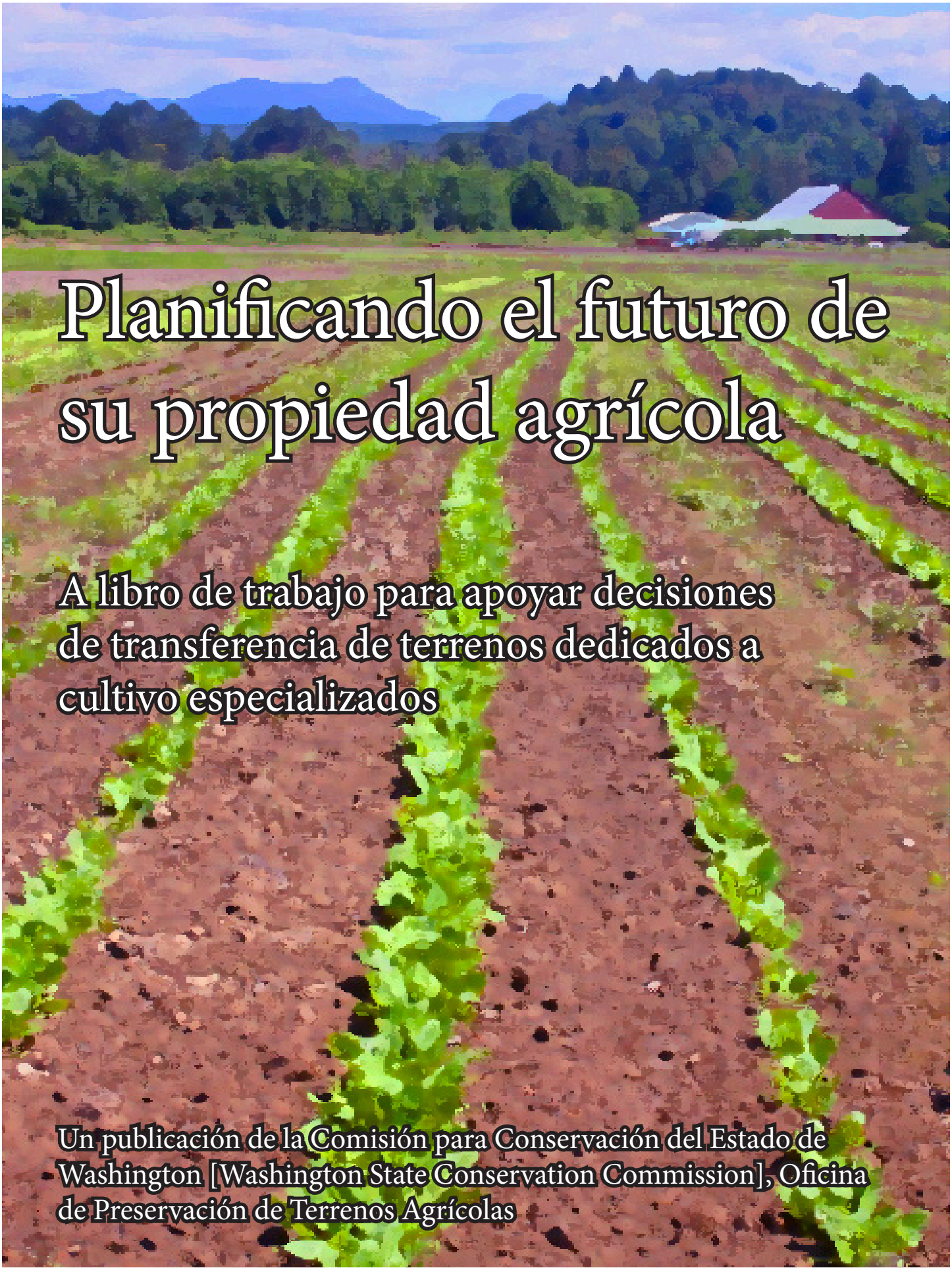

Planificando el futuro de su propiedad agrícola

A libro de trabajo para apoyar decisiones de transferencia de terrenos dedicados a cultivo especializados

Un publicación de la Comisión para Conservación del Estado de Washington [Washington State Conservation Commission], Oficina de Preservación de Terrenos Agrícolas

Reconocimientos

Gracias a todos los productores de cultivos especializados que continúan contribuyendo el conocimiento de sus valores, la toma de decisiones, preocupaciones y esperanzas. Y gracias a los autores de las narrativas en las ediciones continuas de este libro de trabajo. Por último, gracias a quienes encontraron que las ediciones anteriores de este libro de trabajo fueron útiles para su planificación y quienes se tomaron el tiempo para hacer mejoras a esta edición actualizada.

La versión original de «Planeando el futuro de su propiedad agrícola», fue creada y desarrollada por Robert Andrew Brannan, un abogado de Hillsborough, Carolina del Norte que enfoca su especialidad jurídica en muchos asuntos agrícolas. La edición de este libro de trabajo para el Estado de Washington, –que es la primera que se preparó para un Estado en el occidente– con la ayuda de Josh Giuntoli, Coordinador de Proyectos, Comisión para Conservación del Estado de Washington, Oficina de Preservación de Terrenos Agrícolas, y en el Estado de Washington por el abogado Duncan Greene de Van Ness Feldman, y Dennis Brislawn del Grupo Private Client, Ron Shultz, Director de Reglamentos de la Comisión para Conservación del Estado de Washington, Laura Johnson, Coordinadora de Comunicaciones de la Comisión para Conservación del Estado de Washington. Las hojas de trabajo para apoyo fueron inspiración de muchas fuentes y evolucionaron a través de las ediciones anteriores.

Los fondos para esta edición los proporcionó el Programa de Subsidios en Bloques para Cultivos Especializados. La Ley de Competitividad de Cultivos Especializados del 2004, autorizó al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) para que facilitara los subsidios disponibles para ayudar a los cultivos especializados. Ley Agraria del 2008, enmendó la ley y autorizó al USDA para proporcionar subsidios para mejorar la competitividad de los cultivos especializados. Este libro de trabajo es el producto de uno de esos subsidios para tratar la planificación patrimonial de los productores de cultivos especializados en el Estado de Washington. Incluimos capítulos sobre el manejo de riesgos para el proceso de transferencia de la propiedad agrícola, cómo mejorar la comunicación entre la familia, cómo evaluar los recursos de la propiedad agrícola, herramientas para la transferencia de la propiedad agrícola, y cómo trabajar con asesores profesionales.

La Planificación patrimonial de propiedades agrícolas es un instrumento para la preservación de propiedades agrícolas en nuestro Estado. La planificación agrícola ofrece la continuación de la operación de propiedades agrícolas en Washington, lo que contribuye al bienestar de nuestros cultivos de especialidades, la economía agrícola en general, y las comunidades locales.

La información en este libro es con la intención de que se use solo como un instrumento educacional y como ayuda para investigación. No es con la intención de dar asesoría legal, ni tiene el propósito de ser un sustituto para servicios legales de un profesionista competente. Para obtener asesoría legal, por favor comuníquese con un abogado que esté ejerciendo. Además, la información en esta publicación es de naturaleza educacional, y como tal, contiene información hipotética y otra puramente educacional que es sensitiva a los hechos y resultan diferentes en base a lo variable de las circunstancias. Exhortamos a los lectores de esta publicación a que se comuniquen con los autores para hacer preguntas adicionales que pudieran surgir en base al contenido educativo de esta publicación.

Este libro también estará disponible en línea en el sitio de la Oficina de Preservación de Terrenos Agrícolas del Estado de Washington. [http://ofp.scc.wa.gov/] y en Cascade Harvest Coalition [http://www.cascadeharvest.org/].

Planeando el futuro de su propiedad agrícola (edición Washington) fue creada, escrita y publicada por Andrew Branan, Lawyer, The Branan Law Firm PLLC (www.brananfarmlaw.com), y traducida al español por Alicia Cárdenas-Short, (www.acstranslations.com).

Specialty Crop Block Grant Program
WSDA 100 YEARS

Celebrating 75 Years
Washington State Conservation Commission

Contenido

Reconocimientos

Acerca de la edición Washington……..……...…….…….….……1

Como utilizar este libro de trabajo……..……..…...3

SECCION UNO: DESARROLLO DE SU VISIÓN PARA EL FUTURO

Planificacion para la transferencia de una propiedad agrícola: Definicion propuesta.……..…..…6

Comenzando con lo que usted quiere…….…….…….…….……...8

Manejando riesgos en la transferencia de la propiedad agrícola...…….…….…….10
Hoja de trabajo 1.1: Rapida evaluación de riesgos……...……...…….....14

Mejorando la comunicación entre la familia agrícola….....……..…….15
Hoja de trabajo 1.2: Planeando una juta de familia.....18
Hoja de trabajo 1.3: Valores familiares — Escala de clasificación…….....….....19
Hoja de trabajo 1.4: Nivel de bienestar — Escala de clasificación.……...…….....20
Hoja de trabajo 1.5: Plan para su estilo de vida – Creando un bosquejo.....21
Hoja de trabajo 1.6: Cálculo de ingresos y gastos.…….....…....…...22

Desarrollando metas y alcanzando objetivos……..……..…….……....24
Hoja de trabajo 1.7: Fijando metas y objetivos……..…..……...26
Hoja de trabajo 1.8: Reconciliando prioridades....……...…….....……..27
Hoja de trabajo 1.9: Convirtiendo metas y objetivos en acción….....……...28

SECCIÓN DOS: EVALUANDO SUS RECURSOS AGRÍCOLAS

Evaluando los recursos de la propiedad y los recursos comunitarios……..…...……...31

¿Cómo se tiene la titularidad de su propiedad?.....33
Hoja de trabajo 2.1: Evaluando los recursos de la propiedad agrícola……...…...37
Parte I: Recursos naturales……..…….....37
Parte II: Edificios en la propiedad agrícola y la infraestructura...…….…..38
Parte III: Infraestructura local y comunitaria……...…….....…...…....39
Parte IV: Estado de cuenta de los bienes del patrimonio neto agrícola...….....40
Parte V: Evaluación administrativa (Recursos humanos)……..…..……..46

SECCIÓN TRES: LOS INSTRUMENTOS PARA TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD AGRÍCOLA

Las transacciones para transferencia de propiedad agrícola……..……..……..49

Documentos básicos para planificación patrimonial: Testamentos, fideicomisos y regalos……..……...……...51

Impuestos federales sobre caudal sucesorio: Última actualización, 2014……..……...56

Entidades para las empresas agrícolas y la planificación de la propiedad agrícola……..…...….58

¿Qué es un acuerdo de compra-venta?.....62
Hoja de trabajo 3.1 ¿Qué es un acuerdo de operación?.....64
Tabla 3.1 Comparación rápida de entidades de negocio…….67

Creando contratos de arrendamiento…….....……68
Hoja de trabajo 3.2: Arrendamiento a corto plazo ~ Lista de comprobación…...….77
Hoja de trabajo 3.3: Reparaciones y mantenimiento ~ Lista de comprobación….....78

Acerca de Servidumbre de conservación……..……...……..79

SECCIÓN CUATRO: REUNIONES CON ASESORES PROFESIONALES

Acerca de su equipo de asesores……..……...……...88

Recopilando información sobre sus bienes……...……..……...92
Hoja de trabajo 4.1: Localice documentos importantes…..……..94
Hoja de trabajo 4.2: Decisiones sobre testamentos y fideicomisos……...…….95
Hoja de trabajo 4.3: Recopilando información sobre sus bienes……97

Glosario…….……..…….105

Acerca de la edición Washington

Planeando el futuro de su propiedad agrícola es un libro de trabajo para las familias que *quieren* mantener sus terrenos agrícolas produciendo y/o «en familia», al pasarla a la siguiente generación. El libro de trabajo es para quienes desean tener el compromiso de hacer el esfuerzo que se requiere para manejar este proyecto en forma continua. El libro de trabajo que está en sus manos se actualizó y adaptó para Washington de ediciones previas publicadas en Carolina del Norte, Georgia, Virginia, y Pennsylvania. Incorporamos a esta edición las sugerencias hechas por familias que usaron versiones anteriores.

La planeación y el manejo de la distribución ordenada de los terrenos de la familia es un proyecto que tratará a los retos conforme surjan. Es más que simplemente lograr tener firmados un conjunto de documentos legales, es una serie de transacciones continuas ejecutadas dentro de un marco flexible de trabajo. La planificación del futuro de su propiedad agrícola y sus terrenos requiere que; exprese sus metas, entienda el valor y la utilidad de su riqueza, tenga un entendimiento razonable de las metas, y de los retos en la vida de los miembros de su familia. Este libro de trabajo se enfoca sobremanera en la preparación para el manejo efectivo del proceso legal para transferir los bienes inmuebles y los valores activos de trabajo de una propiedad agrícola, a través de generaciones.

El proceso de planeación requiere también de la ayuda de consultores profesionales. Este libro de trabajo fue creado para ayudar a las familias a comunicar y aprovechar la información al recopilarla para un proceso ordenado y productivo, para aumentar a un máximo el rendimiento de la ayuda profesional para la planeación. Con un buen guía, este proceso debe producir los documentos legales necesarios para manejar los riesgos de transferencia de la propiedad agrícola.

Como el proceso de transferencia de propiedad agrícola en sí, el desarrollo del libro de trabajo «*Planeando el futuro de su propiedad agrícola*», ha sido un proyecto en expansión continua para ayudar con los asuntos de alcance local, regional y nacional. Comenzó como un esfuerzo para utilizar materiales útiles relacionados con la sucesión de propiedades agrícolas esparcidas en muchas fuentes variadas por todo el país. La primera recopilación de materiales (copiados y puestos en recopiladores de 1") se utilizó inicialmente en la campaña de sucesión de propiedades agrícolas que comenzó en 2004 en Virginia y Carolina del Norte.

La recopilación evolucionó hasta la encuadernación del libro de trabajo, que ha sido actualizado y adaptado para una región siempre creciente, manteniendo el ritmo de los cambios (principalmente) de las leyes federales de impuestos. El libro de trabajo que tiene en sus manos se adaptó específicamente para Washington y lo revisaron abogados en derecho licenciados en Washington.

El libro de trabajo se ha formando de las preguntas y asuntos que los participantes de la campaña educativa sucesión de propiedades agrícolas mencionan en las juntas, en grupos y en sobremesa. A muchos les preocupa específicamente los asuntos de los impuestos y los legales de la planificación patrimonial, a otros les preocupa las opciones para conservar ingresos, mientras que a otros es el papel y la confianza de los consultores profesionales. Ya que el número de agricultores de la generación que nació desde la Segunda Guerra Mundial ha bajado, muchas familias vienen a los talleres preguntándose qué hacer con la propiedad agrícola cuando ya no hay nadie en la familia que se dedique a esa empresa.

> *Hay una pregunta que emerge por todas partes, persistente y desconcertante: ¿Quién trabajará las tierras?*

La Comisión para la Conservación de Washington, Oficina de Preservación de Terrenos Agrícolas, ayuda a tratar con una pregunta que emerge por todas partes, persistente y desconcertante: *¿Quién trabajará las tierras*?

Planeando el futuro de su propiedad agrícola ciertamente ayudará a quienes ya saben las respuestas pero podrían usar este como guía para enfrentar muchos de los retos. El libro de trabajo trata también con esa pregunta para los dueños de las tierras que estén dispuestos a buscar la respuesta. Este libro de trabajo puede apoyar las

decisiones de los dueños de las tierras que valoran el que su terreno continúe siendo agrícola, y por consiguiente que estén dispuestos a ofrecer las tierras en arrendamiento o a la venta a plazos para ayudar a que se establezcan los agricultores nuevos.

Para los agricultores más nuevos, la oportunidad que se ofrece con los talleres es que se trae otra generación de dueños a la sala —que al afrontarlos a que piensen en el futuro de sus terrenos— no se puede subestimar. Los agricultores nuevos —aquellos al inicio de su carrera en busca de oportunidades— en el campo agrícola, podrán conocer a dueños de mayor edad, en un ambiente donde todos aprendan a planificar y saber cómo vencer los retos que se presenten. ¿Quién sabe qué esto se podrá desarrollar?

Andrew Brannan, editor
Abril del 2014

Cómo utilizar este libro de trabajo

El libro de trabajo «Planeando el futuro de su propiedad agrícola», está dividido en cuatro secciones, cada una con narrativas apoyadas con hojas de trabajo. El uso de este libro de trabajo es principalmente para que las familias con terrenos dedicados al cultivo de especialidad, es decir, las familias que cultivan la tierra o que son dueños de terrenos dedicados al cultivo de especialidad. Los miembros de las familias pueden utilizarlo por si mismos o con la guía de un consultor profesional. El libro de trabajo está diseñado como currículo para talleres tratando la transferencia de terrenos agrícolas tanto para agricultores como para los dueños de las tierras. Cada sección corresponde a un proceso de planeación que se sugiere.

SECCIÓN UNO: **Desarrollo de su visión para el futuro** trata con las «cuestiones sutiles» —lo que es más difícil de tratar en diálogos diarios o de lejos y que a menudo se ignoran por no tener un foro para tener esa conversación. Los artículos en esta sección ofrecen una perspectiva del proceso que está por iniciar, enfatizando la naturaleza de la administración de riesgos y lo que está logrando al proteger el patrimonio y las relaciones dentro de su familia. La Sección uno incluye varias hojas de trabajo para anotaciones, y se incluye:

1) **«Valores familiares - Escala de clasificación»** (p 19): Preguntas para comenzar a pensar —o afirmar lo que ya está pensando— acerca del proceso de planeación y distribución de los valores activos de la propiedad agrícola para la siguiente generación. También ofrece un formato para que su familia exprese sus valores en un foro donde se respetan los sentimientos de cada uno de los miembros.

2) **«Nivel de bienestar - Escala de clasificación»** (p 20): Un ejercicio para medir su manera actual de pensar sobre el proceso de transferencia. Esto es para medir tolerancia de riesgo, que gobernará las decisiones relacionadas a la trasferencia de los valores activos de la propiedad agrícola. Esta hoja de trabajo será más relevante para quienes quieren pasar y tomar la operación de una propiedad agrícola y menos relevante para los herederos fuera de la propiedad agrícola. Pero, los herederos de fuera de la propiedad agrícola con un interés en los asuntos y riesgos que enfrentan esos en la transferencia de un negocio agrícola.

3) **«Fijando metas y objetivos»** (p 26): Esta hoja de trabajo que se explica por sí sola es para toda la familia. La siguiente hoja de trabajo, «Reconciliando prioridades» fue diseñada para ayudar a incluir las metas que los diferentes miembros de la familia tengan e para identificar donde algunas de esas metas podrían diferir en relación con la transferencia de la propiedad agrícola.

4) **«Plan para su estilo de vida - Trazando un bosquejo»** (p 21): Escriba sus pensamientos sobre cómo le gustaría dividir su tiempo ya avanzada su vida, con la mira en los ingresos disponibles que necesitará o si es que necesitará, para ese propósito, los valores activos de la propiedad agrícola.

5) **«Rápida evaluación de riesgos: Las 5 Des»** (p 14): Anote los riesgos que percibe en su visión de mantener la propiedad agrícola en la familia, mantener el terreno produciendo y en la comunidad, la transferencia de un negocios, etc. basado en los comentarios de los miembros de la familia en las hojas de trabajo anteriores y los pasos que cree que ha dado —o piense que puede dar— para aminorar esos riesgos.

SECCIÓN DOS: **Evaluando los recursos de su propiedad agrícola** incluye lo primero en titularidad de propiedad, uno de los primeros pasos en la evaluación de sus recursos. El cómo tiene ahora la titularidad de la propiedad determinará al final cómo podrá tomar decisiones sobre ese recurso. Las hojas de trabajo en esta sección ofrecen espacio y sugerencias para clasificar las características de su propiedad agrícola, la comunidad, y los recursos y habilidades de la familia. Use las hojas de trabajo para identificar características que se necesiten mejorar para apoyar su modalidad de negocio para recursos agrícolas. Las extensas hojas de trabajo «Estado de cuenta de los bienes del patrimonio neto agrícola» (p 40) es para determinar el bienestar económico de la operación actual para expansión, transferencia, y orientación realista sobre lo que debe de sus valores activos.

SECCIÓN TRES: **Los instrumentos para transferencia de propiedad agrícola**, trata sobre los diferentes tipos de entidades de negocios; agrícolas, forestales, empresas de horticultura así como algunas herramientas y acuerdos que encontrará en el proceso de planificación patrimonial. Las hojas de trabajo están diseñadas para ayudarle a organizar la información que necesitará para armar esos acuerdos.

SECCIÓN CUATRO, **Preparándose para reunirse con consultores profesionales**, contiene hojas de trabajo similares a las que los consultores profesionales (planificador financiero o abogado) le pedirán que complete como parte del servicio para usted. Esas hojas le permitirán comenzar el proceso con anticipación y le ahorrarán tiempo y dinero. Además, eso demostrará a los consultores que usted está listo para el proceso de planificación.

Al final del libro de trabajo verá un glosario con definiciones de los términos legales más comunes relacionados con las propiedades agrícolas, entidades de negocios y la planificación patrimonial.

Sección uno:

Desarrollo de su visión para el futuro

Definición propuesta

La planificación de transferencia de una propiedad agrícola. Se define como un proceso para tomar decisiones que protegen la producción de sus terrenos agrícolas y forestales al mismo tiempo que preserva las relaciones familiares y mejora el desarrollo de la comunidad.

Si está realmente listo para comenzar a desarrollar un plan para el futuro de su propiedad agrícola, la definición anterior cubre las bases esenciales. El concepto que este libro de trabajo explora va más allá de la planificación patrimonial simple, que es meramente la distribución de sus *cosas* cuando muera. A la mayoría, no nos gusta pensar en nuestra propia muerte, y a menudo nos interesa menos el hablar de ello. Por lo tanto, preferimos usar la palabra «transferencia» (como en transferencia de propiedad agrícola, o hasta transferencia de patrimonio), más que nada por el hecho de que la transferencia es para un cambio de quien la cultiva, quien es dueño del terreno, y quien maneja la tierra. La habilidad que usted y su familia tengan para manejar esta transferencia en vida es lo que el futuro de su propiedad agrícola será por consiguiente.

«El plan es nada. El planear lo es todo». – Dwight D. Eisenhower

Primero, la planificación de transferencia de la propiedad agrícola es de hecho un ***proceso*** que Dwight Eisenhower, el presidente No. 34 de los Estados Unidos quien era general de cinco estrellas se supone dijo, «El plan es nada. *El planear lo* es todo». Lo que seguramente quiso decir fue: las cosas cambiarán pero nuestra habilidad de obtener y evaluar información nos permitirá tomar mejores decisiones conforme avanzamos. La planificación de transferencia de la propiedad agrícola adopta la misma idea. No es un evento pasivo, y no hay una sola herramienta o bala de plata que lo haga fácil o que haga que se disipen los retos. De hecho es una serie de transacciones ejecutadas durante el transcurso del tiempo dentro de un marco de trabajo flexible. Hay herramientas que proporcionan un buen cimiento al marco de trabajo, en donde hacer cambios durante el transcurso del tiempo. Es el acto de pasar por el proceso lo que hace la diferencia. La planificación es trabajo intenso, pero lo más probable es que produzca el futuro que usted quiere para usted, su familia y su propiedad agrícola.

El proceso apoya mejor ***la toma de decisiones***. El proceso que usted emplee para recopilar información metódicamente de lo que usted y su familia quieren para la propiedad agrícola, sus propias vidas, para lo que es buena su propiedad agrícola (es decir, si necesita que genere ingresos), lo que debe y lo que vale, le dará el poder de escoger entre las herramientas disponibles. Los instrumentos legales pueden ser ejecutados para reducir riesgos probables y alcanzar las metas expresadas, pero como las cosas cambian en la vida, el resultado de la utilización de esas herramientas podría ya no ser para lo que fueron designadas y no ser las apropiadas para la situación. En otras palabras, no se acaban con la ejecución del testamento, no importa que tan bien crea que su abogado expreso sus deseos cuando lo escribió. Si el esquema de distribución de la herencia arriesga sin necesidad la tenencia a largo plazo en el suelo que se necesita, el testamento no podrá cambiarse solo. Solo usted tiene ese poder, y necesita tener un marco de trabajo flexible para hacer los cambios necesarios más fácilmente, conforme su vida y la de su familia se despliegan a través de los años.

Sus decisiones deben ***reducir los riesgos a la productividad*** de la propiedad agrícola. Si es importante para usted y su familia que su propiedad agrícola se quede en familia y/o que esté produciendo conforme se pasa a la siguiente generación, sus decisiones deben permitir una transición fluida para el uso y administración del terreno. Si un miembro de su familia está trabajando la tierra, él o ella necesitarán saber que el uso del terreno es un recurso seguro para sus empresas agrícolas.

Este proceso de planificación apoya su verdadero legado: ***El preservar su familia***. Qué tan bien sus hijos se llevarán entre ellos después de su deceso, y cómo ellos recordarán el ejemplo que usted, la mamá o el papá, establezca para ellos, es el verdadero legado. Preservar el terreno dentro de la familia cuando las relaciones entre la familia se están

deteriorando, derrota el propósito de mantener el patrimonio en la familia, y a menudo conduce a la pérdida de los bienes. Ciertamente conlleva estrés al agricultor o al administrador del terreno, causando que retiren su inversión. Sin planificación, muchas familias encontrarán que la tierra es un campo fértil para cosechar rivalidades vitalicias entre hermanos.

Por último, como una familia planee el uso futuro de sus tierras depende, hasta cierto grado del ***desarrollo de la comunidad*** a sus alrededores. Qué programas y recursos (como la infraestructura de mercadeo) hay en una comunidad dependerá de cuántas propiedades agrícolas se acogen a esos recursos. Por ejemplo, iniciativas locales para el desarrollo de la economía agrícola, mercado de productos agrícolas y otros canales de distribución regional, todo eso depende de la participación de los productores y dueños de las tierras agrícolas. En pocas palabras, los beneficios de la relación son mutuos. El desarrollo de la comunidad en cuanto a la agricultura depende de las decisiones individuales que tomen las familias acerca de su propiedad agrícola. Se ha dicho que, a pesar del individualismo que a menudo se asocia con la agricultura, nunca ninguna persona ha cultivado las tierras por sí sola.

Comenzando con lo que usted quiere

Los valores personales del dueño de la propiedad agrícola serán los que conducirán las decisiones de transferencia de la propiedad y si es que otro agricultor —a menudo más joven— podrá tener la oportunidad de trabajar las tierras. Por lo tanto, la primera pregunta que deberá hacerse es «¿Qué es lo que *quiero* ver que le pase a la propiedad agrícola?» Esta pregunta se presenta antes de considerar la situación a través de cualquier cristal el análisis de metas, evaluación de recursos, o las leyes que gobiernan la transferencia del patrimonio.

Esa pregunta —*¿Que es lo que quiero*?— como el proceso de transferencia de la propiedad agrícola en sí, toca a muchas cosas aparentemente diferentes que uno pudiera hallar importante: Mantener la armonía familiar, pasar la tradición del cultivo de las tierras, preservar los bienes que se ganaron arduamente para los herederos, y algunas veces, simplemente el no pagar impuestos al gobierno. Algunas veces las familias se dan cuenta que lo deseado en forma colectiva para el futuro de la propiedad agrícola, aun cuando no precisamente exista conflicto entre el uno y el otro, requiere de modificaciones y acuerdos.

Por ejemplo, usted puede *querer* sencillamente que la propiedad agrícola «se quede en familia». ¿Qué quiere decir con eso? –y lo más importante– *¿Porqué* es importante para usted? A menudo ese «*¿Porqué*?» es simplemente por herencia familiar. El deseo de pasar el terreno a descendiente directo moverá a muchos dueños en su toma de decisiones. ¿Quedará satisfecha esa obligación si un descendiente directo gana la titularidad del terreno? O un miembro de la familia que no es descendiente directo (es decir, un sobrino o una sobrina). Si esto se hace, ¿Qué patrimonio será transferido a otros herederos?

Podría haber otros valores que lo muevan a tomar decisiones como el querer que sus hijos se lleven bien entre si después de que las decisiones acerca de la propiedad agrícola se hayan tomado, y sean llevadas a cabo ya sea por venta, regalo o herencia. Para lograr el deseo que la propiedad agrícola se quede en familia, tal vez no sea posible dividir en forma equitativa entre los herederos. De hecho, como se hará notar en la Sección dos, «*¿Cómo se tiene la titularidad de su propiedad?*» creando intereses de titularidad entre múltiples herederos podría poner en peligro la habilidad de cualquiera de los herederos para administrar efectivamente y ganar ingresos de la tierra. Pero siendo la tierra el bien de mayor valor para la mayoría de las familias, hay a menudo otros cuantos bienes para equilibrar el total del caudal hereditario igual entre todos los herederos.

Al transferir la propiedad agrícola como patrimonio a través de generaciones, muchas personas tienen un fuerte deseo de tratar a los herederos —en particular los hijos— por igual en vez de justa. Por «Igual» quiere decir, en forma general, una distribución igual de los bienes de los padres. «Justa» por otra parte considera la totalidad de las circunstancias en tomar las decisiones de distribución donde los herederos de los derechos absolutos de la herencia se modifican para alcanzar ciertas metas (como el asegurar el acceso al cultivo de la tierra). «Justa» podría tomar en cuenta la necesidad realista de asegurarse que la siguiente generación puede producir ingresos de las tierras para mantener la generación más vieja ya avanzados de edad.

Para desarrollar una visión del futuro de la propiedad agrícola, podría ser importante que todos los miembros de la familia compartan con usted lo que ellos quieren que pase con la propiedad agrícola. Algunas veces la respuesta a tal ejercicio es la apatía. Si la apatía sobre el futuro de la propiedad agrícola proviene de ambos padres «Ustedes sabrán lo que harán» entonces lo mejor será probablemente que el plan para el caudal hereditario divida los bienes —incluyendo las tenencias de tierra— tan igual como sea posible. No obstante, sus metas para la propiedad agrícola quizás es que continúe produciendo, pudiendo causar que acepte la transferencia del terreno fuera de la familia.

