ ¿Tu plan de negocio muestra proyecciones financieras que podrán cubrir las obligaciones de la hipoteca?
- ☐ ¿Existen otras fuentes de ingreso que se usarán para pagar la hipoteca?
- ☐ ¿Todos los propietarios tienen buen puntaje de crédito personal?
- ☐ ¿Los propietarios cumplen con todos los demás requisitos para el préstamo de propiedad agrícola del FSA?

Utiliza las listas de verificación proporcionadas para ayudarte a encontrar soluciones.

Parte 5: Propiedad y Contratación

Otra gran pregunta es: ¿quién será realmente el propietario de la tierra o tendrá su nombre en la escritura? Hay varias opciones, incluyendo que la LLC actual sea propietaria de la tierra, o que los propietarios formen una LLC separada para mantener la tierra (para mayor protección de responsabilidad limitada). Si se formara una LLC separada para la tierra, tendría que ser propiedad de los cuatro amigos, o al menos del 50% de *Granja Sol Naciente*. Alternativamente, la tierra puede ser propiedad de miembros individuales, siempre que esos individuos juntos también posean al menos el 50% del negocio. Esto funciona bien para María y Matteo, quienes planean construir casas en la propiedad y poseen el 50% del negocio.

Su solución: todos deciden que María y Matteo serán los propietarios personales de la tierra y arrendarán las tierras agrícolas a *Granja Sol Naciente* bajo un contrato de arrendamiento a largo plazo. La granja paga renta, que luego se puede usar para pagar la hipoteca al FSA. Dado que María y Matteo poseen cada uno el 25% del negocio, su propiedad combinada del 50% cumple con los requisitos del FSA. Por supuesto, ellos serían los únicos responsables de pagar la parte de la tierra que no esté arrendada a la granja.

Empecemos considerando qué sucede si cambia la propiedad en *Granja Sol Naciente*. Alejandro recibe una oferta de trabajo fuera de la granja, pero aún quiere seguir siendo parte del negocio. Ya no puede contribuir a las operaciones diarias, aunque seguirá manteniendo el equipo los fines de semana. Para adaptarse, los otros propietarios deciden enfocarse más en el programa de CSA y detener las ventas en el mercado de agricultores. Aunque Alejandro ya no recibe pago por su trabajo, seguirá participando en las ganancias. La granja ahora puede contratar a alguien para manejar la planificación del riego, la siembra, el cultivo y la cosecha.

¿Esto afectaría la solicitud de préstamo de propiedad agrícola del FSA? No, esto no impactaría el préstamo. Pero esto es cierto solo porque la propiedad de Alejandro representa solo el 25% de la operación. Si alguien en la posición de Alejandro, propietario pero no operador, tuviera más del 50% de la granja, eso sí sería un problema para el préstamo.

Recuerda de la guía de *Farm Commons* que una entidad empresarial (empresa registrada legalmente) debe cumplir con la definición de granja familiar, lo que significa que los propietarios con participación mayoritaria, al menos 50%, deben ser operadores de la granja. Alejandro se retira parcialmente, pero aún posee el 25% del negocio. El negocio sigue clasificado como una granja familiar según la definición del FSA. Sin embargo, si tres miembros se retiraran, dejando solo a uno de los cuatro propietarios trabajando en la granja, eso representaría un problema para el FSA y debería ser abordado con el oficial de préstamos.

Si *Granja Sol Naciente* quiere contratar más mano de obra, a medida que la granja crece, podría necesitar más trabajadores. Para seguir siendo clasificada como una granja familiar, los trabajadores contratados deben suplementar, no reemplazar, a los propietarios. Por ejemplo, si *Granja Sol Naciente* contrata dos personas más, la granja tendría tres propietarios trabajando junto a tres trabajadores contratados.

¿Cuándo el suplemento se convierte en reemplazo? En ese punto, el FSA necesitará evaluar si la granja sigue operando dentro de su estructura tipo familiar. El FSA tiene políticas que permiten excepciones para granjas intensivas y de alto valor, como las granjas de mercado. Por lo tanto, Elena y su equipo deberían discutirlo con su oficial de préstamos.

Y esa es toda nuestra historia por ahora. ¡Es hora de escribir tu propia historia!

Ahora es tu turno:

- ☐ ¿Cómo tú y tus co-propietarios imaginan la propiedad de la tierra: a través del negocio o personalmente?
- ☐ ¿La propiedad de la tierra reflejará al menos el 50% de la propiedad del negocio?
- ☐ ¿Qué cambios posibles puedes anticipar en el futuro?
- ☐ ¿Cómo pueden prepararse desde ahora para esos cambios?
- ☐ ¿Qué tendría que hacerse para manejar esos cambios?