

**Acceso a tierra agrícola.** Uno de los retos más grandes para granjeros principiantes y otros granjeros es el acceso a tierra. Para que ambos grupos puedan tener éxito, la tierra agrícola debe:

- Estar disponible** — oferta adecuada de tierra para producción agrícola.
- Tener un precio razonable** — tierra agrícola para alquiler o compra a precios viables. Que incluya mecanismos como una servidumbre de conservación, que baje el precio de la propiedad. *Refiérase a la ficha técnica "Guía de servidumbres de conservación para granjeros principiantes".*
- Ser adecuada** — la ubicación correcta, los recursos naturales necesarios, y la infraestructura adecuada para apoyar la operación.
- Haber seguridad** — estabilidad en un acuerdo de ocupación, de titularidad o de los términos de contrato adecuados a las necesidades del granjero.

**Opciones de ocupación.** Ocupación se refiere a "permanencia". Hay dos opciones de ocupación: por propiedad o por arrendamiento (renta). En cada caso hay variaciones:

- Compra** — Para hacer posible la compra de una granja o de tierra agrícola, considere financiamiento del dueño, acuerdos de trabajo, varios compradores e inversionistas. Una transferencia gradual de un granjero que se retira puede ser mutuamente provechoso.
- Renta** — Opciones de renta incluyen contratos anuales o a corto plazo, contratos a largo plazo, un contrato renovable automáticamente, arrendamiento con opción de compra, arrendamiento del terreno y varios arrendatarios en una propiedad.

**Objetivos de la ocupación.** Tus objetivos para adquirir tierra agrícola deben tener en cuenta consideraciones personales, de familia y de negocios. Por ejemplo, ¿necesita vivir donde trabaja? ¿Qué valor tiene para usted ser dueño de una propiedad? Sus metas y su situación pueden cambiar con el tiempo. Lleve a cabo un análisis financiero exhaustivo de su capacidad para adquirir una granja o tierra agrícola. En muchos casos, es buena práctica de negocios empezar arrendando.

**Búsqueda y evaluación de tierras.** Su estrategia de búsqueda empieza con tener claro lo que está buscando. Las categorías incluyen ubicación; tamaño de la granja; características naturales como terrenos, suelos, acceso a agua, microclimas; infraestructura; vivienda; proximidad a mercados y particularidades de la comunidad cercana. Decida lo que es necesario, deseable u opcional. Sepa lo que quiere pero sea flexible y dispuesto a llegar a un compromiso.

Crear conexiones en el área donde esté buscando puede ayudarlo a encontrar tierra para su granja. Hable con granjeros locales, comisiones agrícolas y de conservación, el departamento de agricultura del estado, la Agencia de Servicio a granjeros (FSA por sus siglas en inglés) y las oficinas de extensión. También esté atento a inmobiliarios, avisos clasificados y programas de enlaces agrícolas. Las incubadoras de granjas suelen ofrecer oportunidades de arriendo para nuevos productores, al igual que acceso a herramientas, infraestructura y asistencia técnica. Puede que programas estatales o locales de preservación de tierras y organizaciones de fideicomiso sepan de tierra agrícola a la venta o para arrendar. Estas organizaciones también pueden ayudar a granjeros usando servidumbres de conservación.

Prepare una lista de referencia y tome notas durante las visitas para que le ayuden a evaluar las parcelas de tierra disponibles sin perder de vista los objetivos su plan de granja.

(más →)

### Recursos (en inglés)

Farmland Information Center ([www.farmlandinfo.org](http://www.farmlandinfo.org))

- *Farm Link programs*
- *Farmland Protection Directory*

Land for Good (<http://landforgood.org>)

- *Lease examples*

USDA Natural Resources Conservation Service ([www.nrcs.usda.gov](http://www.nrcs.usda.gov))

- *Soil data and information produced by the National Cooperative Soil Survey*

University of Vermont Extension ([www.uvm.edu/newfarmer](http://www.uvm.edu/newfarmer))

- *Checklist to be used as a guide when examining prospective farm properties for lease*

Esta ficha técnica fue desarrollada como parte del proyecto de **Farmland Advisors** con el apoyo de Northeast Sustainable Agriculture Research and Education (SARE) y de Farm Credit AgEnhancement Program.



Jenny y Bruce Wooster tenían experiencia como productores y administradores de un CSA en Appleton Farms, una propiedad de The Trustees of Reservations. En el 2003, empezaron a buscar un lugar donde pudieran ganarse la vida, establecer raíces y tener hijos.