La hojas de trabajo «*Valores familiares - Escala de clasificación*» consiste en varias frases para hacerlo que piense acerca de lo que realmente es importante para usted, y lo más importante, el porqué. Cada frase tiene un número para la escala de importancia que le dará un marco de trabajo para identificar prioridades de acuerdo a sus valores. Lo

que hará que la toma de decisiones difíciles se haga más fácil para que los miembros de la familia se abran al proceso, donde no habrá sorpresas que fomenten desconfianza y mala voluntad entre los herederos. Lo que responda a las preguntas y los comentarios formarán la base para manejar y compartir sus decisiones con la familia. También ayudará a sus consultores a entender cuáles herramientas de planificación serían las apropiadas para usted. Las dos hojas de trabajo adicionales ofrecerán la oportunidad para evaluar el nivel de comodidad con ciertas decisiones, y una oportunidad para que la mamá y el papá piensen y planeen en su visión para su jubilación.

El tema subyacente de este libro de trabajo es que no hay respuestas fáciles. Afortunadamente hay instrumentos legales disponibles —tales como los fideicomisos, entidades para negocios y otros acuerdos— donde se asegure el acceso a los ingresos, con acción en el valor del terreno. Lo justo está en cómo las decisiones se equilibran de acuerdo a las habilidades de todos los herederos a tener acceso al patrimonio en el futuro. Lo justo también se crea con el entendimiento que tenga la familia de las decisiones de distribución de acuerdo al plan de transferencia de la propiedad agrícola.

Entre más pronto la mamá y el papá tengan un entendimiento en común de la visión que el otro tiene de lo que es «justo», más sólido será el proceso. Aún cuando los herederos potenciales podrían no tener ni una palabra que decir, es importante que ellos por lo menos sepan el porqué se tomaron ciertas decisiones.

Al fin y al cabo, cualquiera que sean los motivos, todos los herederos tienen que reconocer que esas decisiones han sido tratadas por muchas generaciones antes que ellos, y ahora los dueños — la mamá y/o el papá— son quienes decidirán. En caso de que no puedan reconocer esto, podría ser que el mejor plan de acción fuera el mantener el plan solo entre ustedes.

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Manejando riesgos en la transferencia de la propiedad agrícola: Las Des

Evaluando los riesgos asociados con mantener la propiedad agrícola disponible para producción es dar un paso en la creación de un plan para tratar y/o reducir esos riesgos. Lo siguiente es una conversación sobre como aceptar y hacer una planeación para enfrentar esos riesgos, esto le dará información para considerar cómo evaluar sus riesgos y desarrollar un plan para reducir esos riesgos.

El desarrollo de un plan para manejar riesgos debe comenzar con el desarrollo de metas como familia, negocios y personales. Si ha identificado esas metas en las hojas de trabajo, entonces puede comenzar el proceso para desarrollar un plan para reducir los riesgos asociados para lograr esas metas. Las hojas de trabajo «*Rápida evaluación de riesgos*» es una forma de identificar los riesgos que enfrentará su plan propuesto y/o el acuerdo.

La planificación para manejar las «Des»

Una de las claves para comenzar el proceso de planeación es el aceptar que aun cuando se tengan los mejores planes, algunas veces no funcionan. Por lo tanto, aun cuando podríamos estar renuentes para hablar de asuntos negativos, es crucial el hablar de los pros y de los contras de cualquier propuesta de distribución de la propiedad agrícola. Puesto que no podemos controlar el futuro o planear cualquier eventualidad, el identificar el mayor número de riesgos posibles y conversar acerca de lo que le preocupa de esos riesgos —en especial aquellos que parezcan únicos a las circunstancias de su familia— a sus asesores profesionales para ayudar a la creación del mejor plan para alcanzar sus metas.

Una de las claves para comenzar el proceso de planeación es el aceptar desde el principio que aún cuando se tengan los mejores planes, algunas veces no funcionan.

Hay muchos eventos impactantes que pudieran afectar gravemente a una familia agrícola o a un negocio de familia. Para su conveniencia, permítanos separarlos entre esos que no se pueden controlar y aquellos que provienen de decisiones que resultaron malas. Los que uno no puede controlar son: Defunción, de enfermedad, discapacidad y desastre. Aquellos que resultan de sus decisiones son: Divorcio, desacuerdos, desinterés y deudas. Planeando la transferencia de una propiedad agrícola sin colocar las herramientas y acuerdos legales en su lugar para manejar los efectos de esos riesgos, equivale a jugar al azar con su futuro y el de su familia.

Defunción

La planificación para la muerte de uno de los dueños o de un operador, se debe considerar como la muerte de esa persona que impactará a la propiedad y la administración de la propiedad agrícola, específicamente quien será el dueño, quién la administrará y quién devengará ingresos de la propiedad agrícola. En muchos casos, el factor primario será la imposición al heredero de la propiedad agrícola, si es que la propiedad se distribuye en forma igual a los hijos, después de la muerte del último de sus padres.

Es importante entender que cuando una persona muere, sus valores activos se distribuyen de acuerdo a su plan de patrimonio, o si no se tiene uno, se hace de acuerdo a la ley del Estado. El plan de distribución puede crear una copropiedad o sea, —Tenencia en común— que en los valores activos podría truncar al negocio agrícola la disponibilidad de uso. Esto puede tener un efecto devastador en las familias cuando los herederos tienen ideas diferentes sobre qué hacer con los bienes. Bajo la ley del Estado de Washington, cualquier dueño fraccional puede pedir que un tribunal divida o distribuya la tierra. Si el terreno no se puede dividir justamente y los herederos que trabajan las tierras no pueden comprar al otro su parte, lo más probable es que vendan todo fuera de familia. Sin embargo esto podría no pasar a menudo, el camino que los copropietarios tienen que tomar para dividir el terreno por acuerdo, podría ser uno que ayude a su relación del uno con el otro.

Los dueños de las tierras pueden manejar los riesgos de planificación patrimonial con las herramientas adecuadas y/o acuerdos de negocios para guiar la distribución de valores activos. Eso

incluye testamentos, que distribuyen la propiedad o ponen valores activos en un fideicomiso para que sean manejados y finalmente distribuidos a un fiduciario. Algunos dueños de las tierras usan «entidades de negocios» que pueden ofrecer una transferencia de valores activos a través de opción de compra y términos ventajosos a los dueños que estén trabajando activamente las tierras.

Para los negocios agrícolas que dependen de la capacidad para ingresos de un operador clave, un seguro de vida puede ofrecer protección para las familias y/o el negocio, en caso que ocurra una muerte «inesperada» de uno de sus miembros. Algunas veces se compra seguro de vida para comprar la parte de los derechos del otro miembro en una entidad como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, de conformidad en el acuerdo de operación. Para las familias jóvenes con deudas mayores y pocas reservas de dinero en efectivo, el seguro de vida a plazo puede costar menos que el seguro de vida vitalicio u alguna otra inversión como protección. Las pólizas a plazo fijo solo tienen valor cuando muere el asegurado. Por lo general, el seguro de vida se usa también para «equilibrar» el patrimonio, al permitir que el dinero en efectivo sea para algunos herederos mientras que el heredero que trabaja las tierras, las herede.

De enfermedades y discapacidad

El trabajo agrícola es una ocupación peligrosa, y los accidentes que incapacitan son relativamente comunes como en otros tipos de trabajo. También, por muy funesto que se oiga, hay mucha gente que expresa su deseo, si es que pudieran escoger, preferirían pasar a la otra vida de repente, después de haber vivido plenamente. Sin embargo, lo más probable ya avanzada la edad, es que cada uno de nosotros tenga un periodo de deterioro de la salud. Algunas veces enfermedades como Parkinson, o Alzheimer, pueden privar al dueño de las tierras o al dueño del negocio de la capacidad mental que legalmente se requiere para tomar decisiones legales.

Los dueños de propiedad agrícola deben tener siempre un «Poder notarial» vigente en caso de una discapacidad. Es importante recordar que la última voluntad y testamento de uno, son solo operables solo con la muerte de quien los creó; no tienen efecto antes de la muerte. Por lo tanto, todos necesitamos documentos que le dará a una persona de confianza —a menudo un miembro de la familia— la habilidad de manejar los asuntos de esa persona, tanto para atención de la salud como para cuestiones financieras. Sus poderes pueden ser amplios o restrictivos, dependiendo en las circunstancias de la familia.

La protección de ingresos puede también ser importante para una familia agrícola o el dueño de un negocio. Un seguro por discapacidad o para continuación de ingresos por discapacidad pueden proveer los dólares para cubrir los gastos diarios o para los trabajadores durante un periodo de discapacidad.

A menudo, los operadores agrícolas unidos bajo una entidad para negocio como la Sociedad de Responsabilidad Limitada querrán asegurarse que un acuerdo de operación asegure que la operación del negocio tendrá la capacidad de comprar los intereses del miembro discapacitado en caso de un acontecimiento de discapacidad prolongada. Esto permite la continuación de la administración, evita que los costos de la discapacidad de uno de los miembros afecten los valores activos de la entidad, y dirige que el dinero de la compra sea para la familia de ese miembro.

Cualquiera que sean las circunstancias, los agricultores y los dueños de las tierras deben de estar conscientes de como los acontecimientos de enfermedad y discapacidad afectarán decisiones de transferencia y tener establecida la infraestructura legal para hacer los cambios necesarios.

Desastres y deudas

La palabra «desastre» por lo general causa que las personas piensen en desastres de la naturaleza como tornados, sequías o inundaciones. Para esos acontecimientos, la mayoría de operadores agrícolas tienen el seguro apropiado para cosecha y seguros para riesgos, y en casos extremos el gobierno federal a menudo proporciona una red de apoyo. Sin embargo, una definición más amplia pudiera incluir cualquier evento no relacionado con el clima (o más bien una combinación de acontecimientos) que impacta de repente o severamente la operación agrícola, o la hunde económicamente hasta un punto que la operación

no tenga ya la flexibilidad para mantenerse a flote. Eso puede incluir una demanda de pago de una compra, en caso que el dueño de los terrenos agrícolas requiera que salgan de inmediato o una deuda que aplazada hasta un punto en que un año malo agote finalmente la flexibilidad del prestamista de continuar trabajando con usted.

Un desastre también puede venir como una demanda de alguien que no sea parte de la familia, como un visitante lesionado en los terrenos, o un agraviado ya sea usuario o consumidor de productos que se rastrearon inversamente a la propiedad agrícola. Para cualquiera de esos acontecimientos, dependiendo del tipo de su operación, la mejor herramienta para el manejo de esos riesgos será el seguro ajustado a las necesidades y riesgos asociados a la operación en su terreno.

Cuando esté desarrollando arreglos de negocios es importante el considerar como deshacerlos si no funciona.

Una consideración clave para la mayoría de las propiedades agrícolas es asegurarse que los riesgos causados por la operación no permitan a los reclamantes el acceso a sus valores activos importantes, incluyendo los terrenos agrícolas. Sin la adecuada protección como entidad legal, la demanda de un prestamista puede alcanzar todos los valores activos de la operación agrícola. Dependiendo del tipo de operación y los riesgos asociados con dicha operación —incluyendo empleados, productos agrícolas procesados, visitantes a los terrenos, etc.— a los dueños de la propiedad agrícola se les aconseja separar la operación de sus terrenos al crear una entidad de negocios legal para manejar la operación de negocios. Cuando se renta la tierra, los dueños de las tierras deben asegurarse de tener vigente un acuerdo escrito para que no se pueda inferir que existe una relación de sociedad entre el dueño de las tierras y el operador agrícola.

Divorcio

Mientras que la muerte es inevitable, el divorcio es un asunto de probabilidades para el cual la mayoría no prevé. De cualquier manera, sabemos que muchos matrimonios terminan en divorcio. Junto con otros riesgos que conlleva la agricultura, el potencial para un divorcio no se puede ignorar, considerando lo estresante —tanto en las finanzas como físicamente— que es ser el dueño y operador de una propiedad agrícola. Enfrentando esa posibilidad al principio puede disminuir la incertidumbre acerca de la difusión de los valores activos de la propiedad agrícola, si es que ocurre el divorcio.

Una forma de protegerse contra los efectos del divorcio es el usar para la operación agrícola una entidad para la operación y otra para la posesión de las tierras. El acuerdo que rige tales entidades puede contener las opciones de compra de acciones propias que otros dueños o la compañía en caso de que un miembro sufra una sentencia de divorcio donde el juez otorga su parte del terreno o negocio al cónyuge separado. Tales cláusulas de compra de acciones propias pueden ser creadas para permitir a los miembros la compra de dichos intereses en un periodo de tiempo. Algunas veces, se pueden implementar fideicomisos para un efecto similar, asegurando que los beneficiarios del fideicomiso se limiten a descendiente directos del creador del fideicomiso.

Podría ser posible el tener un contrato sobre bienes mancomunados —a menudo llamado «convenio pre-nupcial» limitando los derechos de un cónyuge a ciertos bienes, en caso de divorcio. Prácticamente, esto no se hace excepto cuando un lado de la familia tiene mucho patrimonio que proteger. Si se está considerando esto, tal acuerdo debe de ser justo para ambos, en particular para el cónyuge que entra en matrimonio a la familia. Algunas veces aun con un contrato sobre bienes mancomunados, reglamentos de distribución equiparable pudiera causar que el tribunal encuentre el acuerdo desigual o no susceptible a ejecución. Por lo tanto, las cláusulas de cualquier contrato sobre bienes mancomunados deben hablarse entre las partes y antes de firmarlo el abogado de cada uno de ellos deberá revisarlo.

Por último, en muchas situaciones agrícolas, por lo menos uno de los cónyuges tiene un trabajo fuera. Cuando se perturba el matrimonio, necesariamente quitará esta fuente de ingresos de la operación agrícola. Las parejas casadas considerando la compra de una propiedad agrícola y comenzando un negocio agrícola pueden considerar el tener un acuerdo entre ellos acerca de cómo se distribuirán los valores activos en caso de divorcio. Esto aplica igual para

las parejas sin casarse que decidan comprar juntos valores activos de tierras. Esto les ahorrará a las dos partes una cantidad considerable de dinero en pagos y abogados.

Desacuerdos y desinterés

Los más grandes desacuerdos pueden emerger con el tiempo cuando hay varias familias envueltas en un acuerdo de negocio agrícola. Las circunstancias de los individuos y las familias cambian con el tiempo. Conforme los miembros jóvenes se casan y tienen niños, sus circunstancias, valores y metas pueden cambiar y ser diferentes de como entraron a la operación agrícola con sus padres u otras personas sin ninguna relación.

Las generaciones mayores y las más jóvenes por supuesto tendrán diferente tolerancia a los riesgos, y pueden tener desacuerdos sobre la dirección que el negocio agrícola debe tomar. Los desacuerdos sobre la asignación del capital pueden causar fricción, y la velocidad en que se transfieran valores activos de la propiedad agrícola a la generación más joven, pueden causar tensión. Los niveles de deudas pueden causar dificultades; lo que la generación más joven ve como una deuda necesaria para expansión, los mayores pueden verla como un riesgo muy real contra sus bienes para jubilación. Cualquier número de dificultades personales pueden desarrollarse entre las personas o familias que integran un negocio agrícola.

Todas las partes deben de saber con anticipación cuáles serán las implicaciones financieras cuando en el futuro ocurra una separación.

Al iniciar arreglos de un negocio, debe hacer un plan para determinar cómo estipular como podrán separarse las familias de la operación agrícola conjunta. Por lo general se necesita un plan para cuando los miembros se vayan reciben solo una parte de su inversión cuando se separación de la operación agrícola conjunta. Cuando esté desarrollando arreglos de negocios es importante el considerar como deshacerlos si es que no funcionan. En otras palabras, el plan de salida debe de crearse al mismo tiempo que el de entrada.

Los acuerdos de negocios tales como de operación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada puede contener una estrategia de salida en los detalles, que sea justa y accesible a todas las partes. De hecho, debe ser lo suficiente claro para que las partes puedan, en primer lugar, tomar una decisión solida al entrar al negocio. Esos convenios pueden también indicar cuáles serán los pasos que las partes darán, en caso de un desacuerdo. En forma similar, los arrendamientos pueden decir como cada una de las partes puede terminar el convenio de uso del terreno, y como se tratarán las diferencias para llegar a un acuerdo.

Por último, un análisis de riesgos debe incluir el aceptar el costo de reducir esos riesgos, incluyendo seguros y pagos a los abogados. La mayoría de la gente se muestra renuente para poner dinero por adelantado, pero la mayoría de los análisis muestran como esos gastos por adelantado se opacarán en comparación con no hacerlo. Como dijo un persona sabia, «Ayúdeme» es más barato que «Arregle me».

Hoja de trabajo 1.1

Rápida evaluación de riesgos: Las Des

Cada miembro de la familia debe usar esta hoja de trabajo para evaluación preliminar de las *5 Des* y cómo podrían afectar su *plan actual* —o las metas simples— para su futuro y el de su propiedad agrícola. Comience por tener en cuenta el negocio, la familia y las metas personales de los miembros de su familia. Anote el plan actual en la columna titulada «Plan actual - administración de riesgos» por ejemplo, un documento que tenga ahora, como un testamento. Luego, en la siguiente columna anote los riesgos que no se trataron. En la siguiente columna, de un rango a la probabilidad que ese riesgo ocurra. Luego, considere el impacto de alcanzar las metas identificadas si eso sucediera. Después de completar las columnas de las 5 Des, asigne un número de prioridad como del 1 al 5, o alto, medio o bajo. El último paso es el identificar la acción a tomar para manejar esos riesgos. Esos pasos se convertirán en los cimientos del plan de transferencia de su propiedad agrícola. El plan debe revisarse y actualizarse cuando ocurran cambios en el negocio o en los participantes, y cuando cambien las metas.

Riesgo	Plan actual administración de riesgos	Los riesgos que no se tratan	Probabilidad de riesgo actual	Impacto de acontecimien-tos en los planes actuales	Acción para administrar los riesgos
Defunción					
Discapacidad y enfermedad					
Desastres y deudas					
Divorcio					
Desacuerdos y desinterés					

Mejorando la comunicación entre la familia agrícola

suarios de este libro de trabajo —en particular mamá y papá— podrían buscar comentarios de los miembros de la familia para desarrollar una visión compartida del futuro de la propiedad agrícola. Al final del día, el papá y la mamá deben decidir qué hacer con los valores activos de la propiedad agrícola. Sin embargo, muchas veces algunas decisiones no se podrán tomar sin los comentarios de otros miembros de la familia. De hecho, como se enfatizó en este libro de trabajo, el preservar la propiedad agrícola en familia requiere de acuerdos entre varias generaciones, lo que no puede alcanzarse con una sola generación.

A menudo cuando hay una conversación abierta acerca del futuro del negocio de una familia —y más específicamente, el valor de los valores activos de sus terrenos— habrá opiniones diversas que deben usarse o tratarse. En lugar de esperar que todos estén de acuerdo con lo propuesto para la propiedad agrícola, debe de aceptar que las opiniones diversas serán parte de este proceso. Si lo hace, quizás cuando las decisiones se alcancen y se ejecuten los documentos, todos sabrán de donde provienen esas decisiones y será más probable que las acepten.

Si uno puede suponer que los conflictos conducen a los acuerdos más sólidos, la comunicación es el fuego que forja el producto final. Podría ser útil el pensar sobre la comunicación como una argolla de enlace, entre el remitente y el destinatario y viceversa, teniendo seis elementos: El remitente, el mensaje, el destinatario, los medios que se usan, los comentarios, y el efecto. El que remite un mensaje a través de un medio —verbal, escrito o no-verbal— al destinatario, quien a su vez responderá usando el mismo medio, u otro (o no responde, en sí es una respuesta). Cuando el remitente reciba la respuesta que se le envió, podrá determinar si se entendió el mensaje, o bien, procesar el efecto de la respuesta. Estos lazos requieren de diligencia entre los participantes para evitar se pierda la comunicación o surjan malas interpretaciones, lo cual por supuesto enreda desacuerdos (la D más grande en cuanto a transferencia de la propiedad agrícola).

Todas las partes se pueden poner de acuerdo sobre unas cuantas reglas con sentido común para que no se rompa el proceso de comunicación. Algunas cosas a tener en cuenta, de hecho, como se enfatizó en este libro de trabajo el preservar la propiedad agrícola en familia requiere de acuerdos entre generaciones, lo que no se logra con la expresión de un solo lado de la ecuación entre generaciones.

1. **Todo mensaje puede ser mal interpretado.** Esta es la situación en la que una persona remite un mensaje, pero el significado no es claro para el destinatario. Si el destinatario no contesta, el remitente podría pensar ya sea que se entendió su posición, o que lo están ignorando. Desde el principio, todas las partes deben de estar de acuerdo que si no responden eso no debe interpretarse como afirmación de que lo que puso en el menaje es lo correcto o que sí está de acuerdo. Aún el no responder se puede interpretar erróneamente, o una respuesta no-verbal (si es en persona), como una ceja fruncida que transmite su propio mensaje. Todas las partes deben adoptar una postura de comunicación oportuna, aun cuando sea solo para decir que recibió el mensaje y decirle a la otra parte que necesita tiempo para considerar el mensaje o para obtener más información.

2. **Por favor nunca diga la palabra «no es negociable».** Algunas veces, esa es la primera cosa que dice alguien para trazar su «raya en la arena». Es una técnica de intimidación que por su propia naturaleza destruye la confianza y con eso acarrea información negativa para desarrollar un convenio mutuo. Eso envía el mensaje que lo que tenga que decir alguna otra persona, no tiene valor. Trate de evitarlo a toda costa en las conversaciones de familia.

3. **Sea honesto sobre sus motivos.** Nada puede ser mas frustrarte que un lenguaje florido o imaginaciones idealísticas en una conversación acerca de las tierras y el dinero. Una razón para animar a los miembros de la familia a explorar sus propios valores personales acerca de la conservación y la agricultura es para ayudar a la gente a ser honestos *consigo mismos* sobre lo que quieren que pase con la propiedad agrícola. Hasta que esto suceda, el explicar porque quiere algo, será muy difícil si esa explicación se necesita para educar a otros miembros de la familia acerca de su propia decisión.

4. **Ponga atención a la habilidad de escuchar.** La habilidad de escuchar bien se puede mejorar al; 1) simplemente tomar la decisión de que usted va a escuchar bien; 2) evitar el interrumpir o reaccionar de inmediato (verbalmente o con el lenguaje corporal) a lo que la persona dice; 3) dar alguna forma de reconocimiento positivo que usted entiende lo que están diciendo, y quizás hasta el punto de decir que entiende el porqué tienen esa posición. Todo esto requiere auto-disciplina.

5. **Comuníquese en un ambiente sin distracciones.** Las personas se mantienen ocupadas, y es difícil tomar tiempo de las actividades diarias y los plazos. Sin embargo, las distracciones que interrumpen la corriente de comunicación dejan cuestiones importantes sin resolver, y a menudo son difíciles de reactivar cuando se está progresando entre las partes. Las reuniones familiares, las juntas entre los socios del negocio y las juntas entre un dueño de terrenos y los arrendatarios, todas deben ser en un ambiente en que las distracciones que se esperen tener se mantengan a un mínimo (es decir, los niños pequeños, una tienda agrícola muy ocupada, etc.).

6. **Trate de hablar el mismo lenguaje.** Esto puede presentar retos únicos en situaciones de planificación de propiedad agrícola, donde no todas las partes en la conversación son agricultores. Los asuntos agrícolas y la terminología pueden resultar muy técnicos, en particular cuando se habla de rendimiento, requerimientos de información y costos, depreciación de equipo, mercado de productos básicos, etc. Esto aplicado de igual manera a participantes que no son agricultores que son expertos en su propia profesión, tal vez en leyes o en inversiones. De la mejor forma posible, las partes deben darse cuenta que no todos son expertos en lo mismo, y estar preparados para explicar el razonamiento base para sus opiniones o posturas.

Teniendo en cuenta esas pistas, se ha sugerido que hay tres dimensiones en donde se pueden producir desacuerdos. La primera es **lo sustancial**. Esto es el engranaje, el producto de las decisiones del negocio como propiedad, la administración, la estructura de la organización, los plazos, impuestos, división de ingresos y los bienes (a menudo los detalles relacionados al derecho de esos ingresos, de la autoridad para administración, y división del Capital contable en esos bienes). La segunda dimensión es de **relaciones**: Los sentimientos de las personas, las emociones y las diferentes percepciones de sí mismos y de los miembros de la familia a menudo nublan lo racional de las decisiones, haciéndolo en asuntos sustanciales. La tercera dimensión puede ser resumida como **el proceso**. A menudo los desacuerdos pueden provenir de percepciones de imparcialidad en el proceso de toma de decisiones, hasta lo adecuado de la recopilación de información y cómo se comparte, puntos de vista alternos, y cuando ciertas relaciones crean una percepción de no ser justas.

A menudo la dinámica de desacuerdos es predecible, y los desacuerdos en cualquiera de las tres dimensiones arriba descritas pueden conducir al antagonismo. Con sospechas y cuestionamientos sobre los motivos de la otra persona se puede infundir desacuerdos en relaciones de toda una vida. Cuando se comparten sospechas con quienes piensan igual, y no con aquellos de que se tienen la sospecha, el silencio aumenta la distancia y por ende, el costo de la resolución. Como se indicó anteriormente en este libro de trabajo, las conversaciones complejas sobre el futuro de la propiedad y terrenos agrícolas, es contra productivo pasarse de listo con sus hermanos al no presentar abiertamente sus motivos.

A menudo por décadas se dañan las *relaciones* por rivalidad fraternal. Lo *sustancial* de igual manera podría probar ser elusivo debido a destinos

opuestos cuando a través de los años los niños se convierten en adultos y tienen sus propias familias. En este caso, quizás *el proceso* será el medio para que la familia pueda encontrar puntos en común. De hecho, ese es el enfoque de esta sección ya que, no podemos alterar la historia que se enfatiza en los otros dos elementos (es decir, las relaciones y los bienes necesarios).

Para terminar les digo, hace años se ofreció un taller en el condado Albemarle, en Virginia que presentó una demostración visual muy interesante acerca de la comunicación. El facilitador estaba haciendo su presentación acerca de esa materia ante una audiencia de familias agrícolas. En un pizarrón blanco, él dibujó una mesa con figuras de palitos en cualquiera de los lados, diciendo que esto es como a menudo vemos las conversaciones sobre un asunto, con estos dos lados de la negociación. Él entonces dibujó otra vez las figuras de palitos pero esta vez los dibujó del mismo lado, viendo al problema sobre la mesa. El facilitador, el Sr. Larry Hoover, un profesor de leyes de la Universidad Washington & Lee de Virginia, le dijo a la audiencia:

Las negociaciones es el conflicto predominante en el proceso de resolución pero, desafortunadamente el modelo acusatorio que se importó del sistema legal, ganar/perder se adopta demasiado frecuente. Lo que se necesita es un proceso colaborativo en base a un interés, y el componente importante que es el escucharse mutuamente con empatía para así entender los intereses, necesidades y prioridades de los otros, mientras se gana claridad de los propios. También tenemos que buscar traer a la mesa la creatividad como valor adicional, que pudiera depender de diferentes necesidades, valuaciones o preferencias de tiempos, y usar esta información para alimentar una lluvia de ideas con soluciones posibles y evaluando las opciones.

El punto: Entre mayor sea el esfuerzo que se invierta en tratar los asuntos de transferencia de la propiedad agrícola como un interés que comparte la familia, menor será la energía (y dinero) que se gastará en negociar lo deseado desde posturas identificadas.

Hoja de trabajo 1.2

Planeando una junta de familia

Podría ser útil el tener una junta con la familia para hablar de asuntos importantes relacionados con la propiedad agrícola para establecer y alcanzar sus metas. Esta hoja de trabajo es para ayudarle a reunir a todos en el comedor, con una agenda para guiar la conversación como una de negocios.

La fecha impuesta para la junta: _____ Lugar: _____

Hora para comenzar:_____

Las personas que necesitan participar:	Fecha que se contactó:	Las mejores fechas para participar:

Lo que se propone para la agenda:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Tareas de preparación sugeridas:	Persona que tiene la responsabilidad	Fecha para completar
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Hoja de trabajo 1.3

Valores familiares — Escala de clasificación

Para ayudar a comenzar su planificación, lea y asigne valor de escala a las siguientes preguntas. Califique la importancia de cada asunto, el 1 = no importa, 2 = algo importante, y 3 = muy importante. Puede usar ese tipo de escala para apoyar las conversaciones con su familia. Haga que cada miembro de la familia complete la hoja de trabajo para ayudar a tener una idea clara de lo más importante para cada uno de ellos en el proceso de la transferencia de la propiedad agrícola. Se podrá hablar de valores cruzados.

Yo quiero que la familia se quede con la propiedad agrícola. *¿Por qué es o no es importante para usted?*	1	2	3
Quiero que se continúe trabajando las tierras después de mi/nuestra jubilación. *¿Quién lo hará?*	1	2	3
Quiero continuar participando físicamente en la propiedad agrícola después de que nos jubilemos. *¿Por qué es o no es importante para usted?*	1	2	3
Quiero que mis hijos tengan la oportunidad de continuar administrando la propiedad agrícola de la familia. *¿En qué forma?*	1	2	3
Quiero que se divida en forma igual la propiedad agrícola entre nuestros hijos.	1	2	3
Quiero que la repartición de la propiedad entre nuestros hijos sea justa (no necesariamente igual).	1	2	3
Quiero ayudar financieramente a nuestros hijos que escojan una carrera agrícola.	1	2	3
Quiero tener los recursos financieros para hacer cosas nuevas después de trabajar las tierras. *¿Qué quiere hacer usted? Vea «Plan para su estilo de vida –Creando un bosquejo›*	1	2	3
Es importante que nuestros hijos estén de acuerdo con nuestros planes para el futuro de la propiedad agrícola. «*¿Por qué es o no es importante para usted?*»	1	2	3
Me gustaría mantener algunas medidas de control financiero sobre la propiedad agrícola mientras esté vivo. *Razón:*	1	2	3
Me gustaría estar envuelto en la toma de decisiones sobre la propiedad agrícola, durante mi vida. *Razón:*	1	2	3
Quiero recibir lo que vale la propiedad agrícola, cuando se haga la transferencia. *Para usted, ¿cuál es el valor de la propiedad agrícola (P.ej. el máximo valor en el mercado)?*	1	2	3
Quiero que nuestros hijos tomen parte en el proceso de la toma de decisiones para el futuro de la propiedad agrícola. *¿Por qué es o no es importante para usted?*	1	2	3
Me gustaría que todos en la familia estén satisfechos con el plan para el futuro de la propiedad agrícola.	1	2	3
Es importante para mí respetar lo que pidan mis hijos sobre la transferencia de la propiedad agrícola.	1	2	3

Hoja de trabajo 1.4

Nivel de bienestar — Escala de clasificación

Es un hecho que el nivel de tolerancia entre generaciones difiere. Los miembros mayores de la familia agrícola tienen la justificación de querer proteger lo que tienen. La confianza en su propia habilidad para manejar los recursos para satisfacer sus propias necesidades, a menudo eclipsa su habilidad para transferir la administración a la próxima generación. Así mismo, los miembros más jóvenes pueden ver la necesidad de poner a trabajar más pronto sus ideas y energía para el crecimiento, y asegurar sus intereses financieros. Los acuerdos no son fáciles pero, el mostrar el nivel del riesgo de tolerancia ayuda a cada generación a entender a la otra. La tabla abajo contiene una lista de posibles acciones que pudieran tomar para su propiedad agrícola durante y después que comience el proceso de transferencia. Por favor califique su propio nivel de confort de cada una de las decisiones. Entre la escala del 0 al 10 (Cero = muy cómodo con tomar esa decisión; 10 = está muy incómodo con tomar esa decisión). Cada miembro de la familia interesado en administrar la propiedad agrícola debe llenar este formulario para compararlo. Sume los números de las respuestas y divídalas entre once (11); el resultado mostrará el «nivel de riesgo» y que tan aparte están para alcanzar un consenso. Use cada frase como una plataforma para hablar de sus ideas y cambios que haría en la administración de los recursos de la propiedad agrícola.

Ampliando la operación actual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Reduciendo la operación actual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Adquiriendo deudas para expansión	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Agregando nuevas empresas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eliminando una o más empresas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Haciendo cambios drásticos a la operación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sacar dinero de la operación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aumentando lo que proporciona a la operación en administración.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aumentando sus responsabilidades administrativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Renunciar a las responsabilidades administrativas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Hoja de trabajo 1.5

Plan para su estilo de vida — Creando un bosquejo

Mientras considera el futuro a largo plazo, sería útil hacer un bosquejo de lo que le gustaría hacer en años más adelante cuando disminuyan sus responsabilidades con la propiedad agrícola. Trabajando las tierras, la jubilación puede ser un concepto nebuloso, ya que a menudo simplemente quiere decir una transición a trabajo ligeros, de administración, y menos actividades con riesgos intensos. No obstante, este ejercicio puede ayudar en situaciones en que los padres estén tratando de expresar como les gustaría pasar el tiempo alejados del trabajo agrícola y de la administración para hacer campo a que algún miembro de la familia o arrendatario lo trabaje. Aunque el espacio es limitado, anote unas cuantas ideas en los cuadros correspondientes, y use otra hoja para explorar sus ideas más a fondo.

Actividades	**¿Qué es lo que hará y dónde lo va hacer?**	**¿Cuánto tiempo por semana? (en que meses)**	**Gastos relacionados (cuotas, ropa, viajes, materiales)**	**¿Cómo su salud afecta las actividades que planea?**
Trabajo del campo				
Participación activa en organizaciones (iglesia, Asociación agraria, etc.)				
Segunda carrera				
Intereses especiales y pasatiempos				
Viajes				
Visitas con los amigos y la familia				

(Inspirado por *Planificación de negocios para agricultores: Planeando la carrera tardía, los años estando jubilado*, Plan de Servicio Midwest, 2003)

Hoja de trabajo 1.6

Cálculo de ingresos y gastos

Use esta hoja de trabajo para calcular sus gastos de subsistencia. Esto será útil para tener un buen entendimiento de los ingresos y gastos durante su jubilación, o si no está cerca, lo que necesitará de ingresos para vivir.

Parte I: Ingresos	**Actual**	**Esperado**
Sueldos (anual)		
Seguro social		
Pensión/IRA/401K		
Seguro social		
Ingresos no agrícolas		
Otros ingresos de negocio		
Ingresos de arrendamiento		
Programa de conservación Ingresos		
Ingresos forestales		
Ingresos gravables		
Intereses exentos de impuestos		
Dividendos de acciones		
Pagos vitalicios		
Otro (p.ej. manutención)		
Total de ingresos		
Calculo de impuestos		
Federal		
Estado		
Medicare/Seguro social		
Total de impuestos		
TOTAL INGRESOS NETOS		
Parte II: Gastos	**Actual**	**Esperado**
A. Vivienda		
Gas/Aceite/LP		
Electricidad		
Impuestos de bienes raíces		
Pagos de hipoteca (P+I)		
Línea de crédito con garantía hipotecaria		
Seguro de vivienda		

Gastos (cont.)	**Actual**	**Esperado**
Renta		
Cuotas de asociación		
Agua/alcantarillado/Basura		
Teléfono		
Mantenimiento y		
Cuidado del césped/limpieza		
Misceláneos domésticos		
B. Comida / Ropa / Transportación		
Comida/Víveres/Provisiones		
Ropa		
Lavandería/Tintorería		
Préstamo/Arrendamiento de		
Seguro de auto		
Gasolina		
Mantenimiento/Impuestos de auto		
Transportación pública		
C. Opcional		
Contribuciones de caridad		
Cine/Conciertos/Cenas		
Recreación/Vacaciones		
Regalos (cumpleaños/días festivos)		
Deportes/clases de los niños		
Veterinario		
Cable Televisión/Internet		
Subtotal de gastos (esta página)		

Gastos – Cont.	Actual	Esperado
Subtotal página anterior		
D. Seguro médico		
Primas del seguro médico		
Copagos, deducibles		
Primas del seguro por discapacidad		
Primas seguro de vida		
Primas de atención a largo plazo		
E. Otros gastos (haga una lista abajo)		
Total de gastos		
TOTAL NETO DE		
(resta)		
TOTAL DE GASTOS		
(igual a)		
TOTAL DE INGRESOS OPCIONALES		

NOTAS:

Desarrollando metas y alcanzando objetivos

Un reto clave que enfrentan los agricultores y los dueños de las tierras es la expresión clara de su metas y objetivos a sus asesores profesionales. Los consultores profesionales tienen el reto de pasar el tiempo suficiente con sus clientes para ayudarles —y a sus familias— a explorar sus metas y objetivos para identificar metas escondidas y potencialmente en conflicto. Entre más trabajo pueda hacer para expresar sus metas y objetivos antes de reunirse con sus consultores, le podrán ayudar mejor. De hecho, muchas de las decisiones de transferencia de propiedad agrícola están cimentadas en un entendimiento claro de una visión compartida. Esto solo puede ser logrado con el ejercicio de escribir sus metas y objetivos. Por lo general, debe pensar en metas a largo plazo (5 a 10 años) y objetivos como logros a corto plazo lo llevarán hasta sus metas. Las tareas son las «cosas que hacer» y pueda ser que no sepa exactamente la herramienta que necesita para lograr un objetivo, su consultores profesionales le ayudarán con esas tareas. La siguiente hoja de trabajo debe ofrecer una plataforma para que usted y su familia comiencen.

Sus metas y objetivos para su caudal hereditario son solo para usted, y las metas y objetivos de los miembros de su familia podrían ser diferentes a los suyos. Usted, el dueño de la propiedad agrícola, creará el testamento y tomará decisiones sobre el caudal hereditario. No obstante, la conversación de sus metas y lo que los miembros de la familia y los colegas de negocios desean, puede reducir la probabilidad de contiendas durante la transferencia.

Después de que tenga buena idea de sus propias metas y las de su familia, siéntese para hacer una lista de sus propios objetivos para alcanzar esas metas. Califique sus objetivos en orden de importancia. Considere la siguiente lista como una guía: Después de que sus objetivos estén más claros, sus consultores profesionales, usarán mejor el tiempo en asegurar que su plan de patrimonio funcione y se adapte para alcanzar sus metas.

La lista abajo refleja metas comunes seguidas por objetivos para alcanzar esas metas asociadas con la transferencia de una propiedad agrícola y planificación patrimonial. Sus metas y objetivos y los de su familia son tan variados como las personas que tienen caudal hereditario que planear. Sin mencionar aquellos objetivos menos laudables que se pudieran incluir en el plan de patrimonio para manipular amistades, parientes y colegas de negocios, o para tomar venganza. Tenga cuidado al planear su herencia para evitar consecuencias imprevistas que pudieran resultar en litigación sobre su caudal hereditario después de su muerte. Si teme que su caudal hereditario se embrolle en controversia, asegúrese de alertar a su consultor financiero o legal. Esto no es una lista completa, y es solo como una guía para comenzar.

Una muestra de metas y objetivos, y las tareas asociadas:

META: Proporcionar seguridad para el cónyuge sobreviviente.

Objetivos: Liberar al cónyuge sobreviviente de las responsabilidades administrativas.

TAREA: Proporcionar flexibilidad administrativa a su cónyuge sobreviviente con un fideicomiso.

TAREA: Nombrar a un tutor legal o hacer un Poder notarial por tiempo indefinido y nombrar a un agente en caso de su propia discapacidad.

Objetivos: Jubilarse a una edad especifica (p.ej. 50, 60, o 70).

OBJETIVO: Proporcionar seguridad para ambos cónyuges después de la jubilación

TAREA: Crear instrucciones anticipadas acerca del fin de la vida, que incluya si es que quiere o no, se use equipo médico para sostener funciones vitales, o se use otras alternativas como cuidados paliativos, y el uso de cierta tecnologías médicas.

META: Asegurar la continuidad de su propiedad agrícola, rancho, u otro negocio.

OBJETIVO: Proteger los colegas de negocios y el negocio de las consecuencias adversas de su muerte.

TAREA: Revisar la operación actual y la titularidad de la propiedad agrícola, el rancho u otros negocios y re-estructurar como sea necesario para promover una administración de negocios solida.

TAREA: Comprar inversiones y seguro que minimice

las consecuencias financieras de su incapacidad o discapacidad.

TAREA: Transferir propiedades durante su vida por medio de regalo de intereses de una entidad de negocios.

TAREA: Proveer para el pago de los impuestos del caudal hereditario, deudas y gastos.

TAREA: Transferir propiedades especificas a herederos específicos u otros.

TAREA: Nombrar un agente para tomar decisiones de atención médica, en caso de su incapacidad.

META: Transferir lo más que pueda de su patrimonio a su heredero elegido.

OBJETIVO: Reducir otros impuestos, lo que pudiera incluir ingresos, propiedad e impuestos de regalos que lo afecten en forma adversa a usted, su negocio o a sus herederos.

OBJETIVO: Coordinar los impuestos federales y estatales para reducir la carga total de impuestos.

TAREA: Reducir los impuestos de ingresos al re-organizar la propiedad productora de ingresos, en vida.

TAREA: Transferir valores activos a un fideicomiso para reducir los gastos asociados con finiquitar un caudal hereditario.

OBJETIVO: Hacer estipulaciones para la seguridad económica y física para un heredero incapacitado.

TAREA: Pedir a un abogado que haga un fideicomiso especial para permitir que un heredero incapacitado reciba los pagos necesarios para su manutención.

TAREA: Nombrar tutores legales o designar fiduciario para niños menores de edad y/o para un heredero discapacitado.

TAREA: Nombrar albaceas para su caudal hereditario.

META: Estipular un justo (aunque no necesariamente igual) trato a los hijos.

OBJETIVO: Hacer regalos a sus herederos y a otros durante su vida.

TAREA: Transferir propiedad personal sin facturas, de valor emocional significativo pero de poco valor monetario, pero en condiciones favorables que satisfaga a los herederos.

OBJETIVO: Planificar la división de bienes inmuebles.

TAREA: Hacer un inventario de bienes inmuebles, determinar el valor de la propiedad sobre la base de tasación de la propiedad, considerar lo que el heredero de la propiedad agrícola necesitará para trabajar las tierras y para otros herederos, considere la distribución de propiedades no agrícolas.

TAREA: Actualizar el testamento y/o el fideicomiso para reflejar planes específicos de distribución.

Hoja de trabajo 1.7

Fijando metas y objetivos

Utilice esta hoja de trabajo para escribir sus metas a largo plazo, lo que le gustaría hacer en los próximos10 años. Entonces haga el esfuerzo de escribir los objetivos, a corto plazo, que crea necesarios para alcanzar esas metas. Trate lo mejor que pueda de separar sus metas personales de las metas de administración de la propiedad agrícola (es decir, su participación en los ingresos que produce, en forma pasiva o como negocio de la familia). Haga copias de esta hoja y haga que cada miembro de la familia la complete para hablar de ello en su junta de familia.

Metas a largo plazo (5 a 10 años)	
A. Personales	
1	
2	
3	
4	
5	
B. La propiedad agrícola, otro negocio u otra carrera	
1	
2	
3	
4	
5	
Objetivos a corto plazo (12 meses a 2 años)	
A. Personales	
1	
2	
3	
4	
5	
B. La propiedad agrícola, otro negocio u otra carrera	
1	
2	
3	
4	
5	

Hoja de trabajo 1.8

Reconciliando prioridades

Utilice esta hoja de trabajo para un resumen de las conversaciones y acuerdos alcanzados en la junta de familia. Esto después de haber revisado y hablado de los objetivos y metas en las hojas de trabajo «Fijando metas y objetivos» que cada miembro de la familia llenó. Enfoque su atención a las metas y objetivos más importantes para cada miembro de su familia, e identifique el territorio en común y donde pudiera existir conflicto.

Pida que cada miembro de la familia identifique las dos metas principales a largo	
Nombre	Descripción breve de las metas
	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.
Anote las metas EN COMÚN y anote quienes las comparten	
Anote las metas potencialmente en CONFLICTO con las que se identificaron arriba.	

Hoja de trabajo 1.9

Convirtiendo metas y objetivos en acción

Ahora que en las hojas de trabajo anteriores han identificado las metas a largo plazo, tanto las personales como las de su negocio, en las hojas de trabajo anteriores, se espera que haya tenido una junta para reconciliar las prioridades con las metas de cada miembro de la familia. Use esta hoja de trabajo para identificar la acción a tomar para cada meta y objetivo, anotando a un lado el nombre de la persona que será responsable y cuando deberán completarse la tarea. Los plazos de las tareas deberán fijarse antes de la fecha de la siguiente junta.

Meta	Objetivo	Pasos/Acción	Persona que tiene la responsabilidad	Plazo

Este diseño gráfico se inspiró en el de Wise, D.K. y Sneed, C.T., Planificación para Jubilación: La realidad y los recursos Cap. Planeando hoy el mañana de las propiedades agrícolas. Universidad de Tennessee.

Notas

Sección dos:
Evaluando sus recursos agrícolas

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Evaluando los recursos agrícolas y los recursos comunitarios

Como se enfatizó antes, este libro de trabajo se creó con el entendimiento de que su familia quiere retener la titularidad de su propiedad agrícola para la siguiente generación, o desea la continuación agrícola o para uso forestal. Al desarrollar los planes para el futuro de su propiedad agrícola, es importante determinar cuál tipo de empresa productora –si es así– la propiedad agrícola, la familia y la comunidad que la rodea, apoyará. Alternamente, si no va administrar activamente una empresa en sus tierras, su decisión dependerá de cualquier manera de las oportunidades para que alguien más las use.

En muchos casos, la siguiente generación, —quizás alguien en la familia— tiene planes para hacer algo con los terrenos (ya sean los dueños sin reservas o con otros miembros de la familia). Ellos pudieran estar ya trabajando las tierras con su padres o solos, y lo más probable es que sigan con el mismo modelo actual del negocio que debería expandirse para mantener a mas de una familia. En otros casos, la siguiente generación tendrá nuevas ideas como buscar nuevos mercados, o regresar a la propiedad agrícola con diferente negocio usando los terrenos para ingresos. En cualquier caso es una parte importante tener la conversación de sucesión, esta será la evaluación para ver si la tierra y los recursos comunitarios apoyarán el uso actual o alterno de las tierras en el futuro.

La cantidad y calidad de la tierra y el agua

La tierra se puede ver de dos maneras, la calidad y la cantidad. Primero, si está planeando una empresa, los factores como la calidad del suelo, forma de drenaje, y la cantidad y calidad del agua disponible impactan el tipo de operación que se pudiera desarrollar. Los terrenos son buenos para diferentes tipos de producción, y esos cultivos podrían ser apropiados dependiendo de la cantidad de agua de riego disponible. Se debe tomar el tiempo para evaluar la cantidad de agua que físicamente está disponible para riego así como la cantidad de agua legalmente disponible bajo derechos de agua para el terreno. Segundo, la cantidad de terrenos abiertos disponibles —lo que es su propiedad o está disponible para renta— influirá en sus planes para la escala de operación.

Infraestructura de trabajo y Posición de Capital

¿Cuál es el estado actual de sus valores activos como la maquinaria, los edificios y las cercas? En la mayoría de las productoras agrícolas se necesita equipo de almacenamiento, ganado, alimento, fertilizante, combustible, y la cosecha. Lo mismo para la operación ganadera, ¿Son los arreglos de cercas adecuados? También, en particular para empresas existentes, ¿Cuál es la posición del capital en términos de liquidez y solvencia? Es importante también la disponibilidad de crédito, que depende del prestatario, —ya sea el negocio o — la situación financiera actual, las alternativas de ganancias del negocio, y calificación crediticia. El financiamiento depende de lo que uno pueda y esté dispuesto a manejar de deuda.

Capacidad individual de Administración

La capacidad de administración no se da por hecho, y probablemente será una de las conversaciones más sensibles que la familia tendrá. El papá y la mamá tomaran decisiones basadas al amor pero aun ellos deben considerar si el heredero potencial o el sucesor del negocio tiene la capacidad para manejar los terrenos y /o las responsabilidades del negocio (especialmente si compartirán la titularidad con los hermanos). De hecho, muchos planes de patrimonio crearon un fideicomiso de la propiedad para un heredero, un puesto de gran responsabilidad.

Cuando las familias quieren transferir gradualmente un negocio entre generaciones, se debe hacer una evaluación de las habilidades que ambas tienen para complementar entre sí esas habilidades e identificar áreas de mejoramiento. Cuando la familia se quedará con los terrenos, pero no participará en la operación agrícola, alguien tendrá que manejar la tenencia y pagar impuestos.

Vea más información acerca de derechos de agua en los siguientes sitios en inglés:
http://www.ecy.wa.gov/programs/wr/rights/Images/pdf/landownerguide_2009-2ndEd.pdf
http://www.ecy.wa.gov/programs/wr/rights/find_existingwr.html

Para este propósito debe evaluar la capacidad administrativa de cada miembro de la familia.

La cantidad y la calidad de la fuerza laboral y los inquilinos

Si alguien en su familia planea operar una empresa agrícola, ¿Quién trabajará las tierras? Cualquier empresa necesitará depender en el trabajo de la familia, o contratar trabajadores. Considere las siguientes preguntas: ¿Cuánto tiempo podrán dedicar los miembros de la familia a la empresa? en particular si trabajan fuera del campo, y si existe la fuerza laboral en su área, una que el modelo de empresa pueda apoyar. Si quiere trabajar con otro productor —como arrendatario o como socio— ¿Cómo puede conocer a personas que piensen como usted en su área?

En muchas áreas agrícolas, la competencia por terrenos es competitiva y bastante directa, edificada en relaciones y quién pagará la renta más alta, apoyada con los precios de los productos básicos. En otras áreas, el encontrar arrendatarios adecuados puede ser un reto, dependiendo de la modalidad del negocio que tengan y la experiencia, y los factores que requieren en crear una empresa en su terreno. A cierto punto, necesitará desarrollar un criterio para quienes quieran operar sus terrenos, en base a sus necesidades financieras y sus valores.

Apoyo local y comunitario para trabajar las tierras

Se ha dicho que nadie ha trabajado las tierras solo. La producción comercial de alimentos siempre ha contado con el apoyo de la comunidad. Muchas de las cualidades que hacen el cultivo de tierras atractivo —la tranquilidad rural y la independencia profesional —son sin embargo edificadas con muchas variables que requieren de apoyo de la comunidad. Si alguien en su familia tiene la meta de expandir la producción a nuevos mercados, tiene que hacer una evaluación de la infraestructura que apoye ese negocio. Ejemplos serian la cercanía de procesadoras, del matadero, y mercados directos de abasto (mercado de productores agrícolas, restaurantes, clientes individuales). Además, podría haber en su área distribuidoras en desarrollo en las cuales podría participar.

Como se indicó arriba, si su familia desea quedarse con la titularidad de los terrenos pero no desea trabajar las tierras activamente, necesitaría que alguien más las trabaje. ¿Está el terreno en un área donde hay un mercado activo para arrendar? ¿Existe el suficiente apoyo para ayudar a su arrendatario a crecer un negocio en su terreno?

Los factores identificados en las hojas de trabajo más adelante se hicieron para que su familia comience a pensar en lo que hay disponible y lo que se necesita. Esa evaluación apoyará los planes de transferencia de la propiedad agrícola.

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

¿Cómo se tiene la titularidad de su propiedad?

Una parte crucial de la evaluación de sus recursos para la planificación de la transferencia de la propiedad agrícola es el entender quien tiene los derechos de titularidad de la propiedad —ambos los bienes inmuebles y los personales—y que están a su disposición para su uso personal y para la propiedad agrícola. La participación accionaria impactará cómo se pasa la propiedad a los herederos, cuales derechos tendrán ellos, que autoridad tiene usted y los dueños potenciales para la toma de decisiones sobre la propiedad.

La propiedad se divide en dos clases: bienes inmuebles y bienes muebles. Los bienes inmuebles consisten en la tierra y ciertos derechos reales. Los bienes inmuebles incluyen estructuras erectas en la tierra como lo es una casa, cercas o graneros. Los bienes muebles es todo lo que no es propiedad inmueble, como dinero en efectivo, equipo, ganado, vivero, maderos, y cosas de la casa como carros, joyas, cuentas bancarias, acciones y bonos.

Evidencia de titularidad: Bienes inmuebles
La titularidad o el título de los bienes inmuebles se ven por lo general, en las escrituras de la propiedad. Sin embargo, hay veces en que podría ser dueño de un derecho a bienes inmuebles donde no existen escrituras, como cuando hereda terrenos a través de una herencia y no se hicieron papeles. Para propiedad legal, el título (garantía o escrituras) o derechos reales (es decir, escrituras de servidumbres) tienen que registrarse de acuerdo al acta de registros del Estado, lo que determina cómo y cuando se deben registrar los derechos reales. El Estado registra el acto y dicta prioridades en la titularidad de la tierra. Las escrituras de bienes inmuebles tienen que registrarse siempre en la Oficina de Registros del condado donde se localiza la tierra.

El título a la misma parcela de tierra puede estar bajo el nombre de una o varias personas, y en diferentes porcentajes de titularidad dependiendo de cómo y cuando se transfirió la tierra. Si el único nombre en las escrituras es el suyo, usted es el único dueño de la propiedad. Si las escrituras tienen su nombre y el de alguien más, sus derechos de titularidad están limitados por los derechos del otro dueño.
El documento de titularidad podría crear derechos *consecutivos* en la misma propiedad, en otras palabras, cuando la titularidad de una persona termina, por ley, la otra comienza. El ejemplo más común de esto es la titularidad de la propiedad mientras viva la persona, donde un dueño, a menudo el cónyuge sobreviviente tiene la titularidad de inmediato y cuando muere se transfiere a otra persona o personas, por lo regular a los hijos del propietario vitalicio. El título como documento puede crear intereses *concurrentes*, cuando los derechos de cada dueño ocurren al mismo tiempo. Ambos derechos los consecutivos y concurrentes pueden tomar varias formas, dando a los dueños diferentes derechos a la propiedad.

Evidencia de titularidad: Bienes muebles
Puede demostrar la titularidad de bienes muebles con los títulos de autos, recibos, contratos, facturas, documentos bancarios, y certificados de acciones, etc. Sin esos, la titularidad de los bienes muebles sería difícil de comprobar. En muchos casos, en particular para artículos tangibles, la posesión de bienes muebles podría contar como comprobante de titularidad, o por lo menos sería más difícil que otro que estuviera reclamando esa propiedad compruebe lo contrario.

Los bienes muebles pueden ser tangibles o intangibles. Los bienes muebles tangibles son algo físico, como un tractor, una vaca, un carro, o una barra de oro. Los dólares en billetes guardados en el armario es un bien mueble, y el dinero en cuentas bancarias es un bien inmueble. Los bienes inmuebles son algo que requiere un pedazo de papel para describir lo que es y cuantos hay.

Propietario único
Propietario único es la forma más sencilla de poseer propiedad, en la cual una sola persona tiene todo el poder para uso, control, venta o para disponer de la propiedad en el presente y en el futuro. Si usted es propietario único, puede transferir la propiedad en su totalidad bajo los términos de su testamento, o poner todos sus derechos en un fideicomiso. Si no tiene un testamento, sus bienes se transferirán de acuerdo con la ley estatal para intestados (vea *Documentos básicos para planificación patrimonial: Testamentos, fideicomisos y regalos*, página 51).

Derechos consecutivos
Si usted es propietario único de bienes inmuebles, registró escrituras que crean derechos de sucesión respecto a su propiedad. El ejemplo más común de

derechos de sucesión es cuando una escritura de derecho vitalicio que transfiere sus derechos a otro cuando uno muere. Si usted crea un derecho vitalicio, a usted se le conoce como propietario vitalicio. Usted tiene el derecho de poseer y usar la propiedad de por vida cuando es la persona designada específicamente.

Por lo general, el derecho vitalicio se mide con la vida del propietario vitalicio, pero podría medirse por la vida de alguien más. Si es así, el derecho vitalicio termina con la muerte de esa persona. Con su muerte (o la muerte de una persona específicamente designada), la titularidad pasa a la persona o personas lo que queda. A eso se le llama dueño residual.

Por lo general, el propietario vitalicio tiene los siguientes derechos y deberes, a menos que el documento que creó el derecho vitalicio muestre intención contraria.

- Un propietario vitalicio puede venderlo. El comprador adquiere el derecho de poseer la propiedad durante la vida del propietario vitalicio o la persona designada específicamente.

- El propietario vitalicio tiene el derecho de plantar, cosechar y vender la cosecha anual.

- La titularidad absoluta de los terrenos en si no podrá venderse a menos que el propietario vitalicio y todo los dueños residuales se unan a la venta (aunque un dueño residual puede vender sus derechos de acuerdo al derecho vitalicio). Si la propiedad no es productiva, el propietario vitalicio podría buscar permiso de la corte para vender la tierra. Un tribunal otorgaría tal permiso solo en ciertos casos, sin embargo, el tribunal requerirá que el propietario vitalicio re-invierta los fondos para beneficio del propietario vitalicio y del dueño residual.

- El propietario vitalicio es responsable de cuidar la propiedad y hacer reparaciones regulares, y debe pagar los impuestos y avaluó locales. Si el propietario vitalicio hipoteca la propiedad, él será responsable de pagar los intereses anuales de la deuda, pero no el capital.

- El propietario vitalicio no podrá regular la propiedad bajo los términos de su testamento, si su vida era la medida de su duración.

Un ejemplo de las palabras en el testamento o las escrituras para crear un derecho vitalicio serían "a mi esposa mientras viva, y a mi sobrino Jaime como dueño residual". La esposa tiene el derecho de poseer y usar la propiedad durante su vida, y a su muerte, la propiedad pasará a Jaime como dueño único.

Aún cuando es fácil crear un derecho vitalicio, no se puede deshacer sin el consentimiento (por la nueva escritura) del dueño residual. Además, aun forma parte de sus impuestos sobre sucesiones para declaraciones de impuestos federales.

Derechos simultáneos

Si heredó una propiedad (es decir, terrenos) junto con sus hermanos y otros, usted es dueño de derechos a la propiedad junto con los otros. La titularidad simultánea significa que sus derechos y los derechos de los otros ocurren al mismo tiempo. Sus derechos sobre la propiedad dependen del tipo de titularidad conjunta, y a menudo como fue adquirida. La titularidad conjunta simultánea de la propiedad en Washington podría ser de dos formas de tenencia: En común y conjunta con derecho de sobrevivencia. De esas dos formas de titularidad, solo la tenencia en común permite sus derechos a la propiedad que pasen bajo los términos de su testamento. Sin embargo, como se menciona abajo, la titularidad por tenencia en común puede ser una titularidad complicada para muchas de las partes, haciendo la tierra más difícil de mercadear y vender.

Tenencia en común: Una tenencia en común quiere decir que dos o más personas son dueños de una participación parcial en la titularidad de la misma propiedad. Esta es quizás la forma más común de titularidad de tierras heredadas de familias con más de un hijo. Por ejemplo, si los tres hijos heredan una propiedad de los padres "para que compartan y se repartan igual", cada uno de ellos es dueño de una tercera parte indivisible de los derechos de toda la propiedad, no de una parte específica y en tenencia en común. Cada copropietario tiene el derecho de usar y poseer toda la propiedad, pero ninguno puede excluir al otro copropietario.

Ninguno de los dueños en tenencia en común puede tomar alguna acción con respeto a toda la propiedad sin que los den permiso por escrito. Para vender, arrendar, regalar o hipotecar, se requiere que los tres estén de acuerdo. Sin un acuerdo estipulando algo diferente, todos en tenencia en común comparten igual los ingresos y rentas que produzca la propiedad. Por ejemplo, una escritura firmada por uno de los dueños no transfiere derechos de toda la

propiedad, solo su porcentaje de titularidad (y digamos otra vez, no será de una parte específica de la propiedad). El nuevo dueño es propietario junto con los otros en su tenencia. Así mismo, el arrendamiento que un solo dueño firme por toda la propiedad no procede, si es que los otros dueños no lo firmaron también.

Cualquiera con tenencia en común puede hacer una petición a la corte ordenando que divida la propiedad. La corte podría ordenar la división de la propiedad y dar a cada copropietario una parte proporcional por su derecho. Por otra parte, si la propiedad no se puede dividir fácilmente —como por lo regular es el caso con terrenos con varios atributos como cultivos, terrenos, agua, bosques y caminos— la corte puede ordenar la venta de toda la propiedad. El proceso de la venta se divide de acuerdo con el derecho que tenga cada copropietario.