Los Bruce dieron los pasos iniciales, participaron en un curso de planeación agrícola y crearon un plan de negocios. Identificaron lo que buscaban, lo que era “necesario” (20 acres de tierra agrícola de primera, potencial de irrigación, estructuras sólidas, y financiable) y la ubicación (Connecticut River Valley). Ellos querían tener su propio negocio, pero no necesariamente tenían la necesidad de ser dueños de la tierra.

La búsqueda por tierra les hizo buscar por todas partes y hablar con todo el mundo: programas de enlace agrícolas, fideicomisos de tierras, agentes de bienes raíces y otros granjeros. Mientras buscaban también hicieron inventario de sus finanzas y se familiarizaron con la Agencia de Servicio a Granjeros (FSA) y prestamistas de Farm Credit East.

Bruce se acostumbró a hacer llamadas cada cierto número de semanas. Recogía y seguía todas las pistas. Cuando se estaba vendiendo la compañía hidroeléctrica del río Connecticut, se preguntó si las planicies aluviales serían parte de la transacción. Bruce llamó a la oficina de Steve Taylor, quien en ese entonces era el Comisario para la Agricultura de New Hampshire. Aunque Taylor no sabía nada acerca de esas planicies, le sugirió a Bruce que llamara a Albert Hudson, en Winchester, quien había vendido sus vacas y estaba buscando a quién pasarle su granja.

En septiembre del 2005, Jenny y Bruce condujeron en la ruta 2 desde la parte este de Massachusetts, justo al otro lado de la frontera en New Hampshire. La granja era muy linda y bien cuidada, con un grupo de establos bastante grande. Era más grande de lo que ellos tenían pensado—71 acres en total, casi 40 cultivables. Albert and Judy Hudson son personas acogedoras. La granja no estaba “oficialmente” en el mercado, aunque algunos productores de productos lácteos habían mostrado interés y los Hudson habían contactado a un agente inmobiliario. Jenny y Bruce les dieron una copia de su plan de negocios antes de irse.



Picadilly Farm, Sarah Loomis foto

Después del día de acción de gracia, las conversaciones con los Hudsons se volvieron más serias. Los Hudsons se comprometieron a arrendarles la casa y un acre por un año, mientras que Jenny y Bruce encontraban maneras de financiación y Albert continuaba a cultivar maíz para ensilaje para venderle a granjas vecinas. El año de arriendo les dio la oportunidad a los cuatro de conocerse mejor.



Picadilly Farm, Sarah Loomis foto

Los Hudson habían invertido sus vidas en la granja y tenían planeado ser vecinos en una segunda casa modesta en una esquina de la propiedad. Sus dos hijos adultos no tenían ningún interés en hacerse cargo de la propiedad. Ellos querían que los nuevos granjeros fueran serios y que triunfaran. Habían ya vendido los derechos de superficie para la mayoría de la granja al estado de Nueva York en los años 80, y, aunque esto legalmente no ponía límites en el precio de venta de la granja, los Hudson sentían que por ética debían hacerlo.

La compra de la granja se completó en marzo 2007. Los Hudson tenían una hipoteca principal a 20 años. Como los dueños financiaron la mitad de la hipoteca, Jenny and Bruce inmediatamente fueron elegibles para una segunda hipoteca por medio de FSA de 40 años y a bajo interés. Compraron la granja sin ningún pago inicial por \$420K, aunque la propiedad había sido evaluada a \$450K. Los Hudsons razonaron que Jenny y Bruce podían usar ese dinero por adelantado para reparar el sistema séptico y el techo con fugas del establo.

Jenny and Bruce, a los 35, empezaron Picadilly Farm y empezaron a vender suscripciones para su CSA en el 2007. Contribuyeron \$35K de sus ahorros y tomaron un préstamo de \$140K de algunos prestamistas amistosos, la mayoría sin intereses, para rentabilizar el negocio desde el principio. Su negocio de vegetales orgánicos y animales a baja escala ha crecido a más de 800 miembros de CSA y a ventas al mercado mayorista.

Son granjeros de tiempo completo, con ingresos brutos anuales de \$600K, y han podido mantener sus amortización de deuda de arranque, acelerar pagos de su hipoteca de 40 años y contribuir un poco a ahorros de retiro. Jenny y Bruce planean ser los granjeros de Picadilly por mucho tiempo.