Las acciones de titularidad en una tenencia en común pueden ser desiguales. Eso sucede cuando uno de los copropietarios muere y sus herederos heredan esos derechos.

Ejemplo: *Los hermanos, Ricardo y Jaime heredan una propiedad agrícola de su madre quien era la única propietaria. Cada uno es ellos es propietario del cincuenta por ciento de los derechos íntegros. Ricardo muere con testamento dejando su propiedad a sus cinco niños para que "compartan y se repartan igual" legando su parte a sus cinco niños por igual. Jaime todavía es dueño del cincuenta por ciento de derechos íntegros, pero ahora sus sobrinos son sus nuevos copropietarios también, cada uno con un diez por ciento de derechos íntegros de la propiedad.*

Luego muere Jaime, dejando sus derechos íntegros a sus dos hijos. Cada uno de sus hijos es dueño de un 25 por ciento de derechos íntegros, pero ahora hay siete copropietarios de la propiedad agrícola. Para poder vender, o arrendar toda la propiedad agrícola a otro agricultor (sin que hayan tenido otro acuerdo), los siete sobrinos deben de estar todos de acuerdo en vender. Los niños de Jaime no tienen autoridad mayor solo por ser propietarios de una parte mayor. Además, cualquiera de los sobrinos puede optar por vender su parte a quien quiera comprarla. Si cualquiera de los sobrinos muere, los derechos continuarán pasándose a sus herederos, y podría haber más copropietarios, ahora de diferentes generaciones.

El valor de un derecho íntegro del copropietario se incluye con su reporte de Impuestos sobre sucesiones y podría estar sujeto a impuestos estatales y federales. El valor de los derechos de la propiedad se mide por el valor razonable en el mercado multiplicado por su porcentaje de derechos, aun cuando se permita un descuento si hay más de unos cuantos dueños.

Tenencia conjunta con derecho de sobrevivencia: Dos o más personas pueden ser los propietarios en tenencia conjunta con derecho de sobrevivencia. Esto es común en cuentas bancarias, certificados de depósito y certificados de acciones, en particular cuando uno de los padres desea que esos derechos pasen fuera de juicio testamentario, o deseen tener su dinero —como en una cuenta bancaria— para que uno de los hijos tenga acceso para manejar de inmediato los asuntos posteriores a la muerte. Los bienes inmuebles pueden también ser propiedad conjunta con derecho de sobrevivencia. Para crear una tenencia conjunta con derecho a sobrevivencia, el documento de titularidad, —es decir, las escrituras— deben decir expresamente que la propiedad se tiene con derecho de sobrevivencia (el no tener dicho lenguaje simplemente crea una tenencia conjunta). Sin embargo, esto ya no es común fuera del matrimonio (vea abajo).

Cuando muera uno de los dueños en tenencia conjunta con el derecho de sobreviviente, toda la propiedad pasa automáticamente al o los sobrevivientes de la tenencia conjunta, y no pasa al testamento del dueño o por intestado.

Ejemplo: Laurencia *es una viuda con dos hijas, Carolina y Elizabeth. Laurencia está envejeciendo y le preocupa que se le está olvidando pagar sus cuentas. Laurencia va al banco con su hija más joven, Carolina, y convierte su cuenta a una cuenta conjunta con acreditación al sobreviviente, dándole así autoridad legal a Carolina para expedir cheques y hacer depósitos a su cuenta.*

El creador de una cuenta bancaria conjunta debe considerar sus otros deseos en cuanto a la distribución de otras propiedades. Continúa el ejemplo anterior:

Laurencia heredó de su padre dos propiedades agrícolas separadas, y ella puso en su testamento que una propiedad fuese para Carolina y la otra para Elizabeth. El arrendatario de Laurencia le hizo una buena oferta para comprar la propiedad agrícola asignada para Elizabeth, y decide venderla. Luego deposita el dinero de la venta en la cuenta bancaria

conjunta. Cuando Laurencia muere, Carolina se convierte en propietaria única del dinero de la venta, y también hereda la otra propiedad agrícola por testamento. Pueda que Carolina no tenga la obligación legal de compartir el dinero con Elizabeth. La situación podría desplegarse en litigio entre Carolina y Elizabeth, lo que probablemente no era lo que Laurencia quería.

Conclusión

Como puede ver, la forma en que es dueño de su propiedad afecta el derecho de uso, manejo, venta o dirige su distribución después de su muerte. La sobrevivencia automática toma precedencia sobre lo que está en su testamento, y un plan de patrimonio creado cuidadosamente puede ser derrotado si falla en considerar como están las escrituras de su propiedad cuando toma ciertas decisiones para su disposición. Puede haber ocasiones en el proceso de planeación que sea recomendable cambiar la forma de titularidad para alcanzar las metas de la planificación de transferencia de la propiedad agrícola. Su abogado podrá determinar cómo esta escriturada su propiedad al ver las escrituras o saber cómo y cuando las heredó. No es necesario ir a la oficina del abogado con las escrituras en mano. Por lo general es suficiente con informarle en que condado *piensa* usted que está registrada la propiedad y él o ella harán lo demás. Esperemos que su abogado atienda a la sabiduría del Dr. Neil Harl de la Universidad del Estado de Iowa, que advierte, en los muchos tomos de aplicación de ley agrícola: Nunca debe creer en la palabra de los clientes cuando dicen que los terrenos agrícolas están solo a su nombre.

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Hoja de trabajo 2.1

Evaluando los recursos de la propiedad agrícola

Al principio de este libro de trabajo, usted recopiló información para ver lo que quiere que suceda con la propiedad agrícola en el futuro. Es importante ahora ver los recursos naturales y la infraestructura que tiene a su disposición en su propiedad agrícola. Use esta hoja de trabajo para evaluar la condición general de los recursos, incluyendo el estado en que están los edificios, la infraestructura local de apoyo, y el potencial de expansión y/o desarrollo de mercados nuevos.

Parte I: Recursos naturales

Recurso	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Disponibilidad de agua (física)			
Derechos de agua (legal)			
Suelo –calidad			
Terrenos de pastura disponibles ahora			
Terrenos de cultivo disponibles ahora			
Calidad de productos madereros			
Hábitat de vida silvestre			
Control de erosión			
Otro:			
Otro:			
Otro:			
Otro:			
Otro:			

Notas:

Parte II: Edificios en la propiedad agrícola y la infraestructura

Edificio 1:	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Condición actual			
Capacidad			
Plano/diseño			
Edificio 2:	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Condición actual			
Capacidad			
Plano/diseño			
Edificio 3:	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Condición actual			
Capacidad			
Plano/diseño			
Edificio 4:	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Condición actual			
Capacidad			
Plano/diseño			
Cercas			
Almacenamiento de combustible			
Almacenamiento de materias			
Almacenamiento de cosecha			
Otro:			

Notas:

Parte III: Infraestructura local y comunitaria

Tome su tiempo para pensar sobre la comunidad donde está ubicada su propiedad agrícola. Tiene los elementos necesarios para apoyar el tipo de uso que usted ambiciona para su terreno, o el tipo de empresa que le gustaría que opere en su terreno. Su evaluación de servicios locales y de apoyo es importante para identificar los huecos que con atención comunitaria pudieran mejorar.

Recurso	Deficiente	Adecuado	Fuerte
Disponibilidad de suministros agrícolas			
Servicios de reparación			
Disponibilidad de financiamiento			
Disponibilidad de apoyo a negocios (capacitación en impuestos, etc.)			
Mercado competitivo para arrendar			
Disponibilidad de procesadoras			
Mercado laboral competitivo			
Sistema de caminos			
Reglamentos locales de zonas			
El gobierno del condado y municipal apoyan la agricultura			
Apoyo comunitario a la agricultura			
Mercado local de productos agrícolas			
Presión urbana			
Desarrollo económico del condado			
Disponibilidad de servicios de salud			
Mercado de productos madereros			

Notas:

Parte IV: Estado de cuenta de los bienes del patrimonio neto agrícola.

Use esta hoja de trabajo para evaluar el patrimonio neto de la propiedad agrícola. Más adelante hay hojas de trabajo para ayudarle a calcular el valor en general de su caudal. Complete abajo la información que se pide en los paréntesis: (No todo aplicará para todas las situaciones u operaciones.)

Valores activos de la propiedad agrícola	Costo base	Mercado Valor	Deudas de la propiedad agrícola	Mercado Valor
Cuenta de cheques			Cuentas por pagar	
Cultivos en mano para venta o			Impuestos a pagar	
Inversión para crecimiento de cultivos			Pagarés y líneas de crédito (O)	
Material comercial en mano para			Intereses ganados - corto (P)	
Gastos pre-pagados (D)				
Ganado mercado (E)			Interés ganado - fijo (P)	
Materiales en mano (F)				
Cuentas por cobrar (G)			Otras responsabilidades	
Otros bienes actuales			1	
Total valores activos actualmente			Total de responsabilidades	
Distribuciones de cooperativa sin pagar (H)			Pagarés y contratos, residuales	
Ganado reproductor (I)				
Maquinaria y equipo				
Edificios y mejoras (K)				
Terrenos agrícolas (L)				
Terrenos forestales(L.1)				
Madera para venta (L.2)				
Madera para pre-venta (L.3)				
Otros bienes fijos			Total de deudas fijas	
Total de valores activos fijos				
a. Total de valores activos de la propiedad agrícola			b. Total de deudas de la propiedadagrícola	
			Valoresactivosactual(mercado) Deudas actuales =_____Ratio	
c. Patrimonio neto (a - b)				
			Activosactuales (mercado) Deudas actuales =_____Índice de deuda	

Parte IV: Documentos de apoyo

Cuadro A: Cultivos en mano para venta o para alimentar				
Descripción	Unidad	Precio por unidad	Cantidad	Valor
			Total	

Cuadro B: Inversión para crecimiento de cultivos			
Descripción	Acres	$ p/acre	Valor
		Total	

Cuadro C: Material comercial en mano para alimentación				
Descripción	Unidad	Precio por unidad	Cantidad	Valor
			Total	

Cuadro D. Gastos pre-pagados				
Descripción	Unidad	Precio por unidad	Cantidad	Valor
			Total	

Parte IV: Cuadros de apoyo (cont.)

Cuadro E: Ganado mercado				
Descripción	Cuántas	Preso promedio	Precio por cabeza	Valor

Cuadro F: Materiales en mano				
Descripción	Unidad	Precio por unidad	Cantidad	Valor
			Total	

Cuadro G. Cuentas por cobrar		Cuadro H. Sin pagar distribución de cooperativa	
Descripción	Valor	Procedencia	Valor
Total		Total	

Cuadro I. Reproducción de ganado				
Descripción	Cuántos	Peso promedio	Precio por cabeza	Valor
			Total	

Parte IV: Cuadros de apoyo (cont.)

Cuadro J: Maquinaria y equipo						
Descripción	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) Deprecia-ción	(d) Base costo de venta	(a+b-c-d) Nuevo costo Base	Valor de mercado actual
					Total	

Cuadro K: Edificios y mejoras						
Descripción	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) De precia-ción	(d) Base costo de venta	(a+b-c-d) Nuevo costo Base	Valor de mercado actual
					Total	

Cuadro L: Terreno						
Descripción y número de acres	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) Base de costo de terreno vendido	(d) Base costo de venta	(a+b-c) Costo de bases nuevo	Valor de mercado actual
					Total	

Parte IV: Cuadros de apoyo (cont.)

Cuadro L.1: Terrenos						
Descripción y número de acres	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) Base de costo de terreno vendido	(d) Base costo de venta	(a+b-c) Costo de bases nuevo	Valor de mercado actual
					Total	

Cuadro L.2: Maderos para mercadear						
Descripción y número de acres	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) Base de costo de terreno vendido	(d) Base costo de venta	(a+b-c) Costo de bases nuevo	Valor de mercado actual
					Total	

Cuadro L.3: Maderos antes de mercadear						
Descripción y número de acres	(a) Base de costo previo	(b) Costo de compra/ intercambio	(c) Base de costo de terreno vendido	(d) Base costo de venta	(a+b-c) Costo de bases nuevo	Valor de mercado actual
					Total	

Parte IV: Cuadros de apoyo (cont.)

Cuadro M: Dinero en efectivo en mano, saldo de cuenta de cheques, de ahorros, acciones y certificados			
Descripción	Banco / Institución	Número	Valor
Dinero de la operación agrícola			
Cuenta de cheques			
Cuenta de cheques			
Cuenta de ahorros			
Acciones de la operación agrícola			
Certificados de la operación agrícola			
		Total	

Cuadro N: Cuentas por pagar de la operación agrícola	
Descripción	Valor
Total	

Cuadro O: Pagarés y líneas de crédito actuales			
Descripción / propósito	Institución	Saldo a deber	Interés acumulado
		Total	

Cuadro P: Notas y contratos fijos						
Descripción	Tasa de interés	Fecha de vencimiento	Saldo a deber	Ven-cimiento en 12 meses	Residual	Interés acumulado
		Total				

Parte V: Evaluación administrativa (Recursos humanos)

Esta hoja de trabajo puede ciertamente presentar retos a su objetividad, en particular cuando concierne a miembros de la familia. Por favor haga copias para varias personas, en especial si está considerando asuntos de sucesión del negocio. Esta hoja es también útil para decidir quién está mejor capacitado para manejar tareas importantes como la administración de la propiedad agrícola, la entidad, etc. Haga copias completas, y hablen de los pasos a tomar para mejorar áreas difíciles.

Habilidad / aptitudes	Comentario
Administración de producción	
Administración financiera	
Administración de mercadeo	
Administración de personal / trabajadores	
Organización	
Calendarios	
Creatividad	
Innovación	
Habilidad para la toma de decisiones	
Habilidad para escuchar	
Habilidad para pensar / lógica	
Ética de trabajo	
Otro:	
Otro:	
Otro:	
Otro:	

Notas:

Notas

Sección tres:

Los instrumentos para transferencia de la propiedad agrícola

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Las transacciones de transferencia de propiedad agrícola

En la Sección uno de este libro de trabajo, enfatizamos la importancia de explorar los valores centrales y el desarrollar una visión a largo plazo sobre la relación de la familia con la propiedad agrícola. También, en esa sección hablamos de los riesgos que conlleva esa visión: Defunción, discapacidad, divorcio, desastre y desacuerdo (las «Des»). Si considera los dos conceptos juntos, eso demostrará cómo funcionan las herramientas para la transferencia.

Considere su vida en forma cronológica, e identifique dos puntos: El «aquí y ahora y el allá y entonces». Si ya dio los pasos que se recomiendan en este libro de trabajo, ya pudiera haber identificado ambos puntos en su mente. Ahora, imagínese que entre esos dos puntos surge una o más de las «Cinco Des», y que es lo que sucedería a su visión cuando una de esas cosas pasa. El desarrollo y ejecución de la planificación patrimonial y la transferencia de la propiedad agrícola, es lo que los abogados y otros consultores disponen se procure hacer para enfrentarse a las Des, los retos al futuro que usted se imagina. Ya que tales sucesos son previsibles, los acuerdos legales son para mantener su riqueza y su propiedad agrícola bastante intacta cuando le visite un suceso de riesgo de las Des.

Cuando se trata de acuerdos de transferencia de la propiedad agrícola, ayuda el considerar que esta transfiriendo tres derechos de un valor activo. Ingresos, administración, y el control de capital contable (titularidad). El acuerdo que crea con la persona o personas a quien esta transfiriendo los valores activos —digamos una propiedad agrícola— gobernará los derechos de esas tres cosas.

Por ejemplo, cuando usted transfiere terrenos, usted transfiere el derecho de devengar ingresos. Si lo vende sin reservas o lo regala, renunciará completamente a su derecho de devengar ingresos de ahí. Si crea un contrato de arrendamiento con un agricultor para que use la propiedad, usted puede retener ingresos de la propiedad en forma de renta, mientras que el agricultor obtiene a cambio los beneficios de la venta de sus cultivos. Con un arrendamiento, también puede asignar la administración mientras retiene el control de la plusvalía.

Como se indicó en esta sección, hay varios instrumentos legales —testamentos, fideicomisos, sociedades, compañías con responsabilidad limitada, arrendamientos— que pueden transferir derechos a los valores activos. Con algunos instrumentos como los testamentos y fideicomisos, una generación puede decidir qué se va hacer con los valores activos, sin el consentimiento (o sin contribución) de los herederos y esa generación simplemente vive con el resultado.

P. ej., cuando transfiere terrenos en su testamento, a menudo transfiere los derechos a ingresos, administración y capital a varias de las personas en partes iguales. Sin embargo, los derechos a ingresos y de administración, que legalmente se definen como derechos iguales, son no obstante ambiguos entre los nuevos dueños. Tres personas podrían tener el derecho de administrar la propiedad, pero ¿Y si no están de acuerdo? Todos tienen el derecho a ingresos, pero ¿Van a estar todos de acuerdo (y contribuir igual) a la producción de ese ingreso?

A menudo para mantener una propiedad agrícola disponible para uso agrícola, debe haber una serie de instrucciones, es decir en el fideicomiso o por acuerdo entre los dueños y los usuarios que definen administración, ingresos y el derecho a capital contable de la propiedad. Algunas veces esto puede ser un arrendamiento, otras una entidad de negocios como Sociedad de Responsabilidad Limitada [Limited Liability Company (LLC)], en que el acuerdo de operación define claramente los derechos de todos los dueños a los ingresos, administración y capital contable.

Ayuda recordar que no importa la diferencia del régimen de impuestos, administración y requisitos para reportar sobre las diferentes entidades de negocios, todos son en esencia un contrato entre los dueños que describen –a

menudo con mucho detalle–los derechos de todos los dueños a los ingresos, la administración, y el capital contable de la propiedad que le pertenece a la entidad. El acuerdo también dice la reacción u opciones en caso de que ocurra un acontecimiento de riesgo. Se debe tener cuidado para asegurar que sus consultores entiendan completamente lo que usted desea, sus valores y riesgos.

En resumen, para asegurar que su visión del futuro de su propiedad agrícola sea como un activo de trabajo, necesitará formar un acuerdo con aquellos en quien usted confía ese futuro. Como señalamos anteriormente en este libro de trabajo, es un proceso para tener los acuerdos y los procesos para monitorear continuamente, y cambiarlos si es necesario. Es una serie de transacciones que ocurren en un marco de trabajo flexible que refleja su visión por el futuro.

Documentos básicos para planificación patrimonial: Testamentos, fideicomisos y regalos

La mayoría de las familias transferirán sus bienes a través de plan de patrimonio. Un plan de patrimonio es un paquete de documentos que identifica claramente quien —y a menudo bajo qué condiciones— será el sucesor que heredará la propiedad. A menudo, ciertas transacciones ocurrirán que pueden ser referidas como «planificación patrimonial» en forma de regalo o ventas planeadas u otras transferencias en los derechos de propiedad. La siguiente narrativa es una conversación del tipo de documentos y transacciones que se han mencionado.

El testamento

A menudo a ese documento se le dice «a última voluntad y testamento», ese documento se ejecuta de acuerdo a requerimientos legales específicos que dirige la distribución de sus bienes. La meta de ese tipo de documento es el expresar claramente la intención de la persona que lo hace o dirige su preparación y ejecución, de acuerdo a los requerimientos de la ley estatal con el fin de que después de su muerte cualquiera que no esté de acuerdo con las decisiones de distribución tengan mayor dificultad para tratar de deshacerlas.

Para crear un testamento usted tiene que estar lo suficientemente bien de sus facultades mentales como para saber la clase y lo que forma su caudal sucesorio y poder formular un plan de distribución. Un testamento tiene que estar firmado por usted «el testador» y por dos testigos facultados y desinteresados. Esos testigos deben tener por lo menos 18 años cumplidos de edad y no deben beneficiarse directa o indirectamente bajo los términos de su testamento, y tienen que firmar juntos con usted ante la presencia de un oficial autorizado para tomar juramento bajo la ley del estado, por lo general es un notario público.

Para cambiar los términos de su testamento, cualquier enmienda o cambio —conocido como codicilo— tendrá que hacerse con la misma formalidad requerida para un testamento. Las modificaciones manuscritas que se hagan a un testamento no tienen efecto, en ausencia de ciertas formalidades legales. Usted puede revocar su testamento al ejecutar un testamento nuevo y declarar que esta revocando cualquier testamento anterior.

Cuando muere sin testamento

A menudo escuchará que «no hay plan para el caudal sucesorio», lo que en realidad no existe. Si no tiene un testamento tramitado correctamente —por consiguiente sin validez— el Código Revisado de Washington tiene un plan para distribuir su propiedad agrícola y valores activos del negocio. La forma en que se distribuye lo intestado bajo la ley del Estado cubre ejemplos extensos en base a quien está o no estaba vivo al momento de su muerte. Es suficiente decir, si planea mantener los derechos de la tierra en familia, o pasar un negocio agrícola dentro de la familia o alguien más, la difusión de la titularidad de sucesión del intestado en valores activos de la propiedad agrícola, hace muy probable que su propiedad agrícola no pase intacta.

¿Puede desheredar a su familia en su testamento?

Cuando el cónyuge sobreviviente no está contento con la propiedad que se le dio en un testamento, en algunos estados el cónyuge puede optar por actuar en contra del testamento y tomar la cantidad estatutaria. La mayoría de los Estados establecen que el cónyuge sobreviviente puede seleccionar el recibir una parte del total neto de los bienes si no hay dependientes lineales del difunto. Ese no es el caso en Washington, donde un cónyuge tiene únicamente un derecho limitado para impugnar ante la corte pidiendo otorgue la propiedad del cónyuge fallecido.

En Washington, hay una cláusula que protege los hijos desheredados cuando simplemente los dejaron fuera del testamento. Se aconseja decir claramente que la intención de uno fue el desheredar al cónyuge o hijo para evitar pleitos. La forma como Washington trata esto hace mucho más difícil que los hijos peleen el testamento. Los asuntos del testamento concernientes a una influencia indebida, fraude, o un trámite incorrecto serían desafíos, si se apoyan con hechos.

¿Qué pasará a mi caudal sucesorio cuando muera?
El proceso para juicio testamentario es el proceso legal para asentar validez al testamento y distribuir sus bienes de acuerdo al mismo. La persona nombrada en el testamento como albacea del testamento estará encargada del proceso del juicio testamentario. El proceso puede durar mucho, ser costo y por lo regular dura varios meses. Con la supervisión del secretario del Condado, del tribunal o de juicios testamentarios, la albacea tiene que identificar y hacer inventario de la propiedad del difunto, tener la propiedad evaluada, pagar todas las deudas, impuestos y finalmente distribuir lo que quede de los bienes como se dice en el testamento. Si usted muere intestado (sin testamento), el mismo proceso ocurrirá excepto que, la corte asignará un administrador que escoja para ejecutar el proceso del juicio testamentario y lo que quede de los bienes será distribuido de acuerdo con la ley del estado en vez de lo que diga el testamento.

El juicio testamentario es un proceso público y las actas están disponibles en archivos públicos. La propiedad es a menudo detenida en el proceso por varios meses o algunas veces años y no estará disponible a los herederos. Por esas razones, muchas personas tratan de evitar procesos sucesorios extensos. Como se mencionó anteriormente, la propiedad en fideicomiso vitalicio, cuentas bancarias mancomunadas o pagaderas cuando muere, bienes raíces mantenidas en tenencia conjunta, y seguro de vida no están sujetos a un juicio testamentario. Sin embargo, se recomienda que tome el tiempo para entender como esas alternativas podrían o no ajustarse, al buscar la asesoría legal de un profesional. Por ejemplo, algunas veces el juicio testamentario podría ser necesario para obtener bienes inmuebles a nombre de los sucesores apropiados.

Fideicomisos
Un fideicomiso es una entidad legal que separa la administración de la propiedad con el disfrute de la propiedad. El fundador del fideicomiso (es decir, el otorgante o «quien hace el fideicomiso») es el creador del fideicomiso, y podría también ser el fiduciario que lo administra y el beneficiario que lo disfruta, como lo es en forma general con un fideicomiso vitalicio revocable (es decir, creado por un fundador viviente). Todo depende de cómo se crea el fideicomiso.

El fundador del fideicomiso transfiere el título de sus bienes (o «sus» valores activos si es que es fideicomiso conjunto mancomunado) en el nombre del fideicomiso, un proceso llamado «financiación» del fideicomiso. Esta propiedad, que se mantiene en fideicomiso, se llama corpus, capital, o el fideicomiso del caudal sucesorio. Un fideicomiso es un paquete de documentos que detalla los términos del fideicomiso. El instrumento nombra un fiduciario para manejar la propiedad del fideicomiso y a veces a un fiduciario suplementario. También nombra los beneficios que recibirán la utilidad del fideicomiso durante la vida del fideicomiso y los beneficiarios que reciban el corpus cuando se disuelva el fideicomiso.

Las razones para establecer un fideicomiso incluyen: Para evitar o reducir costos del juicio testamentario, para cuidarse contra pleitos de testamento, privacidad en transferencia de propiedad, proteger valores de los riesgos asociados con beneficiarios, permite que alguien más maneje su propiedad cuando ya no desee o en caso de que ya no pueda hacerlo, permite a alguien más manejar la propiedad de menores, y en algunos casos evitar Impuestos sobre sucesiones. Las opciones en los fideicomisos hoy en día solo se limitan por la creatividad del fundador del fideicomiso y puede servir muchos propósitos dependiendo de los términos. A continuación podrá ver varios ejemplos de los fideicomisos más comunes.

Fideicomiso revocable
Un fideicomiso vitalicio revocable lo crea el fundador del fideicomiso durante su vida para su beneficio. El fundador del fideicomiso retine el poder de revocar el fideicomiso en cualquier punto de su vida. Solo a la muerte del fundador del fideicomiso, el fideicomiso se convierte en permanente (irrevocable).

A un fideicomiso vitalicio revocable algunas veces se le denomina el sustituto de un testamento porque el propósito principal es el evitar un juicio testamentario de valores activos del fideicomiso. El juicio testamentario se evita porque los bienes no pertenecen al difunto, el fideicomiso es el dueño —aún cuando el difunto pudiera haber sido ambos el fiduciario y el beneficiario. Esos fideicomisos son útiles en particular cuando se tiene propiedad en varios estados que pudieran requerir un juicio testamentario en cada estado. Aun cuando el

juicio testamentario se evite, el fideicomiso cuesta más crearlo que un testamento porque es más complicado en crearlo y los costos asociados con los cambios de las escrituras de los bienes. Además es una opción para evitar un juicio testamentario, el fideicomiso es menos susceptible para pelear que un testamento, porque la ley de fideicomisos de una parte diferente de nuestra herencia legal (ley de equidad) y por lo general el fideicomiso ha estado en existencia por tiempo anterior a la muerte. La corte acepta el hecho que el fundador del fideicomiso pudo haber cambiado los términos del fideicomiso durante el transcurso de su vida como prueba de que el fideicomiso se designó para alcanzar el propósito expresado.

Debido a que el fundador del fideicomiso retiene el control de los bienes durante su vida (el fundador del fideicomiso retiene el poder de revocar el fideicomiso y hacer que se devuelva), la propiedad sigue siendo parte del caudal sucesorio gravable. El fideicomiso vitalicio revocable no es útil para reducir el valor del caudal sucesorio para propósitos de planificación de impuestos de fideicomiso, excepto para permitir a los cónyuges dividir sus bienes para mantener separado el valor de su caudal sucesorio bajo la exclusión que aplica (es decir, excepción de impuestos por muerte). Washington actualmente tiene $2 millones de dólares como excepción por persona, mientras que en el 2014, la excepción federal tiene una base de $5 340 000 por persona, así es que la planificación se requiere para preservar y utilizar la excepción de cada cónyuge en una comunidad marital.

El fideicomiso vitalicio revocable y el «Testamento aclaratorio» deben usarse en forma conjunta. Ya que un testamento dice al tribunal como disponer de sus bienes al morir, esta clausula actuará para «verter» todo y distribuir la propiedad aun estando las escrituras a su nombre se «vierten» al fideicomiso, normalmente para aprovechar la excepción del impuesto cuando sea el primer cónyuge que muera. También podría nombrar tutores legales para los niños menores de edad. Además, Poder notarial por tiempo indefinido para decisiones financieras y varios documentos legales para atención médica deben incluirse para completar el plan similar al plan testamentario.

Fideicomiso revocable

Un fideicomiso irrevocable intervivos es un fideicomiso creado durante la vida y generalmente no puede terminarse o cambiarse por el creador después de haberlo creado. Si se crea y maneja correctamente esos fideicomisos pueden reducir el valor del caudal sucesorio gravable. La propiedad no se incluirá en el valor del caudal sucesorio del fundador del fideicomiso solo si el fundador del fideicomiso ha cortado su «titularidad y control» de la propiedad. Es imperativo el evitar inclusión de impuestos en el caudal sucesorio del fundador del fideicomiso que el fundador del fideicomiso no retiene ningún derecho de ingresos o posesiones del fideicomiso; tiene que beneficiar a otros. Además, el fundador del fideicomiso no puede retener el poder de cambiar derechos o la condición de transferir la propiedad o la propiedad será incluida en el caudal sucesorio del fundador del fideicomiso. Un uso común de un fideicomiso irrevocable es para poseer pólizas de seguro de vida fuera del fideicomiso gravable. La mayoría de las personas no saben que las utilidades del seguro de vida son normalmente parte de su fideicomiso gravable. No son parte de ingresos gravables de la persona recibiendo las utilidades a la muerte, pero son parte del caudal sucesorio gravable del difunto.

La transferencia de propiedad a un fideicomiso irrevocable se considera un regalo a los beneficiarios y la transferencia podría estar sujeta a impuestos por regalos. Las cantidades anuales mayores que la excepción anual de regalos transferidos al fideicomiso estarán sujetas a impuestos sobre regalos. Bajo la ley actual, puede transferir hasta $5 millones 340 mil (sujeto al ajuste anual por inflación) a su fideicomiso sin tener que pagar impuestos sobre regalos; sin embargo, la transferencia reducirá el crédito unificado y aumentará la cantidad de su caudal sucesorio que estará sujeto a impuestos sobre regalos cuando muera. Para caudales hereditarios muy grandes, sería muy valioso el hacer la elección para que la plusvalía de esa propiedad sea en el fideicomiso en vez del caudal sucesorio. Ya que el fundador del fideicomiso debe renunciar a la propiedad, los beneficiarios deben tener actualmente derechos en la propiedad en fideicomiso.-

Hay otros tipos de fideicomisos como fideicomisos testamentarios o fideicomisos aclaratorios que se establecen en testamento. Un fideicomiso con restricción de gastos protege los valores activos que podrían ser gastados imprudentemente por los beneficiarios, al limitar los derechos del beneficiario

a vender o gastar las posesiones o capital del fideicomiso. Un fideicomiso con derechos limitados provee al cónyuge sobreviviente ingresos durante el tiempo que viva. Fideicomiso de donación del saldo de los activos permite al fundador del fideicomiso que contribuya su propiedad a beneficencia y recibir ingresos de la propiedad mientras viva. Fideicomiso para necesidades especiales puede proteger a una persona discapacitada o anciana elegibilidad para ingresos suplementarios del seguro social, Medicaid, o ciertos programas de beneficios para Veteranos.

Consecuencias de crear un fideicomiso incluye capacidades administrativas, ventajas y desventajas sobre impuestos, y revocación variarán bastante dependiendo de circunstancias específicas. Para mayor información, consulte con su abogado.

Otros fideicomisos son el *Fideicomiso de donación del saldo de los activos;* esos permiten que el fundador del fideicomiso contribuya su propiedad a una organización caritativa calificada y entonces recibir el ingreso de la propiedad mientras viva, y a su muerte reciben sus bienes. El *Fideicomiso para necesidades especiales puede proteger a una persona discapacitada o anciana para elegibilidad para ingresos suplementarios del seguro social, Medicaid, o ciertos programas de beneficios para Veteranos.*

Regalos

El regalar valores activos a la siguiente generación antes de su muerte puede ser útil para reducir el tamaño de un caudal sucesorio gravable o para pasar valores activos agrícolas a un sucesor de la propiedad agrícola. Hay varios asuntos de impuestos y otros para estar consientes cuando consideren la transferencia de valores activos como regalo.

Un regalo de propiedad se hace solo cuando usted (el donador) muestra la intención de dar la propiedad y existe un recibo actual o implícito, del regalo por parte del que lo recibe (el donatario). Si el tipo de propiedad no se puede en sí mover o dar posesión al beneficiario, debe haber algo que se le llama entrega implícita. Entrega implícita es alguna acción o transferencia que le da al beneficiario el poder para controlar lo recibido. Por consiguiente, una promesa para hacer el regalo, como en "todo este equipo agrícola será tuyo algún día", no satisface los requerimientos para un regalo. Usted sigue siendo el dueño del equipo agrícola, y formará parte de su caudal sucesorio si es que usted no dispone del caudal de otra forma, antes de morir.

Los regalos deben darse sin ninguna restricción y no podrá tomarlos cuando usted los pida. En otras palabras, tiene que estar listo para desprenderse completamente de su propiedad y de todo beneficio de ella (es decir, uso, ingresos, etc.). Por ejemplo, el papá da al hijo sus implementos agrícolas pero, continúa usando los implementos agrícolas. Eso podría estar bien pero, el papá usa los implementos con el permiso del hijo. Para eliminar cualquier cuestión en el futuro por parte de los otros herederos, o las autoridades de impuestos, etc., el papá debe hacer una lista de los implementos agrícolas y la cantidad que vale cada uno y anexarlo a un escrito que claramente exprese su intención de regalar los implementos sin ningún hilo que jalar después. El hijo debe firmar el documento para indicar que él esta consiente del regalo, demostrado así el recibo implícito de esos bienes.

A menudo los padres regalan terrenos a sus hijos. Esos regalos tienen consecuencias de impuestos (vea abajo), pero de otra forma es una forma efectiva de transferencia de bienes inmuebles. Después de que hayan regalado los terrenos, no tendrán derecho de recibir renta de la propiedad, y tendrán que estar seguros de tener otros recursos para ingresos para avanzados los años. Los padres algunas veces encuentran que el regalar terrenos les da tranquilidad y satisfacción al darles las escrituras y ser testigos de la gratitud del beneficiario. Sin embargo, aún cuando esto pueda contar como un regalo, el beneficiario debe registrar las escrituras de inmediato para asegurarse que cambian las escrituras de la propiedad a su nombre.

Repercusiones de impuestos sobre regalos

El regalar una propiedad no ocurre sin la repercusión de impuestos. Primero, puede planear el regalar una propiedad bajo la exclusión federal anual de impuestos sobre regalos. En el 2014, la cantidad anual de exclusión es $14 000. Eso quiere decir que cualquier donador puede hacer un regalo de $14 000 a un solo beneficiario sin tener que registrar un reporte de impuestos sobre regalos, y sin deducirlo de su crédito unificado vitalicio (la cantidad de su caudal sucesorio que se excluye de impuestos de sucesión) $5 340 000. Los esposos pueden combinar su exclusión anual y dar a cualquier beneficiario un regalo anual libre de impuestos por $28 000. Los regalos se pueden hacer de esa cantidad a cuantas

personas quiera. Los regalos por pagos médicos y educacionales son exentos de impuestos.

Los regalos de cualquier cantidad se excluyen del ingreso bruto del beneficiario, para el propósito de impuestos. Sin embargo, si el beneficiario decide vender lo regalado entonces podría haber impuestos por ganancias de capital. Cuando el donador regala algo al donatario, el donatario recibe la base en esa propiedad. Por lo general, «base» es el costo de compra de la propiedad mas el costo de mejoras, menos depreciación acumulativa. Si el donatario vende la propiedad regalada, el donatario pagará las ganancias de capital que es la diferencia entre el precio de venta y la base. (Si un heredero recibe un bien por testamento o de un fideicomiso vitalicio revocable en vez de durante la vida del donador, ellos recibirán una "base ascendente" que es igual al valor razonable en el mercado en el tiempo cuando ocurrió la muerte.) Las ganancias de capital es un asunto para el donatario, y cuando ofrece un regalo usted podría alertarlos de la opción de recibir el regalo ahora con la base acumulada, o esperar a recibir el regalo cuando muera (mientras tanto tendrían el riesgo de que usted venda o la regale a otros).

Muchas familias han regalado derechos parciales de los terrenos con escrituras a sus hijos, donde las transferencia de escrituras, por ejemplo el 1/64 de derechos a la propiedad. Sería mejor evitar los regalos así ya que crea co-tenencias en la tierra que puede ser difícil de desenredar después. Una alternativa para las familias en poner la tierra en un entidad como la Sociedad de Responsabilidad Limitada [es decir, LLC], entonces regalar derechos a la compañía que incurren en exclusión anual. Los derechos en el bien inmueble, mientras no está libre del asunto de la acumulación de base, son no obstante regidos por el acuerdo de operaciones de la Sociedad de Responsabilidad Limitada [es decir, LLC], que otorga opciones para asegurarse que la tierra puede ser controlada por el dueño de la entidad y quedarse en la familia y disponible para uso agrícola.

Impuestos federales sobre caudal sucesorio y regalos: Actualización para el 2014

Una preocupación en la planificación de transferencia de la propiedad agrícola ha sido por muchos años los impuestos federales sobre sucesiones. Desde el 2001, los impuestos federales por sucesión han tenido una fecha de vencimiento, y en algún punto en el futuro, la excepción actual relativamente alta para caudales hereditarios y regalos reverterá a una excepción relativamente baja, potencialmente exponiendo su caudal sucesorio a impuestos. Al mero cierre del 2012, el Congreso pasó la Ley Estadounidense de Alivio Tributario que estableció impuestos sobre sucesiones y que por primera vez en más de una década no tuvo fecha de vencimiento. Sin embargo, muchos le dicen la nueva ley «permanente», que está no obstante sujeta a cambio, si es que el Congreso así lo decide.

Lo básico de imposición tributaria sobre el caudal sucesorio y los regalos es: La totalidad de sus bienes está sujeto a imposición tributaria cuando muere, a menos que tal disposición califique como una deducción a la imposición tributaria (es decir, usted lo transfiere a su cónyuge), o el total de su caudal sucesorio es menor de la cantidad tope, conocida como *excepción tributaria sobre caudal sucesorios*. No se paga cuando no alcanza el tope pero, cualquier cantidad que se pase se pagan impuestos sobre la base de porcentaje calculado de acuerdo con el tamaño de su caudal sucesorio (su escala tributaria").

De la misma manera, los regalos hechos en el transcurso de su vida también están sujetos a imposición tributaria, pero el donatario no paga impuestos mientras que los regalos durante su vida no excedan cierto límite. Ese límite vitalicio *la excepción a los impuestos sobre regalos*, y es la misma cantidad que la excepción de impuestos sobre sucesiones. De hecho, esto es una excepción unificada: cada dólar que usa en su excepción vitalicia por regalos se deduce a la hora de su muerte la excepción de impuestos sobre sucesiones, cada persona tiene también una exclusión anual, por lo que le puede dar regalos en un solo año con un total que sea menor de cierta cantidad sin que se reste de su excepción vitalicia (vea más adelante las cantidades). Para regalos anuales con un total mayor que la cantidad, se le requiere al donador que haga una declaración de impuestos sobre regalos correspondientes a ese año, alertando al Servicio Interno de Rentas [IRS] que se debe deducir algo bajo su excepción de impuestos sobre sucesiones.

Descripción breve de los impuestos sobre caudal sucesorio y regalos

Lo siguiente es un breve resumen de los componentes clave de la ley a partir del 2014. Las cantidades están programadas a subir con la inflación en el transcurso de los años, a menos que el
Congreso cambie la ley otra vez.

1) El valor del caudal sucesorio de $5 340 000 o menor, se excluye de impuestos sobre sucesiones. Si el valor de su caudal sucesorio es menos de $5 340 000 su caudal sucesorio no deberá impuestos federales.

2) Los caudales hereditarios con un valor mayor a los $5 340 000 pagarán el 40%, la tarifa más alta. El 40% solo aplica a la cantidad del caudal sucesorio que sobrepase los $5 340 000. Por ejemplo, si su caudal sucesorio vale $6 340 000 el impuesto sobre sucesiones será calculado solo en $1 000 000 de esa cantidad.

3) Usando el reglamento «portabilidad de exclusión» a las parejas casadas se les permite excluir hasta $10 680 000 de sus impuestos sobre sucesiones. Bajo este reglamento, cada cónyuge puede excluir hasta $5 340 000. Si el primer cónyuge no usa toda su exclusión, el cónyuge sobreviviente puede sumar lo que quede a su caudal sucesorio. No ocurre en forma automática: El cónyuge sobreviviente tiene que declararlo usando el formulario 706 para capturar esa «portabilidad».

4) La excepción vitalicia sobre regalos es $5 340 000 que está unida a la excepción a los impuestos sobre sucesiones. Cualquier regalo que se haga su vida y se pase la exclusión anual sobre regalos ($14 000), se deduce de su excepción impuestos sobre sucesiones. Por lo cual, si regaló $1 000 000 en el 2014, lo que le queda de excepción de impuestos sobre el caudal sucesorio y regalos será entonces $4 264 000 ($1 000 000 - $14 000 = $986 000; $5 340 000 -$986 000 = $4 354 000).

5) Las personas que distribuyan bienes a una generación más allá de la de sus hijos (es decir, directamente a sus nietos) estarán exentos de impuestos tributarios por salto de generación [es decir GST] si la transferencia es menos de $5 340 000. La tasa de impuesto máxima en cantidades que excedan los $5 340 000 es el 40%.

6) La plusvalía de la propiedad en un caudal sucesorio puede recibir base ascendente.

Opciones de entidad para empresas agrícolas y la planificación de la propiedad agrícola

Una de las preguntas que surge con mayor frecuencia cuando se atrae el interés de los agricultores sobre la planificación de transferencia es sobre las entidades de negocio, y su efectividad para limitar riesgos operacionales (es decir, protegiendo los bienes de demandas y acreedores). El poner las tierras y los valores activos operacionales en entidades de negocio, es también un instrumento efectivo para transferir ingresos, administración y titularidad / control de esos bienes para asegurar que continúen productivos o bajo la titularidad de la familia.

El escoger una entidad para negocios es una tarea importante que requiere consideración de un sin número de asuntos específicos a sus metas. Las preocupaciones sobre la selección de entidad por lo general se enfocan en impuestos o responsabilidad civil por daños y perjuicios. Aún cuando es importante, hay otros asuntos críticos que no deben ignorarse. Asuntos como la administración del negocio, o si es que la actividad es un negocio (es decir, motivación para ganar dinero), continuidad del negocio, transferencia de derechos a las tierras, y la necesidad de atraer capital, a menudo supera los asuntos de impuestos y responsabilidad.

Algunas entidades de negocios existen por *de facto*, o por la operación de la ley en base a las circunstancias del esfuerzo. Otros tienen que crease al registrar lo correspondiente en Commonwealth, y entonces administrados de acuerdo con cualquier ley autorizando la entidad, o un contrato más específico entre los dueños. A continuación, presentaremos varios tipos de entidades, variando entre la más sencilla hasta las más compleja. En realidad, con el advenimiento de Sociedad de Responsabilidad Limitada [LLC], algunas de las siguientes entidades se han visto poco favorecidas excepto, bajo ciertas circunstancias muy específicas.

Propietario único

El propietario único no está realmente considerado como una «entidad», es solo usted tratando de tener ganancias en su actividad de negocios. No se necesita nada para crear una entidad, aunque pueda haber necesidad, en algunas ciudades o condados, el solicitar una licencia de negocios. El dueño como propietario único tiene la más amplia latitud para operar el negocio, y puede hacer cualquier cosa que la ley no prohíba. Sin embargo, el propietario único retiene responsabilidad personal, es decir todos los bienes del propietario único, aun aquellos que no se consideren parte del «negocio», están sujetos a demandas.

Sociedades

Sociedad en general

Una sociedad es una asociación de dos o más personas para conducir un negocio para ganancias. La relación es consensual y a menudo por contrato. Como muchos otros estados, Washington ha adoptado el Acta de Uniformidad de Sociedad (es decir, UPA). Bajo UPA, los socios deben tener la misma autoridad de administración y compartir en forma igual las pérdidas y ganancias. Ellos tienen la misma obligación de contribución de tiempo, energía y habilidad sin compensación al negocio en sociedad. Cada socio tiene responsabilidad personal ilimitada hacia los acreedores de la sociedad, y todos los socios son responsables de actos de dolo e abuso de confianza por cualquiera de los socios. En otras palabras, sus bienes personales están al riesgo de los reclamos que surjan por las acciones de su socio, aun cuando el socio no haya contribuido propiedad a la sociedad (vea abajo las sociedades sin intención).

Una sociedad declara sus impuestos (Formulario 1065) anualmente. Sin embargo, todo ingreso pasa por la sociedad y se carga a cada socio. Cada uno de los socios comparte los ingresos como se muestren en el Formulario K-1 expedido por la sociedad. Cada derecho de la sociedad es único al socio. Bajo UPA, la sociedad se disuelve con la muerte de un socio o por la venta de la parte de la sociedad. Sin embargo, la mayoría de las cláusulas en UPA pueden ser modificadas con un acuerdo de sociedad. Tales cláusulas que se modifican típicamente incluyen reconocimiento de diversas contribuciones de capital, diferentes responsabilidades administrativas, repartición diferente de pérdidas y ganancias, derechos y obligaciones, los términos de titularidad de propiedad, la terminación y disolución. Muchos de

dichos acuerdos contienen un acuerdo de compra / venta para tratar la situación cuando uno de los socios quiere salir de la sociedad.

Los acuerdos de sociedad en general podrían ser verbales y por consiguiente bajo UPA. Además, dos individuos propietarios únicos cooperando sus valores y esfuerzos en un negocio pueden considerarse una sociedad por *de facto*. En otras palabras, la corte puede imponer una relación de sociedad en las partes que no pensaban que eran socios. Ejemplos de relaciones que podrían, en si ser sociedades podrían incluir relaciones de empleador / empleado, en particular cuando el empleado ha recibido una parte de la cosecha, y ha compartido el riesgo de producción; y relaciones de arrendatario / arrendador en particular, aquellas que incluyen arreglos de compartir / rentar que no están por escrito.

Sociedad limitada
Una Sociedad limitada es una sociedad en la que los socios gozan de responsabilidad limitada. Esta forma de entidad puede ser usada cuando algunos de los socios no quieren responsabilidades administrativas ni la responsabilidad ilimitada por las acciones de los otros socios. Washington ha adoptado la Ley Uniforme de Sociedades Limitadas. Bajo esa ley, una Sociedad limitada se forma con lo menos con un socio general y uno o más socios con responsabilidad limitada. Por lo regular, el socio general administra la sociedad y tiene individualmente responsabilidad total por las deudas de la sociedad. Él o los socios con responsabilidad limitada contribuyen con efectivo o con otra propiedad solamente. La responsabilidad limitada de los socios frente a las deudas se limita a la cantidad de la inversión en la sociedad. Los socios limitados no participan en la administración de la sociedad. Una Sociedad limitada también declara impuestos pero los ingresos se cargan a cada socio. Al contrario de las sociedades generales, las sociedades limitadas no existen por *de facto* y tienen que ser creadas con el registro ante el Secretario de Estado, con las cuotas de registro requeridas. A una Sociedad limitada se le requiere que registre un reporte anual para seguir teniendo reconocimiento bajo la ley.

Una *Sociedad limitada de familia* es un tipo de Sociedad limitada que se usa para promover una administración eficiente de la sucesión en familia, administración de impuestos sobre sucesiones así como otros propósitos. La Sociedad limitada familiar se crea de la misma forma que otras sociedades, y tienen los mismos requisitos para registro.

Sociedad con responsabilidad limitada
Una Sociedad con responsabilidad limitada (LLP) es una sociedad en general que registran en Washington con el Secretario del Estado. Dicho registro proporciona a los socios responsabilidad limitada.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC)
LLC es una entidad distintiva que es híbrido entre una sociedad y una corporación. Una LLC es muy similar a la Sociedad limitada, solo que sin el socio general que se requiere para aceptar responsabilidad ilimitada. A los dueños de una LLC se les denominan "miembros". Aquellos con autoridad para administración y la toma de decisiones, se les dice "gerentes". Como una corporación los miembros tienen responsabilidad civil limitada por deudas de la LLC. La titularidad y administración de una LLC se gobierna por un acuerdo de operación entre los dueños. El acuerdo de operación puede tratar cualquier tipo de asuntos como la división de ganancias entre los miembros, los límites de autoridad administrativa de los miembros sin el voto de los miembros, y restricciones de quien puede convertirse en miembros así como una restricción de transferencia y titularidad. Los LLCs a menudo se usan en la planificación de propiedad agrícola por varias razones. Pueden ser una forma eficiente para manejar y transferir bienes con el transcurso de tiempo a la próxima generación con valor de porcentaje de la entidad en vez de cambiar titularidad de los bienes individuales. También puede restringir la titularidad de la entidad a miembros en línea recta de la familia. LLCs se pueden usar para ambos, la administración del operador agrícola y como entidad para tenencia de tierras. Los derechos de transferencia de tierras a la titularidad de una LLC y los bienes muebles pierden ciertos atributos bajo la ley del Estado, se tratan como derechos a propiedad personal gobernada por un acuerdo de operación.

Corporaciones
Una corporación es una entidad legal creada bajo la ley, que tiene derechos y responsabilidades separadas de sus dueños, a quienes se les llama accionistas. La responsabilidad del accionista para

esas deudas de la corporación se limita a su inversión en la corporación. Los accionistas eligen una mesa directiva que fija los parámetros de la corporación, conocidos como reglamentos internos, y nombran titulares para administrar la compañía en forma diaria. Por lo regular, los accionistas no participan directamente en las decisiones de administración (a menos que ellos también sean directores o titulares). Una corporación tiene potencialmente una vida ilimitada, y no (de acuerdo a la ley de cada estado) se disuelve automáticamente con la muerte del accionista, director o titular.

Aun cuando las acciones se transfieren libremente entre los accionistas, las corporaciones menores como el operador agrícola pueden fijar límites en la transferencia. La ley permite la creación de restricciones para la transferencia de acciones bajo los artículos de incorporación, reglamentos internos, o un acuerdo entre los accionistas y la corporación. Un tipo de restricción seria un acuerdo de compra-venta entre los accionistas y la corporación u otros accionistas requiriendo al accionista que quiera vender que se ofrezca primero a la otra parte del acuerdo. El acuerdo podría fijar un precio a pagar por las acciones o un método por el cual se valúen, considerando las acciones no se cotizan en la bolsa de valores.

Las acciones de una corporación pueden definirse como *común* o *preferentes*, en base a los derechos y privilegios que pertenecen al dueño. Acciones comunes representan un derecho fraccional de propiedad en los bienes y buena fe de la corporación. Por lo tanto, los accionistas comunes participan en una distribución en prorrata de valores activos de la corporación cuando se disuelva, la participación en ganancias (dividendos) de la corporación y administración de las actividades corporativas (derecho a elegir los miembros de la mesa de directiva). Los tenedores de acciones *preferentes* no son acreedores de la corporación y por lo tanto no comparten los valores activos corporativos cuando se disuelve. En vez de eso, van al frente para recibir dividendos fijos antes que los tenedores de acciones comunes, y pueden tener derechos preferentes antes de los tenedores de acciones comunes en referencia a la distribución del rendimiento en disolución.

Los accionistas son los dueños en sí de la corporación, y ellos seleccionan a las personas que administran la compañía, es decir, la mesa directiva. Los accionistas seleccionan la mesa directiva para delegar los poderes administrativos. La mesa directiva tiene la responsabilidad de los asuntos de negocios de la corporación, tales como expidiendo acciones y los derechos de las acciones expedidas, la venta de valores activos, hipotecando valores activos corporativos, declarando dividendos, y la selección de titulares corporativos. El director ejecutivo de la compañía, a menudo conocido como el Presidente del consejo administrativo (es decir, CEO) y otros que podrían formar un equipo con cargos de gerentes responsables de la operación diaria de la corporación. Su autoridad y deberes se establecen en sus reglamentos internos y los votos de directores, que también están regidos por los reglamentos internos.

Una corporación se crea al registrar los artículos de incorporación con el Secretario del Estado. Se puede hacer usando un formulario en línea que puede encontrar con el Secretario del Estado de Washington. La ley del Estado de Washington requiere que los artículos de incorporación incluyan la siguiente información: (1) nombre de la corporación, que debe estar disponible para uso (es decir, que no lo esté usando otra corporación), (2) el número de acciones que se pueden expedir o si es que la corporación está organizada sin acciones, (3) el domicilio del local y la dirección postal, incluyendo el condado, de la oficina inicial (no se acepta un PO Box), y (4) el nombre y dirección de cada incorporado. Aunque no se requiere, también puede proporcionar un documento con los artículos de incorporación: (1) el nombre y domicilio de los miembros de la mesa directiva inicial, (2) cláusulas sobre el propósito del negocio y valor nominal de las acciones, etc., y (3) limitaciones de responsabilidad individual de los directores.

En una junta organizacional de la corporación, los reglamentos internos deberán adoptarse. Este documento puede tener cláusulas de administración de la compañía y regulando los asuntos de la compañía que son legales y de acuerdo con los artículos de incorporación. Los reglamentos internos son los instrumentos establecidos rigiendo la corporación, sus titulares, directores y accionistas ejercen los poderes administrativos, transfieren acciones, celebran juntas y otras actividades relacionadas al objetivo corporativo. De vez en cuando, los reglamentos internos se

pueden enmendar.

Un negocio corporativo se puede disolver de un par de formas: disolución voluntaria y disolución involuntaria. Los directores y accionistas pueden, en forma voluntaria disolver la corporación al pasar una resolución de disolución y registrar los artículo de disolución con el Secretario de Estado. En forma alterna, una corporación se puede disolver sin el consentimiento con una acción por la corte o una acción administrativa del Secretario de Estado. Tal «disolución administrativa» puede ocurrir por la negligencia de los administradores corporativos por no registrar el reporte anual requerido y pagar cualquier cuota asociada con el Secretario de Estado. También, si los directores no actúan con el mejor interés de la compañía, cualquier accionista puede obtener una disolución judicial.

Corporación C y la Corporación S
Por ley, una corporación puede elegir una de dos formas para pagar impuestos federales: La corporación puede optar por pagar impuestos corporativos por las ganancias de la entidad, con los accionistas pagando impuestos de los dividendos. Esto es «doble imposición» de impuestos, la famosa frase que escuchamos a menudo. Tal corporación se le conoce como «Corporación C» que ha optado por pagar los impuestos bajo el Sub-capítulo C del Código Interno de Rentas (IRC).

Una corporación formada bajo Sub-Capítulo S de IRC, es una corporación que opta por pagar impuestos como una sociedad. Por eso, en vez de pagar impuestos a nivel de corporación, los ingresos se considerarán que «pasaron por» los accionistas y solo se grava una vez, a nivel individual (no importa si las ganancias se hayan distribuido o no). Las corporaciones también pueden ser no lucrativas, por lo cual toda ganancia se usa para el negocio con fines caritativos. Las corporaciones sin fines de lucro tienen que solicitar el estatus como organización no lucrativa con el Servicio Interno de Rentas (IRS) usando el Formulario 1023 y pagando la cuota correspondiente. Debe completar el formulario con mucho cuidado, ya que en tiempos recientes el IRS ha aumentado el escrutinio para permitir el estatus de organización no lucrativa.-

Cooperativa
Las cooperativas son otro tipo de entidad que tradicionalmente ha sido usada por grupos de agricultores para reducir los costos de insumos o para unir y mercadear los productos. La mayoría de las cooperativas están organizadas como corporaciones; sin embargo la titularidad de las acciones se restringe a los clientes del negocio. Las ganancias de una cooperativa al final se distribuyen todas a los miembros, después de guardar algo para la administración de la cooperativa. La cooperativa en si no está diseñada para tener ganancias. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ofrece asistencia técnica y financiera a los agricultores que quieran formar cooperativas.

Observando las formalidades
Es muy común para una familia el preparar documentos, registrar los documentos y nunca poner fondos a las entidades creadas. A menudo, los abogados que crean entidades para los clientes fallan al no dar seguimiento con sus clientes para asegurarse que las entidades se administren correctamente. Se requiere tal administración para demostrar la continuidad del «propósito del negocio» de la entidad, para asegurar que su responsabilidad limitada se mantiene ante el escrutinio de acreedores y reclamantes.

El cumplimiento de las formalidades para mantener la entidad se deben llevar a cabo estrictamente como el celebrar las juntas necesarias y mantener las minutas de esas juntas, si es que quiere obtener los beneficios de formar la entidad, si es que desea alcance de verdad lo que espera. Se deben hacer las declaraciones requeridas con las cuotas y pagos para evitar la disolución involuntaria de la entidad.

¿Qué es un acuerdo de compra-venta?

Un acuerdo de compra-venta es un contrato que crea una opción para uno de los dueños del negocio compre una parte o todo el negocio (lo que incluye los valores activos) cuando se jubile, muera, divorcie o tenga una discapacidad, el otro dueño del negocio. Tales acuerdos se encuentran a menudo en cláusulas en los documentos que gobiernan a las entidades como las sociedades y Sociedad de Responsabilidad Limitada para restringir titularidad de los derechos a los negocios. Algunas veces son documentos solos que se agregan después a un negocio existente por acuerdo de los dueños.

El acuerdo de compra-venta dice quien puede comprar los derechos de titularidad, cómo se establecerá el precio de compra, cómo se pagará, y a que tasa de interés. Los términos de la venta y cuándo será la venta, también están incluidos. Los fondos para la compra puede ser una consideración importante cuando se crea un acuerdo, y se logra por lo general con dinero con fondos disponibles, préstamos, transacciones de seguro de vida o a través de la venta de otros bienes.

Un acuerdo de compra-venta permite a los dueños con derecho al negocio a ponerse de acuerdo con anticipación de como se establecerá el valor de la compañía y el valor de los derechos de titularidad en común acuerdo para beneficio de todos los dueños y sus familias. Tal acuerdo ayuda a reducir la incertidumbre de lo que pudiera pasar en caso de que una tragedia caiga en uno de los dueños. El acuerdo reduce trastornos a la operación del negocio después de que uno de los dueños salga ya que, las circunstancias generales de la salida han sido contempladas con anticipación por todas las partes con derecho.

La planificación del futuro de una operación agrícola de esta forma asegura la estabilidad y continuidad del negocio y provee estabilidad en decisiones para inversiones para el dueño que las compra y tal vez para otros empleados clave. Si el acuerdo de compra-venta cubre el terreno, administra el riesgo que otros, —como herederos de fuera de la propiedad agrícola— puedan ganar derechos de titularidad y tener diferentes ideas acerca del uso o disposición (es decir, venta) del terreno. En esta forma se usa algunas veces para permitir a otros herederos el participar en la plusvalía del terreno, sin control final sobre la disposición.

Una forma común de un acuerdo de compra-venta en una compañía con responsabilidad limitada, puede funcionar así: uno de los dueños sufre un evento activador como la muerte, discapacidad, divorcio o registra una bancarrota, o desea dejar el negocio. El acuerdo requiere que él o ella (o su representante) notifique a los otros miembros de una forma específica, que es lo que hará que comience a contar el tiempo. El negocio en sí podría tener la primera opción de compra de los derechos del miembro saliente del negocio. En caso de muerte de uno de los miembros, la compañía podría haber comprado un seguro de vida para ese miembro y el acuerdo puede requerir que la compañía compre los derechos. En ausencia de tal requerimiento, si el negocio falla al no ejercer su opción dentro del periodo establecido, la siguiente opción podría ser que los dueños que quedan compren las acciones, y si más de uno de ellos lo quieren hacer, pueden comprar una acción de acuerdo con el porcentaje actual de titularidad.

Los acuerdos pueden identificar los nombres de los futuros compradores, lo que puede ser útil cuando un usuario actual de la propiedad —como un sucesor de la propiedad agrícola de los terrenos— necesita saber que él o ella tendrán recursos para operar en el futuro, dándole la seguridad para continuar invirtiendo en las empresas. A menudo esta opción se abre a los descendientes en línea recta de la persona identificada, cuando es importante preservar los terrenos para la familia.

Un tenedor de opción por lo regular no tiene el derecho a forzar al vendedor para que suelte su propiedad, solo tiene el derecho de ser el primero en la fila para comprar la propiedad si el vendedor decide poner la propiedad en el mercado. El tenedor de la opción no puede garantizar que los derechos del negocio se pongan a la venta cuando el tenedor de la opción pueda fluir efectivo para la venta.

Los derechos a primera opción de rechazo podrían también escribirse en el fideicomiso. Tal opción normalmente surge cuando uno de los fiduciarios decide vender cierta parte de la propiedad, como el terreno. Si se prepara dicha opción en el fideicomiso, debe tener cuidado de incluir como se fijará el precio así como los términos de venta. Por ley, los fiduciarios tienen la obligación de potenciar el rendimiento a los beneficiarios del fideicomiso, en ausencia de lenguaje en el acuerdo del fideicomiso que así lo limite. Se puede dar a una persona específica la primera opción para comprar propiedad del fideicomiso del difunto con el fideicomiso, y así los beneficiarios, reciben lo neto de la venta.

Con una cláusula de compra-venta puede hacer del uso de entidades una buena opción para las familias deseando retener el control del terreno, es importante el considerar si los miembros de la familia deberán estar en el negocio uno con el otro, o si es que sería bueno para la familia el crear relaciones de deudor / acreedor entre ellos.

Hoja de trabajo 3.1

En una LLC ¿Qué incluye un acuerdo de operación?

Como habrá notado en la sección de entidades de negocios, se requiere de muchas decisiones para crear un acuerdo que cubra lo que necesita. Una forma común de entidad de negocios en agricultura y titularidad de terrenos es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (es decir, LLC). Una LLC se gobierna por contrato entre los dueños interesados se llama un acuerdo de operación que cubre muchos asuntos que se presentan a continuación como preguntas. Muchos si no es que la mayoría de asuntos en un acuerdo de operación también tienen una provisión *de facto* en algunos Estados pero, lo puede cambiar por acuerdo.

CONSIDERACIONES EN GENERAL	
El Estado en que se formará la entidad	
Nombre de la entidad vs marca registrada del negocio	
Verifique los nombres con el Secretario de Estado, en Corporaciones	
Narrativa del propósito del negocio (muy importante para LLCs agrícolas)	
Término de entidad (p.ej. tiempo indefinido)	
Administrado por los miembros o Administrado por gerente (para LLCs)	
Identidad de los gerentes	
Agente y domicilios para servir procesos	
CONTRIBUCIONES DE CAPITAL	
Contribuciones de capital inicial (y porcentajes) de cada miembro	
¿Se le requerirá a los miembros hacer contribuciones adicionales, si es necesario?	
¿Qué pasa si un miembro no aporta la contribución requerida de capital?	
¿A quién se le permite convertirse en miembro (p.ej. descendientes de línea recta del abuelo)?	
¿Qué aprobaciones se requieren para agregar un nuevo miembro?	
¿Podrán los miembros retirar sus contribuciones de capital? Si es así, ¿Bajo qué circunstancias?	
¿Tiene derecho el miembro a los intereses de su contribución de capital?	
¿Hay alguno de los miembros que tenga prioridad sobre distribuciones que los otros?	
INGRESOS E IMPUESTOS	
¿Cómo se dividirán las pérdidas y ganancias entre los miembros?	
¿Cómo se hacen las asignaciones de impuestos?	
¿Cuándo se hacen las distribuciones?	

¿Se debe requerir en el acuerdo distribuciones especiales para que por lo menos se pague los impuestos de cada uno de los miembros prorrateado de acuerdo al ingreso del negocio?	
COMPENSACIÓN A LOS GERENTES	
¿Qué pagos tiene el gerente derecho de recibir?	
¿A qué tipo de rembolso tiene derecho el gerente?	
¿Tiene el gerente el derecho a compensación como incentivo?	
LOS LIBROS, ARCHIVOS, MINUTAS	
¿Qué libros y archivos debe mantener el negocio?	
¿Qué tipo de acceso tendrán los miembros a los libros y archivos?	
¿Qué reportes se tendrán que recibir los miembros?	
¿Quién será el socio para asuntos de impuestos?	
LOS DERECHOS A VOTO	
¿Qué derechos de voto tendrán los miembros?	
¿Qué tipo de acciones mayores podrá el gerente tomar sin la aprobación de los otros miembros?	
¿Se requerirá mayoría cualificada para algunas acciones del negocio?	
JUNTAS	
¿Dónde se serán a cabo las juntas?	
¿Qué tan seguido serán las juntas?	
¿Cómo se les nombrará a las juntas (regulares y especiales)?	
¿Qué avisos de junta deberán de darse?	
¿Qué quórum se necesita para las juntas?	
¿Se puede tomar acción con consentimiento escrito de los miembros?	
ASIGNACIÓN Y TRANSFERENCIA DE INTERESES	
¿Tienen los miembros el derecho de asignar sus derechos de distribución de intereses?	
¿Qué derechos recibe un asignado de los intereses que el miembro obtiene?	
¿En qué situaciones se prohibirá la asignación?	
¿Cuáles son los procedimientos para substituir los miembros?	
¿Qué pasa a la muerte, falta de capacidad o bancarrota de uno de los miembros?	

¿Existe un derecho de primera oferta o primer rechazo de transferencia de derechos?	
¿Existen restricciones en transferencia de participación accionaria? Por así decir, los dueños solo pueden ser de decencia en línea recta del abuelo o abuela.	
¿Se debe incluir un acuerdo de compra venta, con una fórmula para valuar participación accionaria cuando un miembro se divorcia o sale, etc.?	
Si se incluye, ¿Se debe incluir también en el acuerdo de compra-venta las condiciones de pago permitir una tasa de interés modesta para esos derechos al negocio?	
¿Se deben incluir estipulaciones en la póliza del seguro de vida de la persona clave para fondos de compra de los derechos del negocio de ese dueño?	
¿Se debe prohibir la venta de la titularidad sin permiso de los otros dueños?	
REMOCIÓN DE UN GERENTE	
¿Bajo qué circunstancias puede el gerente renunciar como gerente del negocio?	
¿Cuáles son los sucesos que podrían resultar en la cesación del gerente del negocio?	
¿Bajo qué circunstancias pueden los miembros remover al gerente?	
¿Qué sucede a los derechos del gerente cuando ha cesado de ser gerente?	
DISOLUCIÓN Y TERMINACIÓN	
¿Bajo qué circunstancias se disolverá el negocio?	
¿Bajo qué circunstancias puede el negocio continuar sin importar una disolución técnica?	
¿Cómo se harán las distribuciones en la liquidación del negocio?	
¿Se puede enmendar el acuerdo del negocio?	

Tabla 3.1

Comparación rápida de entidades de negocios

	Propietario único	Sociedad en general	Sociedad limitada	Corporación	LLC
Titularidad	Única individual	2 o más socios generales	1 o más socios generales y 1 o más socios de responsabilidad limitada	1 o más accionistas	1 o más miembros
Dirección / control	Única individual	Todos los socios	1 o más socios generales y 1 o más socios de responsabilidad limitada	1 o más directores	1 o más miembros
Administración	Única individual	Socio administrativo o todos los socios	1 o más socios generales	1 o más titulares	1 o más miembros
Responsabilidad civil	El dueño tiene la responsabilidad ilimitada	Los socios tienen responsabilidad personal ilimitada	Limitada para socios limitados, responsabilidad personal ili-mitada para socios generales	Limitada	Limitada o ilimitada
Transferencia	No aplica	Puede ser asignado, pero asignado no socio	Puede ser un asignado, pero asignado no un socio	Acciones corporativas transferencia libre, corporación "S" existen restricciones	Puede asignarse pero el asignado podría o no ser miembro
Continuidad de vida	Termina con la muerte del dueño	Se disuelve con la muerte o retiro a menos que los socios continúen	En general, se disuelve con la muerte o retiro, a menos que se especifique diferente	Perpetuidad	El acuerdo de operación determina continuidad
Impuestos federales	Impuestos individuales	Entidad como conducto (cada socio sujeto a impuestos en forma individual)	Entidad como conducto (cada socio sujeto a impuestos en forma individual)	Corporación "C", accionistas sujetos a impuestos; "S" entidad como conducto, accionistas	Entidad como conducto (los miembros sujetos a impuestos en forma individual)
Costos legales y administrativos	Sin cuotas iniciales o anuales ni costos legales	Sin declaración inicial o anual o cutas pero podría necesitar servicios legales para crear un acuerdo de sociedad	Cuotas iniciales y anuales y costos legales para hacer el acuerdo de Sociedad limitada	Declaración y pagos iniciales y anuales, pagos por hacer documentos legales, juntas anuales	Cuotas iniciales y anuales y costos legales para la estructura de la entidad

Creando contratos de arrendamiento para la propiedad agrícola

Ei desea preservar su terreno como agrícola, necesitará que alguien lo cultive. Para la mayoría de los dueños de las tierras, eso significará hacer un acuerdo con un agricultor diciendo cómo se cultivarán los terrenos. En Pennsylvania, los arrendamientos están gobernados por 68 P.A. §250.201 *et. seq.*

Muchos arreglos entre arrendatarios y arrendadores han sido en base a relaciones de familia o con vecinos, y a menudo no son por escrito. En áreas en que los agricultores utilizan secciones grandes de tierra, rotando varios cultivos de productos básicos a través de los años, el terreno cambia de manos entre generaciones y lo más probable es que cambie la forma como los agricultores y los dueños de las tierras han estado haciendo negocio. Conforme más y más padres de familia fallecen, los hijos adultos heredan los derechos de propiedades agrícolas y podrían querer quedarse con ellos pero buscan lograr un acuerdo más formal con el agricultor que ha estado atendiendo el terreno. Más cerca a las áreas urbanas, algunos dueños de las tierras que quieran retenerlas para un futuro previsible podrían tener la oportunidad de trabajar con un agricultor cuyas prácticas de cultivo requiera tener una relación de tenencia mas solida que un apretón de manos. Aun dentro de familias, un sucesor a menudo se tiene que hacer arrendatario antes de que se haga dueño del terreno.

Guía para dueños de terrenos

Hay varios asuntos que considerar antes de hacer un acuerdo para crear una relación de trabajo exitosa con un agricultor, ya sea alguien de su familia, un vecino, o quizás alguien nuevo en el área. Para los dueños de las tierras sin experiencia en la renta o arrendamiento de terrenos agrícolas, esta narrativa es para darle lo básico para crear un contrato de arrendamiento de terrenos efectivo que le sirva. Para aquellos con experiencia, los cambios en las prácticas y mercados agrícolas presentarán nuevos asuntos que tendrá que tratar.

Primero, como se enfatizó en la sección anterior, necesitará analizar su terreno y ver lo que tiene para ofrecer y sus metas para la propiedad. Para los dueños de las tierras, el determinar la cantidad y calidad del terreno que tiene, es obviamente lo primero que hacer para empezar. Tenga en cuenta que no todos los terrenos se crearon igual, en particular el suroeste. Los terrenos por lo general tiene cuestas en una o varias direcciones; puede tener altibajos difíciles de ver desde todos los puntos. La clave está en saber exactamente cuánto terreno tiene para trabajar. Los terrenos pobres, parcelas muy pequeñas, o terrenos con acceso difícil o con obstrucciones puede que no valgan la pena el considerarlos ya que, esos serían muy difíciles de cultivar. Las parcelas demasiado pequeñas para acomodar equipo para plantar y cosechar que siempre aumenta de tamaño, y que está remoto de las oportunidades de mercadeo, podrían no ser para uso agrícola. Sin embargo, si el terreno es fértil, accesible, de un tamaño adecuado, podría encontrar agricultores interesados en cultivarlo. De hecho, en algunas áreas podría ser colmado con competidores queriendo arrendar su terreno.

Los dueños de las tierras pueden utilizar varias fuentes para “descubrir” su terreno si es que no han tenido un acercamiento reciente. Muchos tendrán alguna relación con el terreno (p.ej. casería, pesca o para montar a caballo), pero podrían estar menos familiarizados con la forma de administración para la producción de ingresos agrícolas o forestales. Los dueños de las tierras pueden pedir su expediente a la Agencia de Servicios Agrícolas [USDA Farm Service Agency (FSA)] en su condado, lo que podría incluir historial de producción de cultivos, fotos aéreas, con la participación de los servicios de NRCS. Google Earth ofrece una buena forma de tener una vista aérea reciente de su terreno con muchos detalles. Los dueños de las tierras pueden pedir ayuda también del servicio de Extensión Cooperativa de su condado ellos podría saber cómo ha sido utilizada esa parcela en particular en los últimos años, o la oficina del Distrito de Conservación, que podría estar disponible para caminar por el terreno y destacar características hidrológicas y del suelo, así como ciertas restricciones por el medio ambiente de secciones sensitivas del terreno.

Es probable que la *mejor* persona para ayudarle a conocer mejor su terreno sea el agricultor que ha estado cultivando su propiedad agrícola. En muchos casos, esto ayudará a cimentar la relación

para continuar, en una forma más formal y legal.

Como se enfatizó en la Sección uno de este libro de trabajo, una manifestación de sus valores, metas y necesidades —así como el papel deseado en la toma de decisiones— para su propiedad agrícola, edificará los cimientos de su trabajo en un acuerdo con quien lo cultivará, ya sea que exista o no una relación consanguínea con la persona. Abajo hay unos cuantos puntos a considerar para su lado del acuerdo:

1. **El arrendamiento por escrito**: Los contratos de arrendamiento de terrenos agrícolas deben hacerse por escrito. La ventaja limitada de un contrato anual verbal es que el acuerdo termina cuando se cierra la temporada. Sin embargo, tales acuerdo crean inestabilidad para ambos; los dueños de las tierras y los agricultores. Los dueños de las tierras estarán proporcionando más que el uso pasivo de su terreno, si van a proporcionar tiempo, dinero para la trilla especial que hará un vecino agricultor, u otros insumos, tiene que proteger su propia responsabilidad al asegurarse que la relación con su arrendador no pueda interpretarse con una sociedad de negocios. Además, puede deslindar responsabilidades por las prácticas del agricultor que pudieran elevarse a responsabilidad civil, como la aplicación incorrecta de productos químicos, perjudicar el medio ambiente, etc., y haga que se tenga un seguro para que lo indemnicen por cualquiera de esos riesgos que pudiera acarrear por esas acciones.

2. **Haga preguntas**: Aumente su entendimiento de cómo se usa el terreno. Entienda el lenguaje que usan los agricultores en su profesión, los términos cotidianos importantes para él o ella le serán extraños a usted. No tenga miedo de que al hacer preguntas –aun las más básicas– de alguna manera se pudiera exponer su ignorancia y ponerlo en desventaja en su conversación sobre el acuerdo de renta.

3. **Sea flexible (y claro) en el papel que desempeña**: En algunos casos, los valores personales de que el terreno sea cultivado y bien cuidado, hará que los dueños de las tierras quieran rentar el terreno a un agricultor. Para esos dueños de las tierras entusiasmados, en particular sobre los sistemas emergentes locales de alimentos y del cuidado del medio ambiente, debe estar preparado para los desafíos que el agricultor pudiera tener al compartir la toma de decisiones de operación diaria si es que no tiene experiencia agrícola que ofrecer. Sería mejor el considerar su inversión del terreno en esta ecuación como su contribución, y ceder a las habilidades del productor para manejar esa contribución (otra vez, de acuerdo con sus metas, etc.). Hasta en situaciones de aparcería, entienda que un arrendamiento no es una sociedad, no le da carta libre para opinar sobre las decisiones diarias (a menos que así lo hayan acordado), eso es tierra fértil para producir frustraciones y desacuerdos.

4. **Manténgase informado de las condiciones del mercado**: Esto aplica a ambos; el mercado de rentas de terrenos, así como lo que está ocurriendo con cualquiera de los precios de productos básicos y las condiciones del mercado de otros productos. Dependiendo de la flexibilidad de su arrendamiento, o cómo usted de alguna otra manera maneja las condiciones cambiantes del mercado agrícola que afecta la viabilidad de el inquilino agricultor, necesitará estar preparado para responder a una situación donde la tarifa actual de renta del contrato está arriesgando las habilidades de operación del agricultor.

5. **Efectúe juntas anuales**: La titularidad de su propiedad la debe considerar como negocio y debe conducir las juntas con el inquilino de la propiedad agrícola para una breve recapitulación de la temporada que terminó, los asuntos que quiera presentar sobre la condición del terrero, los cambios importantes en su vida que tendrán impacto en el próximo año, en particular como se relacionen con sus metas ya establecidas para su propiedad agrícola. Si hay algo que vio cuando visitó la propiedad agrícola, haga preguntas acerca de eso.

6. **Analice racionalmente las nuevas ofertas**: Las buenas relaciones entre agricultores y los dueños de las tierras pueden trascender por generaciones. Un inquilino estable de la propiedad agrícola, cuando considere sus opciones de administración del terreno, debe considerar los valores activos. Sea prudente cuando algún inquilino nuevo y sin conocerle le ofrezca pagar una renta más alta y hacer mejoras y permita al inquilino que tiene el tratar cualquier asunto donde su trabajo parezca deficiente comparado con lo que alguien nuevo está ofreciendo. En algunas áreas la competencia por terrenos puede ser feroz, y aunque usted pueda esforzarse para lograr una retribución monetaria más alta, la rotación de inquilinos puede tener su precio también. Los dueños de las tierras deben considerar que si no fuera por este agricultor, su administración del terreno así como la relación

con sus padres (que podría haber sido más que meros pagos anuales de renta), hubiera podido haber encontrado el terreno en malas condiciones, erosionado o con el crecimiento sin planear de árboles sin valor comercial.

Guía general para arrendatarios

Para los agricultores, vea que lo que *usted* ofrece, sea claro sobre el tipo de cultivo que usted quiere producir en el terreno. Debe estar preparado para contestar preguntas básicas sobre los cultivos. Los dueños de las tierras —especialmente los nuevos dueños o herederos— podrían ser muy preguntones sobre sus prácticas de cultivo simplemente porque ellos no están familiarizados con la agricultura. De hecho, si ha estado trabajando la tierra por un tiempo, puede que tenga un acuerdo verbal de arrendamiento con una pareja mayor, tal vez un agricultor jubilado –y luego con su viuda– y ahora solo se encuentra con que los herederos del terreno tienen preguntas nuevas acerca de las prácticas de producción y de la renta. Los agricultores arrendatarios podrían pensar que las preguntas podrían traer cambios de la forma cómo ha operado la tierra y debe estar preparado para ofrecer un poco de educación básica, lo que podría abrir el camino para una relación a largo plazo con el apoyo de los dueños de las tierras.

La meta de la mayoría de los agricultores es una combinación de estabilidad, precio accesible y flexibilidad. Muchas de las siguientes sugerencias a los agricultores son para una orientación superficial, pero la experiencia muestra que las relaciones solidas algunas veces pueden trascender a los asuntos económicos y de competitividad, normalmente asociados con la cantidad de renta que puede pagar para usar la propiedad.

Los siguientes puntos deben incluirse en la estrategia de tenencia de tierras del agricultor / arrendatario:

1. **Pida un contrato por escrito**: Los arrendamientos verbales pueden dar pié a desacuerdos, hasta por un inocente mal entendido, y después de la plantación de cultivos, se hacen más difícil resolverlos. Además, sus inversiones en el suelo —como la aplicación de cal por tres años— no está protegida bajo un contrato verbal, solo sus derechos a cosechar los cultivos plantados están protegidos por estatutos.

Un lenguaje claro resolverá muchos asuntos, pero un acuerdo también puede incluir un plan de resolución de disputa para cuando ocurran desacuerdos por acciones de cualquiera de las partes. Además, si los terrenos cambian de manos durante la vida del arrendamiento —ya sea por la muerte del dueño, la venta o si regalan la propiedad— un arrendamiento por escrito ofrece protección al agricultor. El Estado de Washington requiere que los arrendamientos que sean por más de dos años se registren con la Oficina de Registro del condado para advertir a los compradores del terreno que hay un inquilino con derechos al terreno. (Nota: Para proteger la confidencialidad de los elementos del acuerdo, tales como la cantidad de renta, se puede registrar un Memorándum de Arrendamiento para satisfacer ese requerimiento).

2. **De su currículum vitae / résumé**: Cuando trate con dueños de tierras con los que no ha trabajado antes, debe dar un resumen de la operación de su propiedad agrícola y de su experiencia, incluyendo su filosofía sobre prácticas de producción, los objetivos de su negocio, educación, prácticas de labranza, el equipo que usa, solidez financiera y la tenencia de otras tierras. Algunos posibles dueños de tierras podrían no estar de acuerdo con su filosofía y prácticas, por eso es bueno se enteren antes, si no eso solo causará problemas en el arreglo al avanzar el tiempo, causando estrés al éxito de la operación.

3. **Esté de acuerdo con un plan de cosecha**: Inicie un diálogo para un plan de cosecha, que debe incluir opiniones y especificación de la operación en el campo. Para los agricultores nuevos o jóvenes interesados en una escala menor, producción altamente intensa para el mercado directo, tenga su plan de negocios listo para revisión. Tiene que edificar la confianza del dueño de las tierras en su habilidad de continuar un negocio en sus terrenos.

4. **Mantenga abierta la comunicación**: Proporcionando actualizaciones regulares de las condiciones de los cultivos, los mercados, y las actividades planeadas como el raleo y la cosecha, implementación de conservación (si está autorizado), rotación general de ganado, etc., ayudará a los dueños de las tierras de visita (que algunas veces visitará la propiedad en ausencia del agricultor) el entender los cambios que ven en su propiedad. Un reporte le puede dar un punto de referencia para cuando le pregunte algo de lo que vieron en su propiedad. Considere incluir los costos de información en esa comunicación, ya que esto ayudará al dueño de las tierras a entender

asuntos que podrían ser relevantes acerca de la cantidad de renta, contribuciones del dueño de las tierras (si aplica), etc. Notifique al dueño cuando ocurran problemas en la propiedad agrícola.

5. **Eduque al dueño de las tierras**: Como se dijo anteriormente, simplemente por virtud del tiempo y los cambios demográficos rurales, más agricultores trabajarán con más dueños de las tierras ausentes y que no son agricultores. Para educar a los dueños de las tierras, el inquilino puede considerar estrategias como el envío regular de artículos de publicaciones agrícolas o la creación de un sitio en Internet para educar a los dueños de las tierras y a los herederos potenciales, mientras demuestran los intereses del agricultor y su conocimiento. En algunos casos, en especial cerca de los mercados urbanos directos, sería útil el educar a los dueños de las tierras de como su terreno es parte de una comunidad agrícola más grande, del sistema de alimentos, y el papel importante que tiene en cada uno de ellos. Algunos herederos de terrenos, en si habitantes urbanos con un interés en «alimentos locales» expresan un interés en que sus terrenos sean cultivados «orgánicamente», sin entender la cuestión técnica del término. Su habilidad de proporcionar una panorámica mayor, para ayudarles a entender lo «técnico» de la producción orgánica le podría beneficiar.-

6. **Mejore la propiedad agrícola**: Agricultores con experiencia a menudo expresan una meta de dejar la propiedad agrícola mejor de como la recibieron. La apariencia de la propiedad agrícola —el mantenimiento de caminos, cercas, limpieza de maleza alrededor de casas viejas y estructuras— es por lo general la primera impresión que otros dueños de las tierras se enteran de la reputación del agricultor en el vecindario, que se correlacionará directamente a la percepción formada de ese agricultor, sus habilidades y el valor de un alquiler. Considere este sumario visual de sus habilidades.

7. **Ponga atención al dueño actual**: Con memore acontecimientos en la vida —días de fiesta, cumpleaños, la muerte de parientes cercanos— de los dueños de propiedad agrícola aumenta el acceso a las tierras a largo plazo. Cuando usted reciba honores por la conservación u otras prácticas, eso da un fuerte mensaje —y si la sede está de acuerdo— invite y reconozca al dueño de las tierras con quien trabaja.

8. **No se olvide de los futuros dueños**: El terreno va a cambiar de manos, en muchos casos mucho antes que después. Este libro de trabajo anima a los dueños de terrenos a hacer partícipe a la familia (es decir, los hijos u otros herederos potenciales) si es que se tiene que planear el futuro de la tierra. Los agricultores buscan formas de incluir a la «siguiente generación» de dueños cuando sea posible en su comunicación pasiva con el dueño de las tierras mientras que es sensible a las líneas de comunicación con la familia.

Tipos de arrendamiento

Renta en efectivo

La mayoría de los arreglos de renta son por un precio fijo por acre y por un tiempo específico, por lo regular por año. El agricultor paga al dueño de las tierras la cantidad por acre multiplicada por el número de acres cultivados. Bajo este arreglo, el inquilino paga la mayoría de los costos —por consiguiente, la mayoría de los riesgos— de la preparación del terreno para la producción, crecimiento y cosecha de los cultivos. Por consiguiente, el inquilino debe aun la renta en caso de la falla del cultivo o del mercado. Algunos arrendamientos en efectivo fijan una cantidad de acuerdo al precio del cultivo, rendimiento actual, o una combinación de ambos, para ofrecer una base de renta más baja para proteger al agricultor en años malos los mejores años se premia al dueño.

Participación del cultivo

El riesgo de una participación de cultivos asigna riesgos entre el dueño de la tierra y el inquilino, reparte los gastos y la ganancia de la producción de acuerdo al contrato. El arrendamiento de participación de cultivos (o del ganado) permite a los dueños de las tierras, en una posición financiera solida, contribuir a los costos de producción, esto puede ser de gran ayuda para un nuevo agricultor, corto de capital al comienzo de la temporada. Se debe tener cuidado de hacer distinción entre tal arreglo y una sociedad legal. Contrato de aparcería puede dar también a los dueños de las tierras una parte específica del cultivo (que el agricultor puede comprar a un precio fijo o el dueño de las tierras puede vender en el mercado libre), así es que cuando le va bien al agricultor, a los dueños de las tierras les va bien también. (Vea «Comparación de renta en efectivo y cultivos por contrato de aparcería» en la siguiente página)

Elementos básicos de un contrato
Abajo hay los elementos muy básicos de un contrato de arrendamiento. Como se mencionó antes, hay muchas variables de los siguientes temas:

1. **Identidad de los socios**. El arrendamiento tiene que estar firmado por los dueños de la propiedad o aquellos con autoridad propiamente reconocida para obligar la propiedad de acuerdo a los términos del arrendamiento. Tenga en cuenta que la propiedad que ha sido heredada puede tener más de un dueño. Si la propiedad se mantiene en fideicomiso, el fiduciario tiene que firmar. Si el terreno se mantiene en Sociedad de Responsabilidad Limitada, la persona con autoridad gerencial tiene que firmar. Si falla al no asegurarse que los dueños legales firman, deja al arrendamiento susceptible a ser cancelado por los dueños que no autorizaron el contrato.

2. **Descripción de la propiedad**. La descripción de la propiedad en el acuerdo identifica el terreno que ambas partes tienen el propósito de que se cultive. El arrendamiento debe identificar el área del terreno, equipo y animales (si aplica). Se puede describir el terreno al agregar apéndices al acuerdo (propiamente referido en el documento) que contiene ya sea la descripción de la escritura o una parte de ahí, o una foto aérea de la propiedad de la FSA o de GIS o de Google Earth, con los campos y accesos marcados en la foto. Si es posible, debe describir el terreno refiriéndose a la descripción legal aún cuando el arrendamiento cubra solo una parte de la propiedad legalmente descrita. El acceso se debe de marcar especialmente cuando el acceso cruce otros terrenos o estructuras que no estén en el lugar arrendado.

3. **Términos de arrendamiento**. El arrendamiento debe especificar cuando comienza y termina. Al tener un contrato, el agricultor debe considerar la cantidad de tiempo necesario para recuperar su inversión en las tierras. Arrendamientos por muchos años pueden ofrecer un juego de términos que compromete la propiedad por ese periodo, con una cláusula de renovación que debe de ser clara diciendo como ocurrirá la renovación o el aviso de conclusión (es decir, el periodo de tiempo y la forma). Es razonable para ambas partes el permitir un periodo mínimo de seis meses para anunciar la intención de renovar el arrendamiento. Cualquier arrendamiento por más dos años debe registrarse.

4. La cantidad y términos de la renta. Para un arrendamiento por renta en efectivo, la cantidad de la renta se paga por lo regular en un solo pago en una fecha específica, tradicionalmente a finales de la cosecha cuando el agricultor tiene dinero de la venta de cultivos. Para operaciones más diversificadas con mercados más rápidos, las partes pueden estar de acuerdo a un pago para la preparación del terreno, cultivos de primavera, y cosecha de cultivos de otoño. El determinar una tarifa justa presenta a menudo retos, pero hay varios métodos a considerar (más adelante vea «*Determinando una renta justa*»).

5. Usos permitidos y prohibidos. El arrendamiento normalmente limita para uso de producción agrícola. Algunos dueños de las tierras pueden especificar el uso prohibido, como la aplicación de productos químicos. Los dueños de las tierras deben considerar lo práctico del limitar ciertas actividades que de otra manera pudieran reducir la productividad de la operación. Recuerde que todos los usos prohibidos pueden cualificarse con un acuerdo por escrito si el contrato de arrendamiento así lo dice. La siguiente es una lista parcial de los asuntos a tratar:

- El arrendamiento debe tratar la protección de características de preservación, lo que podría incluir franjas y causes con hierba.

- Como referencia se deben incluir las regulaciones y las leyes federales y estatales. Si el dueño de las tierras permitirá la aplicación de productos químicos (pesticidas,

Comparación de renta en efectivo y cultivos por contrato de aparcería

(Adaptado de «Mejorando su contrato de arrendamiento de terrenos agrícolas», Universidad del Estado de Iowa)

Arrendamiento por dinero en efectivo

Las ventajas de arrendamiento por efectivo son:

- El arrendamiento en sencillo con mínimas oportunidades de malos entendidos.
- El dueño no tiene que tomar decisiones día con día sobre la operación.
- El dueño tiene muy poco riesgo financiero.
- El inquilino tiene un máximo de libertad en planificación y desarrollo de los programas de cultivo y ganado.
- El inquilino tiene menos papeleo que mantener.

Las desventajas y problemas potenciales de los arrendamientos por dinero en efectivo son:

- Puede ser que una renta justa tenga que ser negociada cada año.
- Lo más probable es que algunas veces las rentas por efectivo sean demasiado bajas, en tiempos de alza de precios y aumento de rendimiento y demasiado altas en tiempos de bajos precios y bajos rendimiento.
- A los arrendatarios se les requiere que produzcan más capital para operación.
- Los arrendatarios llevan el riesgo de las variables en precio y rendimiento.

Arrendamiento por aparcería

Las ventajas de arrendamiento por aparcería son:

- Los riesgos de cultivos por la variación del precio y del rendimiento se comparten por igual.
- Durante el año, los dueños participan más en las decisiones de operación y mercadeo del grano.
- Ambas partes comparten los beneficios desde la adopción de tecnología para aumentar los rendimientos, o altos rendimientos o precios inesperados.
- Se crea un segundo pago limitado USDA.

Las desventajas o las áreas de problemas potenciales de un arrendamiento por aparcería incluyen:

- El arrendador y el arrendatario deben determinar cómo se compartirán los gastos.
- Se tendrán que hacer ajustes para dividir los costos por almacenamiento y la deshidratación, herbicidas que aminoran el trabajo del campo, o fertilizantes y la aplicación de pesticidas.
- Se debe tener un acuerdo con un plan de cultivos a seguir o si es que la propiedad agrícola participará en programas del gobierno.
- Puede negociarse más dinero por la renta de edificaciones e instalaciones.
- Si el grano del dueño y el inquilino se almacena en un silo en común, las decisiones de mercadeo tienen que hacerse juntos.
- El dueño de las tierras podría considerarse un participante material y el ingreso del terreno podría estar sujeto a impuestos por empleo autónomo.

DETERMINANDO UNA RENTA JUSTA

En un contrato de arrendamiento, la determinación de un precio justo es un factor importante para ambas partes, aun así en muchas situaciones agrícolas puede ser difícil el establecerlo.
La ubicación, calidad del suelo, las corrientes de oferta y demanda, precios y mercadeo directo de los alimentos básicos, así como sus metas personales para el terreno, juegan todos una parte importante. Para operaciones con alta recaudación, más acres, el establecer la tasa de renta puede ser más simple y directo cuando hay historial (y un pronóstico razonable) de costos e información de precios.

Muchos dueños de las tierras han cobrado tradicionalmente solo lo suficiente para cubrir los impuestos en el terreno. Otros no cobran, especialmente cuando el intercambio es por mantener el pasto cortado (a cambio del heno que el agricultor toma). La mayoría de los contratos se establecen por acre, donde una tarifa por acre se multiplica por el número total de acres se usa para pago anual. Abajo hay algunas consideraciones para fijar la tarifa de renta:

1. **Las tarifas de renta en el mercado**. La única forma práctica para determinar el valor real en el mercado es el preguntar. Como sea posible, hable con un agricultor local para ver lo que están pagando por el terreno. Llame a la oficina de la cooperativa de extensión del condado: Si su propiedad agrícola esta en pastura, pida hablar con uno de sus agentes de ganado; si su propiedad agrícola para cultivos el hilera o en el campo, pida hablar con un agente que asesore a los agricultores en esos cultivos. Si es un «dueño de tierras ausente» (es decir no vive en esa comunidad), tenga en cuenta que puede estar indagando asuntos que podrían impactar económicamente el negocio de los agricultores, que los agentes de la cooperativa y los de conservación de suelo y agua han trabajado por años. Recuerde que el terreno y la infraestructura en el puede variar bastante, por lo que otros están cobrando podría no se lo apropiado para su propiedad agrícola en particular. Asegúrese de comparar sus tarifas con las tarifas de terrenos de calidad similar, en base al rendimiento actual o índices de productividad.[1]

2. **USDA Agencia de Servicios Agrícolas (FSA) tarifa promedio de renta en el condado**. El Servicio de Estadísticas Agrícolas del USDA hace encuestas de agricultores y dueños de las tierras para recopilar reportes anuales del promedio de rentas con rendimiento alto, medio y bajo de cultivos y tierras de pastura. Notas: El resultado de las encuestas, aun cuando se consideren confiables, podría no reflejar en forma correcta las condiciones de ciertas partes de algún condado.

3. **Costo del terreno a los dueños de las tierras**. Muchos dueños de terrenos están contentos con solo cubrir sus gastos por «llevar» la tierra. Esos costos por lo general es la suma de la depreciación (en ciertas estructuras), seguro, reparaciones, impuestos e intereses. La mayoría de terrenos agrícolas y para hortalizas (y una cantidad de terreno forestal) están inscritos en la “evaluación diferencial" del programa de impuestos y el terreno se valúa a una tasa de impuesto menor que la de uso mayor. El programa requiere que la propiedad agrícola y de horticultura produzcan un ingresos en bruto anual, que pudiera ser bastante bajo, pero no obstante requiere que alguien trabaje las tierras y muestre recibos.

4. **Costos de producción (Residuales del inquilino)**. Otra forma es el calcular el ingreso que el inquilino tiene disponible para pagos de renta después de restar todos los costos asociados con la producción de los cultivos en el terreno. Esto requerirá el calcular rendimiento, la proyección de precios en el mercado y quizás pagos al gobierno, para tener una idea de los ingresos. Después el calcular los gastos de operación al año. Luego, restar el costo de la maquinaria y equipo que paga el inquilino, lo que incluye el costo como la depreciación, el rendimiento en inversión, el seguro, y el almacenamiento de la maquinaria. Por último, debe calcular y restar una cantidad por el trabajo del inquilino y la administración. La cantidad que queda está disponible para el pago en efectivo de la renta. Sin la participación voluntaria de un inquilino con experiencia agrícola, esto sería un reto para la mayoría de los dueños de las tierras.

1 http://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c2-20.html

herbicidas, etc.) para ser aplicados a la tierra (de hecho, es esencial en muchas de las áreas de producción), el arrendamiento debe decir que solo productos químicos aprobados por USDA se podrán usar y aplicar de acuerdo con los reglamentos estatales y federales. Además, el arrendamiento puede restringir la aplicación de los productos químicos que tengan una vida residual más allá del término del arrendamiento.

- Si el dueño trata de reservar los derechos a minerales de la propiedad, las actividades de extracción como el remover arena o grava debe de estar expresamente prohibido.

- Es prudente que el dueño de las tierras requiera que se deje la propiedad en la misma condición que cuando comenzó el arrendamiento, e incluir a reparación de la propiedad por daños documentados (se puede tomar una fotografía base al principio del arrendamiento). Aunque un futuro inquilino debió haber inspeccionado el terreno, el suelo y la disponibilidad de agua antes de seleccionar la propiedad agrícola, el dueño debe aclarar que él o ella no ofrecen garantía en cuanto a la capacidad de producción de la tierra.

- Cualquier aclarado de terrenos debe tratarse con anticipación, y la quema debe reservarse al consentimiento del dueños de las tierras al mostrar los permisos apropiados, si aplica al área.

6. **Reparación y mantenimiento y costos de mejoramientos.** El mantenimiento de la propiedad debe asignarse entre las partes, incluyendo la responsabilidad de reparaciones de rutina y aquellas causadas por acontecimientos de clima extremo o incendios. Asegúrese de listar cosas como las cercas, portones, pozos y bombas de agua, etc. *Vea hojas de trabajo 3.3: Reparaciones y mantenimiento ~ Lista de comprobación*. En muchas situaciones agrícolas hay estructuras que el inquilino instala pero con la intención de quitarlas como estructuras de aros, cercas móviles para ganado, etc. Asegure de identificar en el arrendamiento que esos no son accesorios y el inquilino tendrá que quitarlos cuando se termine el contrato. Así mismo, si hay algo como los tambos para grano que estén afianzados a una plataforma de cemento y como tal, tengan un acuerdo de lo que pasará al tambo y a la plataforma cuando termine el arrendamiento, ya sea que se quede en el lugar o si el inquilino tiene que quitarlo y reparar el suelo.-

7. **Derechos y obligaciones de ambas partes.** Asuntos que pueden tratarse pueden incluir la prohibición al derecho de sub-arrendamiento, pago de utilidades, el derecho del dueño a entrar e inspeccionar. El arrendamiento debe incluir una declaración de que el arrendamiento no es una sociedad entre el dueño de las tierras y el inquilino, además una declaración obligando a los herederos y asigna (es decir, compradores subsecuentes) a los términos del contrato de arrendamiento. El arrendamiento también debe tener una cláusula clara sobre indemnidad, requiriendo a las partes el pagar por la responsabilidad atribuida a una parte las acciones de la otra. Tiene sentido común el requerir que ambas para mantengan pólizas de seguro a un nivel designado para tal propósito.

8. **Terminación del arrendamiento y el incumplimiento**. Incumplimiento quiere decir que una de las partes no cumplió con las obligaciones que contrajo en el arrendamiento. Varios acontecimientos pueden propiciar el incumplimiento: El no pagar la renta, infringir cualquiera de las prohibiciones, no mantener seguro de responsabilidad, incumplimiento de los reglamentos y leyes, bancarrota, etc. El incumplimiento no propicia en sí la terminación, pero debe desatar un proceso para reconocer y sanear el incumplimiento si es posible. Si el incumplimiento no puede sanearse, se debe delinear cómo el dueño recuperará la propiedad, incluyendo los derechos reservados por el agricultor para los cultivos. Los desacuerdos deben de estar sujetos a un claro proceso de resolución de la diputa.

9. **Pago de los impuestos de la propiedad y del seguro**. Aunque muchos dueños de las tierras puedan estar de acuerdo con la tarifa de renta que cubre sus costos (impuestos de propiedad y seguro) sobre la tierra, asegúrese de dejar claro quién tiene la responsabilidad de esos pagos (el dueño es responsable de los impuestos y el seguro, pero asegúrese que ellos entienden que está de acuerdo a pagar eso además de o en vez de la renta).

Como un asunto práctico, el contrato es tan bueno como las partes deseen requerirlo en la corte. Entre más detallado y abierto sea el proceso del acuerdo, lo menos posible será que un desacuerdo ocurra en primer lugar. Aún cuando es casi imposible crear un contrato de arrendamiento que tenga todas las contingencias que pudieran ocurrir, ambas partes deben tratar de anticipar lo que pudiera ocurrir e identificar el procedimiento que las partes deben hacer si algo imprevisto ocurre. Ya que tanto el dueño y el agricultor se benefician de un contrato de arrendamiento escrito, ambos deben tener cuidado de desarrollar uno que apoye las metas de ambos.

Hoja de trabajo 3.2

Arrendamiento a corto plazo ~ Lista de comprobación

Use esta hoja de trabajo para guiar una conversación sobre las áreas claves de un contrato de arrendamiento. Cada punto requerirá una conversación entre ambas partes y su asesor legal.

1 _____ ¿Quiénes son las partes? Asegúrese de tener evidencia de titularidad y autoridad para actuar si el dueño es una entidad (es decir LLC, herencia, fideicomiso) otra que no sea individual.
Asegúrese que el contrato obliga a los "herederos y asignados."

2 _____ ¿Cuál será el término del contrato? La ley del Estado podría requerir el registro del arrendamiento o memorándum en el registro de escrituras del condado donde se localiza el terreno.

3 _____ ¿Será el arrendamiento renovable? ¿Tendrán ambas partes la opción de renovar o no? ¿Con cuánta anticipación para renovación se requiere, y cuál será el procedimiento?

4 _____ ¿Tiene una descripción adecuada de la propiedad (real y personal) para ser arrendada (terreno, colindancias, estructuras agrícolas, residencia, equipo, etc.)? Si una buena descripción escrita le elude, incluya una foto aérea FSA con colindancias marcadas como apéndice.

5 _____ ¿Cuánto y qué tipo de renta se pagará? ¿Cuándo se tiene que pagar la renta? (Vea la hoja de trabajo «*Determinando una renta justa*»**).**

6 _____ Si el acuerdo incluye una residencia, ¿Habrá un contrato aparte por la residencia?

7 _____ ¿Qué se permitirá o prohibirá de la propiedad bajo contrato? Cuándo se permitan los productos químicos, ¿Quién tiene la responsabilidad por el mal uso?

8 _____ ¿Cómo se asignarán entre el dueño y el inquilino la responsabilidad de las reparaciones y el mantenimiento de la propiedad? (Vea las hojas de trabajo *Reparaciones y mantenimiento*).

9 _____ ¿Cómo se asignarán entre el dueño y el inquilino la responsabilidad por mejoras de capital? Si el inquilino invierte en mejoras de capital, ¿Cómo se compensará?

10 _____ ¿Quién será responsable de obtener y mantener seguro —Responsabilidad civil, seguro contra siniestros o de los cultivos?

11 _____ ¿Qué acciones de cualquiera de las partes constituirán incumplimiento bajo el contrato? ¿Tendrá la otra parte el derecho de terminar el arrendamiento o retener la renta hasta que se sane el incumplimiento? ¿Se incluirá en el contrato un procedimiento para resolución de disputa?

_____

Hoja de trabajo adaptada de *Holding Ground: A Guide to Northeast Farmland Tenure and Stewardship.*

Hoja de trabajo 3.3

Reparaciones y mantenimiento ~ Lista de comprobación

Esta hoja de trabajo puede ser usada para apoyar una cláusula en el contrato requiriendo que el dueño y el agricultor revisen los asuntos de reparación y mantenimiento anualmente. Cada una de las partes debe guardar una copia.

Año: _____				% de costos contribuidos por dueño de las tierras e inquilino				La cantidad total de contribución para reparaciones		Valor del trabajo	
	Reparación o remplazo para hacer	Fecha para que se complete	Cálculo del costo de material y labor	Materiales		Labor					
				D	I	D	I	D	I	D	I
Estructuras: Revesti-miento exterior / ventanas / techo											
Cercas											
Granero Equipo											
Agua, equipo, sistemas de ventilación											
Sistemas de manejo de desperdicios											
Conservación estructuras											
Total											

Dueño de las tierras (firmado)	Agricultores (firmado)

Esta hoja de trabajo se adaptó de USDA formulario AD 562 (Mar 1960)

Acerca de la Servidumbre de conservación

La Servidumbre de conservación es un instrumento de "protección" de los terrenos autorizado por la ley del Estado y reconocido bajo el Código Revisado de Washington (RCW), y el Código Interno de Impuestos para proteger y conservar los terrenos. La servidumbre de conservación se usa para proteger una variedad de paisajes que incluye terrenos agrícolas, bosques, cúspides de los montes, estructuras históricas, humedales y playas. Hay excepciones específicas a la ley común que uno no puede crear restricciones perpetuas en el uso de los bienes inmuebles.

La utilidad de la servidumbre de conservación, como un instrumento efectivo para la planificación de transferencia de la propiedad agrícola, depende de sus metas y necesidades financieras pero nunca debe substituir otra planificación patrimonial, como un fideicomiso.

Ya que la servidumbre de conservación es relativamente un concepto legal nuevo, muchos dueños de las tierras no están familiarizados con su uso o los pormenores. A un nivel muy sencillo, una servidumbre de conservación permite al dueño de las tierras el continuar siendo dueño del terreno al poner voluntariamente ciertas restricciones al uso actual y futuro. Esas restricciones pueden incluir limitaciones en subdivisiones y desarrollo. A cambio de esas restricciones, los dueños de las tierras pueden recibir pago o beneficios de impuestos (algunas veces a combinación de ambos).

Esta explicación debe contestar preguntas básicas que los dueños de las tierras —en particular los de terrenos agrícolas y forestales— pudieran tener sobre acuerdos de conservación, y si es que hay algo que quieran explorar más a fondo. Recuerde, una servidumbre de conservación es una transferencia de ciertos derechos e intereses de los bienes inmuebles, y se debe considerar seriamente con la ayuda de asesores legales y de impuestos, con experiencia en dichas transacciones.

¿QUE ES UNA SERVIDUMBRE DE CONSERVACIÓN? Una servidumbre de conservación es un acuerdo por escrito entre el dueño de las tierras y una organización no lucrativa autorizada para fideicomiso de tierras, o un programa de «Servidumbre de conservación» agrícola del condado.

La servidumbre de conservación tiene dos elementos esenciales:

1. El dueño de las tierras (otorgante o donador) acuerda proteger ciertos valores de conservación de la tierra como valores agrícolas, espacios abiertos, paisajes públicos y recursos históricos, calidad de agua y hábitat silvestre.

2. A la organización para la conservación o el organismo público (beneficiario) se le otorga el derecho de monitorear la propiedad y hacer cumplir las restricciones a perpetuidad (para siempre). Aún cuando el dueño de las tierras pudiera vender los terrenos las restricciones continuarán impuestas a todos los dueños futuros.

A menudo, mucha gente pregunta si una simple escritura con cláusula de restricción puede proteger los valores de conservación del terreno. El reto es por no haber un mecanismo permanente que haga cumplir las disposiciones de la servidumbre de conservación. La esencia de una servidumbre de conservación es el otorgar a terceros parte el derecho de asegurar (o trabajar) en que los valores de conservación no se pongan en peligro por acciones a la tierra, tales como usos que impacten en forma negativa los «Valores de conservación» de la propiedad.

Esas clases de servidumbres restrictivas pueden tener diferentes nombres, incluyendo escrituras de servidumbre de conservación, una venta o el ceder los derechos de desarrollo, una servidumbre forestal y una servidumbre de conservación agrícola.

Las servidumbres de conservación son con el propósito de proteger la propiedad contra desarrollos residenciales o comerciales no agrícolas, proporcionando así un beneficio al publico al conservar espacios abiertos, vistas, ofreciendo disponibilidad de terrenos agrícolas, protegiendo el agua contra la contaminación por escurrimientos, o protección de recursos naturales escasos como hábitat silvestre o de especies raras.

A cambio de este beneficio público, algunas veces hay fondos disponibles para pagar por la disminución del valor de la propiedad causada por dichas restricciones, aunque en años fiscales restringidos recientemente, esos fondos están menos disponibles. Puede haber incentivos de impuestos federales, estatales y locales para el dueño de las tierras si las otorga a una organización calificada en este derecho de hacer cumplir las restricciones. Para calificar para esos incentivos de impuestos, de servidumbre de conservación, aunque flexible, tiene que someterse a los requisitos de esos incentivos, y a cualquier excepción de uso —en particular las propiedades agrícolas y forestales— no debe de disminuir en forma significativa los «Valores de conservación del terreno».

En general, la servidumbre de conservación puede ser un instrumento útil para los dueños de las tierras que (a) tengan un fuerte deseo, un valor fundamental, para que el terreno no se desarrolle más o no se use más intensamente de lo que se usa ahora (es decir, en agricultura), y (b) puedan utilizar las deducciones y créditos de impuestos por atenderlos.

Propósitos de conservación

Una característica clave de la servidumbre de conservación donada es el entender que es perpetua, sin vencimiento y no revierte a los dueños de las tierras en ninguna fecha. Puede haber escuchado algunas personas el decir «para siempre protegidos» aunque difícil de imaginar, quiere decir que mientras exista una entidad que haga cumplir los términos de la servidumbre de conservación, protegerá el terreno. Algunos estados, incluyendo el Estado de Washington, permiten acuerdos de conservación que no sean perpetuos (es decir, «a plazo fijo»). Aún cuando a menudo se compensa a los dueños de las tierras por tales acuerdos, esos por lo general no califican para deducciones o créditos de impuestos.

Para que califique para los impuestos federales como contribución de caridad, la transferencia de escrituras por servidumbre de conservación tienen que hacerse a un beneficiario calificado (como a una organización no lucrativa o a una dependencia pública). Las escrituras deben restringir la propiedad al punto de alcanzar una o más de los siguientes propósitos de conservación:

1. La protección relativa del hábitat natural de peces, vida silvestre, o plantas;

2. Preservación de un espacio abierto lo que incluye propiedades agrícolas y terrenos forestales;

3. Preservación de terrenos para recreación pública o educación;

4. Preservación de terrenos o edificios históricos.

Esos valores de conservación tienen que establecerse a través de un inventario de recursos naturales que incluyen mapas, fotografías de edificios existentes y caminos, una descripción de los hábitats naturales, y debe prepararse una topografía de la vida natural. El inventario permite tener una «referencia», y eso será el punto de referencia de los valores que se definirán bajo la servidumbre de conservación. El dueño puede decidir cuál es el propósito de conservación y cuál es la parte de la propiedad que lo satisface, y puede distinguir áreas ecológicas sensibles de otras áreas que pudieran ser apropiadas para otros usos.

Derechos, restricciones y usos permitidos

Una restricción de servidumbre de conservación debe hacerse de acuerdo con las circunstancias individuales de los valores de conservación del terreno, los intereses del dueño de las tierras y del beneficiario. Ejemplos de actividades que podrían estar prohibidas o restringidas en una

servidumbre de conservación incluyen el uso industrial, explotación mineral o excavación del suelo, subdivisión a parcelas más chicas, desarrollo residencial, ampliación de caminos e infraestructura, y la tala excesiva. Aún cuando una servidumbre de conservación puede ofrecer algo de protección a través de la defensa de los derechos públicos por el tenedor de la servidumbre de conservación. Sin embargo, no es efectivo contra el dominio eminente.

Dependiendo de la medida y características del terreno, los acuerdos de conservación podrían permitir la tala y la administración de productos madereros y para uso agrícola. La servidumbre de conservación podría permitir se administre la vida silvestre, la cacería y pesca, o aún la construcción y mantenimiento de un número bajo de casas nuevas u otra infraestructura necesaria para producir ingresos a la propiedad. Tales mejoras pueden a menudo ser limitadas a ciertas áreas bien delineadas llamadas «evolventes» que pueden hacerse cumplir estrictamente. (Nota: Es muy difícil mover edificaciones o enmendar la medida de la parcela después.)

El otorgante retiene la titularidad junto con el derecho de administrarla, cuidarla, y emanar ingresos de la propiedad. Las servidumbres de la conservación no son por lo general efectivas para imponer deberes afirmativos u obligaciones a los dueños de las tierras. En casos especiales, como en el caso de un hábitat de vida silvestre sensible, el tenedor de una servidumbre de conservación con especialidad puede tener el derecho de adoptar ciertas actividades administrativas de la tierra. Como se dice abajo, la servidumbre de conservación podría calificar la propiedad para «Clasificación de Uso» actual bajo la Ley Tributaria de Espacios Abiertos en Washington,

Como se hizo notar, una función fundamental de la servidumbre de conversación es el limitar la subdivisión del terreno o para determinar cómo se dividirá el terreno en parcelas más chicas. Aun así, el dueño puede vender, gravar (hipotecar) o de otra forma traspasar los derechos en el terreno a través de arrendamiento, testamento, fideicomiso, o a una entidad administrativa como a una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Sin embargo, la tierra continua sujeta a la servidumbre de conservación. Los derechos que el dueño retenga pasan a cualquier heredero o asignado (como regalo o por venta).

En referencia al uso del terreno como colateral devolutorio para un préstamo, el valor del terreno como colateral será de valor restringido, no es el «más alto ni de mejor uso». El valor más bajo refleja principalmente su restricción a subdivisión, ya que las parcelas mas chicas se pueden comercializar más y se pueden vender a precios más altos. Si existe una escritura de fideicomiso asegurando un préstamo por el terreno, el prestamista requerirá que se subordine a la servidumbre de conservación.

Cuando pidan los beneficios de impuestos, el Servicio Interno de Impuestos (IRS), requerirá al tenedor de la servidumbre de conservación la vigilancia e imposición de las obligaciones contenidas en la servidumbre de conservación. Por lo tanto, la servidumbre de conservación tiene que establecer una visita anual del tenedor de la servidumbre. El otorgante y el beneficiario pueden optar en tener más visitas, en particular si la servidumbre de conservación tiene motivos de investigación de hábitats.

Cuando el otorgante se reserva derechos, como el derecho de la tala o de subdivisión, la servidumbre de conservación podría requerir una revisión y aprobación para que el beneficiario de la servidumbre ejerza tal derecho.

En la mayoría de los casos, una servidumbre de conservación no requiere ni permite la entrada del público. Aun cuando esos acuerdos de conservación protegen sistemas significativos del medio ambiente natural, como peces, vida silvestre, o hábitat de plantas, o bosques y tierras agrícolas, cuando hay una política oficial del gobierno para proteger tierras forestales y tierras agrícolas de la fragmentación, no requerirá el acceso del público. Sin embargo, para calificar como deducción bajo el Código Interno de Impuestos, algunas veces las servidumbres para paisajes y espacios abiertos requieren acceso visual. Esas servidumbres de conservación están designadas para proteger el carácter visual del terreno, por lo cual el requerimiento que el

terreno puede ser visto por el público es imperativo para valores de conservación.

Ventajas de impuestos por servidumbre de conservación

Como se hizo notar, hay ventajas sobre impuestos para el donador de una servidumbre de conservación. Las implicaciones de impuestos son por lo general relacionadas con el valor de lo que el donador está dando, por lo general el derecho de subdividir y desarrollar la propiedad. Varias provisiones favorables para los agricultores se vencieron el 2011, pero se reinstalaron en el 2013, siendo retroactivos al 2012.

Impuestos federales sobre ingresos

Si el acuerdo de conservación se regala durante la vida del donador y el terreno es una propiedad con ganancias de capital durante mucho tiempo, el donador puede reclamar una deducción a sus impuestos federales, por el valor total del mercado.

Sin embargo, para evitar que un donador use la deducción para evitar pagar impuestos, el Servicio Interno de Impuestos (IRS) pone un tope a la cantidad de la deducción que pueda ser reclamada en el año en que se haga la donación. Para el 2014, para los individuos el tope actual es de un 30% del ingreso bruto ajustado. Los individuos pueden pasar el 30% de lo que no usaron de la donación a los siguientes cinco años hasta que la deducción se agote en su totalidad.

La deducción de impuestos ampliada por servidumbre de conservación para los agricultores caducó a fines del 2013, pero podría ser renovada. En caso que se reinstaure la ley, así es cómo funcionaba la ley: Las personas que califiquen como agricultores al ganar más del 50 por ciento de sus ingresos del «comercio o negocio agrícola», la deducción de impuestos aumenta al 100% de ingresos brutos ajustados. Cualquier deducción que no se utilice se puede pasar durante los próximos 15 años después del año en que se hizo la donación.

Abajo hay actividades que podrían contar como agricultura:

- Cultivando la tierra o criando o cosechando cualquier producto básico en agricultura o horticultura (incluyendo la cría, entrenamiento y administración de animales) en una propiedad agrícola;

- Manejando, secando, empacando, calificando, o almacenando en la propiedad cualquier producto básico agrícola o de hortalizas sin manufacturar, pero solo si el dueño o el operador produce regularmente más de la mitad de los productos básicos así tratados; y

- Plantando, cultivando, cuidando, o talando árboles, o en preparación (que no sea molienda) de árboles para la venta.

La servidumbre en esas circunstancias tiene que requerir que el terreno se mantenga «disponible para la agricultura».

Impuestos federales por sucesión

Las servidumbres de conservación ofrecen beneficios de impuestos sobre sucesiones, en una servidumbre de conservación por lo general bajará el valor razonable en el mercado debido a las restricciones al desarrollo y sub-división. Las restricciones entorpecerán la rápida plusvalía de la propiedad ligada al potencial de desarrollo residencial o comercial, para esa propiedad. El valor más bajo de la propiedad puede servir para aminorar el valor del caudal sucesorio en general, que de otra manera se expone a impuestos sobre sucesiones.

Bajo el Código Interno Tributario, si se satisfacen ciertos requerimientos, el albacea puede optar por excluir hasta un 40% adicional de la valoración de la servidumbre del terreno, de un caudal sucesorio del dueño de las tierras esto para los impuestos sobre sucesiones (sujeto a un máximo de $500 000).

Sin embargo, tenga en cuenta que, aun con una servidumbre de conservación, los terrenos pueden aumentar de valor debido a una ubicación deseable, puede aumentar la plusvalía que originalmente se anticipó

cuando la servidumbre de conservación se dona durante el tiempo de vida de uno, como parte de una estrategia integral de planificación patrimonial.

Si el acuerdo de conservación se otorga por testamento, el donador del caudal sucesorio puede reclamar una deducción por donativos ilimitada, por el valor del acuerdo, que tiene el mismo efecto de reducir los impuestos sobre sucesiones. En este caso, el testador puede haber indicado que la servidumbre sea donada cuando muera, o darle al albacea el poder (opción) de hacerlo si parece que tal donación sirva para retener patrimonio (es decir, menor o para eliminar el peso de los impuestos sobre sucesiones). Hasta $500 000 del valor residual de la tierra puede descontarse del valor del caudal sucesorio del donador, en algunas situaciones especiales.

Impuestos locales de la propiedad
La ley de Washington Imposición Tributaria por Espacios Abiertos, entró en vigor en 1970, permitiendo a los dueños de propiedades el tener su espacio abierto, propiedad agrícola y terrenos agrícolas y madereros valuados de acuerdo al uso actual en vez del más alto y de mejor uso. Debido a que la conservación de servidumbre tiene el efecto de reducir el valor razonable del terreno en el mercado, el valor gravable del terreno está sujeto a conservación de servidumbre por lo que debe restarse lo correspondiente, reduciendo así el peso de impuestos al dueño de las tierras.

VALUACIÓN DE SERVIDUMBRE DE CONSERVACIÓN PARA LOS IMPUESTOS

Un perito valuador usa la «prueba de antes y después» para determinar el valor de una servidumbre de conservación. Simplemente, el valor de la propiedad cuyo uso está restringido por la servidumbre de conservación se resta del valor de la propiedad como si no hubiera restricciones de servidumbre de conservación. La diferencia entre los dos avalúos es el valor de la servidumbre de conservación.

Algunas veces, la presencia de un parque u otra propiedad en conservación puede mitigar la reducción en valor ya que es conveniencia para el terreno adyacente, y resulta en si en valor agregado al terreno adjunto. Esto pasa cuando el donador o la familia del donador es dueña de la propiedad adyacente que aumenta de valor, por lo que el perito valuador tiene que reducir el valor de la servidumbre de conservación por la cantidad que aumentó el valor de la otra propiedad.

Un perito valuador que entiende el mercado local de bienes raíces y servidumbre de conservación debe hacer el evalúo. Cuando la motivación para la donación es una deducción de impuestos por ingresos, debe pensar que hay oportunidad de aumentar substancialmente la deducción al bajar dramáticamente el valor del terreno bajo las restricciones de servidumbre de conservación. Sin embargo, se imponen multas altas al donador y al perito evaluador por tal valuación. Además, el donador, el perito evaluador, y la organización beneficiada tienen que firmar el formulario de impuestos (Forma 8283) para que el donador reclame la deducción de impuestos federales por ingresos.

LA TRANSACCIÓN SERVIDUMBRE DE CONSERVACIÓN

Las servidumbres de conservación pueden otorgarse a entidades públicas, como dependencias del gobierno federal, estatal, condados y pueblos, o a una organización no lucrativa dedicada a la conservación. Un ejemplo de una dependencia pública podrá ser un distrito para la conservación de tierra y agua. Una entidad no lucrativa normalmente se le llama «terreno en fideicomiso o en conservación».

Las transacciones para servidumbre de conservación son complejas. Para asegurarse la transferencia de una servidumbre de conservación califica para una deducción de impuestos federales, se tiene que preparar ciertos documentos, incluyendo:

1. Escrituras de servidumbre de conservación. Este es el documento que determina el acuerdo, y cuyo lenguaje apoya el propósito público que lo cualifique para beneficios de impuestos. Este acuerdo debe ser hecho por un abogado. Los

terrenos en fideicomiso por lo regular tendrán escrituras que reflejen la "protección" del terreno, y pueda hacerse de acuerdo con lo las necesidades actuales del dueño; sin embargo, los dueños deben tener cuidado en buscar a un abogado que les asegure que la servidumbre de conservación permitirá que el otorgante continúe usando el terreno (es decir, para agricultura), con flexibilidad suficiente para no poner en peligro los beneficios de impuestos. Esta escritura será registrada con la oficina de registro de escrituras en el condado.

Note que muchas de las escrituras de servidumbre de conservación las hace el tenedor de la servidumbre, por lo general un fideicomiso de terreno que emplee un abogado o del condado por el apoyo de un abogado. Debe estar consciente que esos abogados técnicamente no lo representan a usted, y debe tener su propio abogado para revisar las escrituras de servidumbre para asegurarse que sin haber necesidad impacten su uso y lo que necesite para transferencia futura del terreno.

2. *Inventario de la propiedad.* A este documento se le conoce como el reporte base, y puede ser preparado por un biólogo u otro asesor familiar con el propósito que tenga para la servidumbre de conservación. Este documento apoya cualquier declaración de propósitos de conservación, y también servirá para ilustrar las condiciones de la propiedad que el tenedor de la servidumbre no cambie significativamente.

3. *Avalúo.* El avalúo lo preparará un evaluador independiente, y debe ser contratado por el dueño de las tierras / otorgante. El perito evaluador debe ser competente en transacciones de servidumbre de conservación. El perito evaluador hará básicamente dos valuaciones: Una para el mayor y mejor uso del terreno, la segunda es para el valor bajo las restricciones de servidumbre de conservación. La diferencia representa el valor de su donación o venta si es que va a recibir pago de la servidumbre de conservación.

4. *Búsqueda y examen del título de la propiedad.* Debe haber un título de propiedad limpio para determinar la titularidad verdadera y si es que hay cargas (como escrituras de fideicomisos o servidumbres) existentes. Este trabajo debe hacerlo un abogado.

5. *Topografía y descripción legal*. Como en cualquier transacción de bienes raíces, debe tener la topografía y la descripción legal de la propiedad, que el topógrafo puede dar.

6. *Formulario 8283*. Este anexo a su reporte de impuestos federales para reclamar contribuciones de más de $5 000, y preparada por el otorgante o su contador y firmada por el otorgante, el beneficiario y el perito valuador. Si la deducción que reclama es mayor de $500 000, entonces debe adjuntar también la evaluación completa.

Note que la ley federal de impuestos requiere que la organización beneficiaria mantenga los suficientes valores activos para llevar a cabo sus obligaciones de monitoreo y hacerlas cumplir en el futuro. Por lo tanto, las organizaciones que estén de acuerdo en retener los acuerdos de conservación tendrán un fondo de administración o fondos apartados para pagar los costos para empleados asociados con la monitoria. Por lo tanto, ellos generalmente necesitan aumentar el dinero para agregarlo a este fondo cando sea que agreguen una servidumbre de conservación a sus requerimientos de monitoria. Aun cuando no es un requerimiento, la organización beneficiaria por lo general pedirá al otorgante el contribuir al fondo.

MODIFICACIÓN Y REVOCACIÓN

Los otorgantes de servidumbre de conservación nunca deben tomar sus decisiones sobre la base de la posibilidad que la servidumbre de conservación será revocada o podrá ser modificada. Las servidumbres de conservación se diseñan para ser permanentes, para que las enmiendas puedan ser difíciles y la extinción es casi imposible. En raras circunstancias, la extinción podría ser lograda a través de procedimientos judiciales. Una extinción exitosa requiere una demostración convincente que, debido a cambios de circunstancias (normalmente relacionadas con el uso de los terrenos que la rodean) uso de la propiedad para

la conservación original de la servidumbre de conservación ya no son prácticos o posibles. Si la servidumbre de conservación se extingue, los derechos al terreno (o lo neto de cualquier venta) se asignan al beneficiario y otorgante, respectivamente, en proporción al valor del acuerdo y el valor del terreno. Es posible que la servidumbre de conservación pueda ser enmienda por acuerdo del dueño y el tenedor de la servidumbre. Tal acuerdo puede clarificar una ambigüedad en la servidumbre, pero no puede de ninguna forma disminuir el valor de conservación en el que cualquier deducción de impuestos sean calculados. Las enmiendas también pueden agregar acres a una servidumbre o agregar más protección de la propiedad. Por ejemplo, un aumento en los valores de conversación de la servidumbre, tales como agregar acres o renunciar al derecho de una parcela que se retuvo en la servidumbre original, podría generar un valor adicional de regalo para propósito de impuestos.

Recuerde que mientras una servidumbre de conservación puede ser un instrumento, no es un derecho. Los dueños de las tierras tienen que entender que reteniendo y monitoreando una servidumbre de conservación es una responsabilidad que un terreno Fideicomiso territorial o un condado debe optar por aceptar. Aceptando una servidumbre dependerá en una serie de factores, incluyendo a) la capacidad potencial de la organización del tenedor, b) sus prioridades de conservación, y c) las cualidades de conservación de su terreno o si es que su uso (agrícola o forestal) se vincula con las prioridades de la organización.

Para mayor información: Washington State Office of Farmland Preservation
Washington State Conservation Commission
http:// ofp.scc.wa.gov/ Instrumentos de conservación: Una evaluación y comparación del uso de ciertos mecanismos de preservación de terrenos
http://www.rco.wa.gov/documents/rco/ConservationTools.pdf Washington Association of Land Trust
http://www.walandtrusts.org

National or Regional Land Trust Alliance
http://www. landtrustalliance.org

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Notas

Sección cuatro:

Reuniones con asesores profesionales

Fotografía cortesía de la Universidad del Estado de Washington

Acerca de abogados y otros asesores profesionales

Una parte necesaria en el proceso de transferencia de la propiedad agrícola es el formar un equipo de profesionales para que le ayude. Aún cuando usted y su familia logren hacer mucho de este trabajo ustedes mismos, necesitará profesionales para que lo asesoren en asuntos financieros y legales relacionados con el futuro que usted quiere. Necesitará de un abogado para que haga un borrador de los documentos para conducirlo a ese futuro. Si se pone a considerar lo que está en juego –la armonía y la protección de los bienes de la familia contra los costos innecesarios de transferencia, protección de la productividad de los valores activos de la propiedad agrícola, la continuación sin interrupción del flujo de ingresos a la empresa agrícola– el tiempo y el dinero que gaste para coordinar el proceso de su plan planificación de la transferencia de la propiedad agrícola, incluyendo el tiempo para seleccionar y vigilar sus asesores profesionales y sus honorarios, tendrá un rendimiento muy alto.

«El tiempo y dinero que gaste en coordinar el proceso de planificación de la transferencia de la propiedad agrícola, tendrá una tasa de rendimiento muy alta»

Como miembros de su equipo deberá incluir por lo menos a un abogado y probablemente un contador. En varias etapas podría necesitar los servicios de un perito evaluador, topógrafo, agente de seguros y agentes de instituciones financieras, incluyendo acreedores presentes y futuros que deberán aprobar o financiar ciertas transacciones.

En realidad, el ensamblar un «equipo» competente de profesionales, uno que se complemente efectivamente con los conocimientos especializados del otro y que apliquen en conjunto esa especialidad a sus circunstancias en particular, podría ser intimidante. El reto principal es determinar quien coordinará la comunicación entre los profesionales de una manera en que lo mantengan enterado, y cómo manejar las diferencias de opinión entre sus asesores en su situación y crear una estrategia en particular.-

Algunas veces, alguno de los miembros de su familia podría ofrecerse como voluntario para coordinar las evaluaciones e información recopilada como se sugiere en este cuaderno de trabajo. Esa persona podría pasar muchas horas leyendo temas sobre planificación para transferencia de terrenos agrícolas, planificación patrimonial, asuntos arcanos de impuestos, muchas horas en el teléfono con asesores, recopilando información de los miembros de la familia, y coordinando juntas de familia. Hay otros profesionales que pueden servir para este propósito también, ya sea como consultor, o como uno de los miembros de su "equipo". Recuerde, a menos que hayan tenido un acuerdo diferente, la relación entre usted y su abogado es confidencial, lo más probable es que no compartirá con los otros miembros de la familia mucha de la información o las decisiones.

La mayoría de los agricultores y dueños de las tierras viven en comunidades rurales donde las relaciones influyen en las decisiones. En tal comunidad, un profesional con quien acostumbra trabajar, quizá el prestamista o el agente de seguros, lo referirá a otro profesional, y así sucesivamente. En muchos casos, esos profesionales lo referirán a alguien con quien hayan trabajado en otros asuntos y ya hayan establecido confianza mutua en las líneas de comunicación. De hecho, tiene muy poco sentido que un profesional lo refiera a alguien con quien tenga muy poca confianza, ya que eso reflejará directamente en su credibilidad profesional.

Si no puede evitar que la asesoría de algún profesional esté ligada a un ofrecimiento de cierto producto como seguro o inversiones financieras, que a menudo son necesarias para alcanzar sus metas. No hay nada de malo con eso, eso en sí es la compensación [de ese profesional] por ofrecerle a usted una especialidad crucial. Para protegerlo como consumidor, alguien con la licencia apropiada, tiene que hacerlo.

No hay un solo profesional que pueda ofrecer todos los servicios básicos. Un abogado no puede tomar participación financiera –que no sea la compensación por su tiempo– en las transacciones de transferencia de la propiedad agrícola como

comisión por venderle una póliza de seguros o inversiones. De la misma manera, quienes no son abogados –consultores financieros, contadores, agentes de seguros– quebrantarían la ley del Estado si hacen un documento legal y usted termina firmando. Si le ofrecen el hacerlo, debe rechazarlo y abstenerse de pedirles que den ese consejo, pensando que le ahorrará dinero. Debe recibir una explicación satisfactoria de cada uno de los profesionales sobre lo necesario de cada producto, no solamente porque alguien más lo recomienda o lo compró. Por lo menos, mantenga informados a su abogado y su asesor de impuestos de cuáles son los productos financieros que está considerando comprar.

Acerca de los abogados

Por varias razones, a menudo es más práctico que el abogado sirva como el miembro central del equipo, y con frecuencia es el primer punto de contacto. Una razón muy práctica: Por ética, los abogados tienen que aceptar la responsabilidad de que su clientes entiendan completamente los derechos y oportunidades que están renunciado al escoger un plan de acción cuando la recomendación proviene de un miembro de su equipo profesional que no es un abogado. También, toda comunicación es confidencial.

Recuerde que los asuntos legales básicos sobre la transferencia de una propiedad agrícola no son suyos específicamente como el dueño de las tierras o el agricultor, sino que aplican a todos los miembros de la sociedad. Muchas transacciones son rutinarias. Lo diferente sería la naturaleza de su patrimonio, los derechos de producción de su propiedad agrícola que podrían gobernar sus decisiones, los aspectos únicos de trabajar la tierra como dueño de un negocio pequeño y su papel de encargado del terreno legado. Usted debe tener la seguridad que su abogado entiende eso.

Por supuesto que el seleccionar un buen abogado podría ser un reto. El abogado con quien la mayoría de los dueños de las tierras tienen contacto es alguien de la comunidad local con quien ha hecho negocios anteriormente o ha servido a otro miembro de la familia. A menudo, los asuntos sobre la transferencia de propiedades agrícolas requiere de varias áreas de la ley –caudal hereditario y planificación de impuestos sobre regalos, ley de adultos de edad avanzada, operación de empresas agrícolas (sola en si tiene varias ramas) – y es un reto encontrar todos esos en un solo profesional. En algunas situaciones, las familias pudieran considerar que su abogado local trabaje, en forma limitada con otro abogado especializado en ciertos asuntos, lo que reduce el tiempo y costo de honorarios.

Se debe reconocer que un buen abogado sirve como su propio consejero y el de su familia, no es como un fontanero que solo arregla cosas que se descomponen, ni tramita documentos bajo la dirección de quien no sea un abogado. Usted puede ayudar muchísimo al abogado y a su familia si hace los ejercicios en este libro de trabajo. Entre más claro exprese sus metas y las de su familia, recibirá mejor servicio (es decir, se sentirá como que lo entendieron), y eso le ahorrará tiempo a usted y a su abogado, lo que por supuesto se traduce en dinero ahorrado.

Se requiere que los abogados usen su juicio independiente para pensar como servir mejor de acuerdo a lo que necesita (es decir, sus metas), aun cuando usted haya sido referido por un profesional que no sea un abogado (es decir, consultor financiero o agente de seguros). Tenga cuidado con cualquier abogado que simplemente cumple con una recomendación de como proseguir, sin explicarle a usted completamente el por qué es importante. Su abogado debe ser alguien que le haga sentir seguro de sus habilidades como consejero, no solamente alguien que prepara documentos para que usted los firme.-

Otros profesionales con quien trabajará son:

Agentes de seguros de vida pueden revisar la cobertura del seguro para ayudar a organizar la información para que su abogado y un asesor de impuestos. El agente sugerirá formas de ayudarle a evitar problemas de liquidez (flujo de efectivo) cuando muera, y como balancear el terreno y los valores líquidos. Asegúrese de pedir una propuesta de cualquier profesional de seguros que recomienda un producto específico, y debe de informar a su abogado de cualquier propuesta de pólizas, para asegurarse las primas y lo recaudado van al lugar correcto. El precio por sí solo no debe ser la base única para la compra del seguro de vida ya que las pólizas y las compañías en que las colocan varían en solidez.

Contadores o asesores de impuestos también tienen conocimiento en impuestos de herencias y de otros impuestos. Los contadores públicos certificados son contadores con licencia expedida por el Consejo estatal de contabilidad. Contadores u otros asesores de impuestos (como agentes registrados para permitir el representarlo ante el Servicio Interno de Impuestos) le ayudarán a entender las consecuencias de impuestos de los diferentes tipos de transferencias, tales como ganancias de capital y recuperación de depreciación. Los contadores u otros asesores de impuestos pueden también asesorarlo sobre su negocio o en administración de negocios, valuación de activos, y la continuación o venta del negocio. Por lo general, los contadores u otros asesores de impuestos cobran por hora.

Administradores del fideicomiso ofrecen servicios de administración e inversión. Los administradores del fideicomiso pueden estar adheridos a un departamento de fideicomisos de un banco, o pueden ser independientes. A los administradores del fideicomiso por lo general se les paga anualmente un porcentaje del capital en fideicomiso. En general, entre mayor sea el fideicomiso, mas bajo será el porcentaje que se pagará. La mayoría de administradores de fideicomisos tienen establecida la cantidad mínima de dinero que está dispuesto administrar.

Consultores financieros revisan su situación financiera completa e identifican estrategias para alcanzar sus metas financieras. Ellos trabajan con otros profesionales para desarrollar su seguro, inversiones, jubilación y plan de patrimonio. Los consultores financieros cobran ya sea sobre la base de cuotas o comisión. Los asesores financieros que trabajan sobre la base de comisión podrían ser valiosos para usted, pero lo que aconsejan podría estar limitado a los productos que ellos venden. Los asesores financieros sobre la base de cuotas por lo general no venden ningún producto.

Silvicultores profesionales pueden aconsejarle en valores activos que a menudo se ignoran, su plantío forestal. Muchas propiedades agrícolas en el Estado de Washington tienen un componente forestal que debe considerarse como un valor activo y administrarlo como tal. Por eso deberá ser imperativo el tener un silvicultor neutral, registrado o certificado. Un silvicultor profesional puede ayudar a) desarrollar un plan para la administración forestal; b) determinar el volumen y valor de sus productos madereros, así como su base; c) conducir la tala y las ventas, la reforestación de su terreno al aconsejarle la mejor forma de establecer un plantío nuevo de árboles; d) reducir el riesgo de pérdida por incendios, insectos, enfermedades, sobre población en el plantío, y mejorar como trata el ingreso; e) mejorar el hábitat de vida silvestre y mejorar éxitos en casería o aumentar las oportunidades de observar la vida silvestre. Alguien familiarizado con su plantío de árboles, la edad y el valor puede tener un papel como asesor en la división de la propiedad y distribución de sus bienes.

Mediación

En varias situaciones, podrá ver que la comunicación con su familia o con aquellos con derecho a su propiedad agrícola sea difícil. Un mediador está capacitado en crear consensos. A diferencia de un abogado, quien representa a una o varias partes, un mediador es la «tercera parte neutral» como se les conoce, es aquel a quien se le paga *para no* tomar partido. Ellos pueden hacer cumplir reglas de comunicación, ayudar a explicar posesiones, y mantener la comunicación enfocada. Esto podría ser muy útil para situaciones en una familia grande.

Topógrafos y peritos evaluadores

Otros profesionales en los que puede confiar serán los topógrafos y los peritos evaluadores. En muchos casos, las propiedades agrícolas han sido apenas descritas en escrituras anteriores, y un topógrafo tendrá que determinar las colindancias verdaderas para el registro futuro (es decir, cuando se transfiera los bienes raíces a una Sociedad de Responsabilidad Limitada). Muchas transferencias de terrenos requerirán simplemente un nuevo reporte topográfico, y algunas veces usted querrá separar propiedad continua en parcelas separadas para distribución. Así mismo, se necesitará el avalúo para valorar los bienes en la venta, regalo o compra de un negocio, bienes raíces, o valores activos de un padre de familia fallecido recientemente para conciliación del caudal hereditario. Se les requiere también para muchas transacciones, como la venta o donación de una servidumbre de conservación.

Conclusión - Obteniendo servicios en un solo lugar

Por razones prácticas como se enfatizó antes, si no tiene un asesor con quien haya estado trabajando

por mucho tiempo, como un contador o un agente de seguros profesional, su abogado debe ser su coordinador principal para decisiones legales y financieras. En algunos casos, podría encontrar que algunos de los servicios esenciales, en particular de asesoramiento de impuestos y quizás de contabilidad pueden estar alojados dentro del bufete de su abogado. Hay reglamentos estrictos del estado para protegerlo en este arreglo. Si hay asuntos sensibles que deben mantenerse en confidencialidad el privilegio de abogado-cliente ofrece esa protección.

Podría tener que viajar fuera del condado donde vive o de la región para encontrar los servicios apropiados, en particular legales y de impuestos. Así como usted atravesaría todo el Estado para ir a una feria agrícola para comprar nuevo equipo para aumentar los ingresos de la finca, si hace lo mismo para visitar a un abogado se pagará a la larga con dividendos al proteger su patrimonio, el futuro de su propiedad agrícola y el bienestar de su familia.

Recopilando información sobre sus bienes

Es extremadamente útil el recopilar la mayor información posible para trabajar con sus asesores profesionales. Entre más clara sea la panorámica de su patrimonio, el tipo de valores activos que usted es dueño único o que sean parte de su negocio agrícola, y en donde está ubicado su terreno, les dará una idea más clara inicialmente para comenzar a guiarlo. Si no se hace, se le puede dar asesoría y se tomarán decisiones que pudieron haber sido mejores con mejor información. Habiendo dicho eso, se entiende que toma tiempo el recopilar la información, y lo enorme de la tarea no debe evitar la búsqueda de asesoría profesional para guiarlo, mejor antes que después. Como asunto práctico, la planificación de la transferencia de la propiedad agrícola debe organizarse en un marco de trabajo flexible, y al hacerlo así, con el tiempo su asesor ganará una visión más clara de lo que abarca en sus valores activos y cuáles son sus metas de distribución.

Abajo hay varias categorías de información para ayudarle a recopilar y organizar la información necesaria que un abogado o asesor de impuestos pudiera querer. La lista podría cubrir diversos tipos de valores activos y podría parecer abrumador. Solo junte lo que pueda, pero no se preocupe mucho si su asesor no comienza a trabajar con usted sino hasta que esté completo. Su asesor le ayudará con eso conforme su relación evolucione. Habrá ciertos tipos de información que su abogado podrá encontrar por sí mismo, en particular bienes inmuebles y su valor relativo.

Como las hojas de trabajo en las siguientes páginas, muchos abogados, asesores de impuestos, y asesores financieros tienen sus propios formularios que le pedirán use para recopilar esta información antes de su reunión inicial. El recopilar y organizar la información de acuerdo a las siguientes categorías puede facilitar bastante ese proceso.

Información personal
Anote el nombre completo de los miembros de su familia (es decir, sus hijos) y cualquier otra persona con quien comparta la titularidad de una propiedad. Asegúrese de incluir a todos sus hijos incluyendo los adoptados y aquellos que ya hayan nacido de su esposa actual, antes de casarse (es decir, sus hijastros). Anote los nombres de sus nietos y de cuál de sus hijos es. Anote los nombres de otras personas con las que comparta titularidad de negocio y los nombres de los dueños de las tierras/o sus inquilinos. Esto ayudará a su abogado a conducir lo que se llama «conflicto de intereses» para asegurarse que no se va a encontrar una situación por la cual él o ella no pueda ser su abogado. Si está divorciado, sería útil tener copias de cualquier divorcio o decreto y cualquier acuerdo pre-nupcial de su matrimonio actual o de los anteriores.

Su información personal debe incluir información sobre los hijos con necesidades especiales que pudieran necesitar ayuda cuando se conviertan en adultos. También incluya información de los padres o hermanos que pudieran necesitar alguna cláusula especial en su plan de patrimonio debido alguna enfermedad degenerativa u otras condiciones.

Cuentas bancarias
Provea la mayor información posible de todas las cuentas bancarias y en la cooperativa de crédito. Trate de incluir el nombre exacto de cada cuenta y el nombre y ubicación de la sucursal en la que hace negocios. Si alguna de sus cuentas pasa a un sobreviviente, también debe dar el nombre del beneficiario(s) de esa cuenta. Para cuentas mancomunadas, identifique con quién las tiene.

Acciones, fondos mutuos y bonos de inversión
Incluya una descripción breve de todas las acciones, fondos mutuos y bonos de inversión, así como su ubicación. Si trabaja con un consultor financiero, de a su abogado la información para contactarlo. Debe alertar a su consultor financiero que su abogado podría llamar con preguntas.

Seguro de vida
Liste los tipos se seguro de vida que tiene y las cantidades, así como los beneficiarios y cuál es la cantidad. Si tiene las pólizas, muéstrelas a su abogado para que entienda la situación de su seguro. Si tiene un sumario expedido por su agente de seguros o corredor, tráigalas, o llámelos para saber qué necesitan de usted para proporcionar directamente a su abogado un estado de cuenta vigente ilustrando lo que tiene de seguro.

Fideicomisos
Si usted es un fiduciario de un fideicomiso establecido por alguien más, dígale a su abogado. Si ya tiene establecido algún fideicomiso como parte de una planificación patrimonial por otro abogado, traiga una copia del fideicomiso a su reunión. Si usted es el beneficiario de cualquier fideicomiso, dígale a su abogado y si es posible traiga una copia de ese fideicomiso.-

Préstamos personales o de negocios que le deban a usted
Describa cualquier dinero que le deban. Incluya la cantidad que le deben, de que fue, cuánto le quedan debiendo, el año en que hizo el préstamo, y por supuesto el nombre de la persona que le debe. Trate de incluir copias de los documentos evidenciando o asegurando la deuda.-

Bienes inmuebles
Si tiene mapas, fotos aéreas, números FSA, etc. de su terreno, téngalos con usted para su junta con su abogado. Como asunto practico en esta era digital moderna, su abogado podría necesitar solamente los nombres de los condados en donde tiene las propiedades, para ver cuántos terrenos tiene, y una panorámica de lo que valen (por lo menos de acuerdo con el evaluador del condado). Si tiene escrituras y cosas así, tráigalas. Si su condado no tiene esta información en línea, su abogado le proporcionara un marco de trabajo para que pueda darle más información de sus tenencias de tierras. Si actualmente no está trabajando las tierras, de los nombres de los inquilinos que las trabajan.

Bienes muebles
Liste el número de ganado, maquinaria agrícola, inventario de cultivos, y cualquier artículo único o valioso de los muebles de su casa, joyería, arte, antigüedades y artículos personales. Para artículos únicos y reliquias familiares, trate de describir lo que cuenta cada artículo y el valor, e incluya los nombres de copropietarios o de quien los heredó. Para valores activos agrícolas, traiga por lo menos la declaración de depreciación del año pasado. Si ha estado acumulando oro por muchos años, por favor dígale a su abogado (esto no es algo fuera de común).

Deudas personales y de negocios
Haga una lista de todo el dinero que debe a otros. Esta lista debe incluir información de cada acreedor, la cantidad y las condiciones de la deuda y lo qué avala el préstamo. Para equipo agrícola que todavía tiene un gravamen, solo márquelo así, y el saldo a deber en la declaración que proporcione (vea arriba). Para deudas avaladas por sus bienes inmuebles, dígale a su abogado donde hace sus transacciones bancarias, y quien es el contacto ahí (como con otros asesores, informe a su prestamista que su abogado podría llamarle con preguntas). Si tiene otras deudas ligadas a sus bienes inmuebles, como gravamen por impuestos, sentencia por deuda, o gravamen del seguro industrial, incluya toda la información que sepa, e información de todas las otras deudas que tenga.

Beneficios de jubilación
Si tiene pensiones o beneficios de jubilación significativos, dígale a su abogado. Trate de listar y describir todas las pensiones, reparto de utilidades, compensación diferida, beneficios de muerte o seguro social, de que fuente provienen, la cantidad y cuando. Asegúrese de incluir los nombres de cualquier beneficiario que no sea usted.

Otra información financiera
Este preparado para proporcionar un resumen de su situación de ingresos provenientes de la operación agrícola y la renta del terreno. Para la primera reunión con su abogado, traiga copies de la declaración de impuestos de los últimos dos años por lo menos.

Custodia de valores; cajas de seguridad, caja fuerte y gabinete contra incendios.
Si tiene una caja de seguridad, por favor dígale a su abogado en donde la tiene y lo que contiene. Diga donde guarda sus papeles importantes (hay una hojas de trabajo en la siguiente página para ayudar con esa tarea).

Hoja de trabajo 4.1

Localice documentos importantes

Use esta hoja de trabajo para ayudar con la localización de los documentos, lo que hará más fácil el trabajo de su abogado. Es importante recopilar ciertos documentos para evaluar su situación económica actual pero, también para determinar la titularidad y las obligaciones relacionadas con sus bienes muebles e inmuebles. Haciendo esto antes de reunirse con los asesores le ahorrará tiempo, dinero y les ayudará a servirle de acuerdo a lo que necesite. Como muestra, las repuestas podrían ser «carpeta en la oficina de casa», en el banco «caja de seguridad», «la oficina del abogado», "computadora en casa", etc.

DOCUMENTO	¿DÓNDE ESTÁ?
Actas de nacimiento (de todos los miembros de la familia)	_____
Sentencia de divorcio/separación	_____
Expedientes médicos	_____
Poder legal para la atención médica y testamento en vida	_____
Poder notarial por tiempo indefinido	_____
Lista de legados de bienes muebles tangibles	_____
Testamento y documentos del fideicomiso	_____
Escrituras del cementerio / instrucciones de entierro	_____
Lista de legados (a los herederos, caridad, etc.)	_____
Pólizas de seguro	_____
Acciones, fondos mutuos y certificados de bonos	_____
Escrituras de bienes inmuebles (registro del condado) pagarés, contratos, hipotecas, cuentas por cobrar	_____
Documentos de sociedad / corporación. Estados de cuentas cheques/ahorros	_____
Estado de cuenta de la pensión	_____
Ingresos/ rendimiento impuestos sobre regalos	_____
Propiedad agrícola y otros estados de cuenta financieros, contratos de Conservación de operación agrícola (NRCS, etc.) Plan de administración forestal	_____

Hoja de trabajo 4.2

Decisiones básicas sobre testamento y fideicomisos

No importa el tamaño de su caudal hereditario, todos los testamentos y fideicomisos requieren decisiones básicas sobre la administración de bienes o la propiedad en fideicomiso, a quien pasará la propiedad, cómo se dividirá, etc. Use esta hoja de trabajo para ayudar con algunas decisiones con elementos claves para los documentos del testamento o del fideicomiso. Los factores a considerar se anotan en cada pregunta.

REPRESENTANTES PERSONALES (también conocidos como albacea). El juicio testamentario es un proceso administrativo de los asuntos de uno al morir, a través un tribunal. Cuando una persona muere con o sin un testamento, muy frecuente se requiere un juicio testamentario para poner las cosas en orden para que los bienes se puedan distribuir. Mientras hay varias formas de circundar el juicio testamentario, si parte de sus bienes pasa por el juicio testamentario, necesitará seleccionar quien usted crea que pueda manejar los detalles de pagar sus deudas, registrar documentos para el juicio, pagar los impuestos del caudal hereditario, y distribuir lo que quede de sus bienes a los beneficiarios en su testamento. En el Estado de Washington, a esa persona se le dice «Representante personal o Albacea». Sería apropiado el cónyuge, un hijo adulto, un amigo cercano, el contador, un abogado (sujeto a revelaciones éticas), o si el banco tiene un departamento para fideicomisos. Por lo general, se le paga a esa persona. Los sucesores (1 o más) deben nombrarse en caso que el primero muera antes que usted o sufra incapacidad, o si por alguna otra cosa no puede o no desea servir.

Nombre/domicilio: _____

Sucesores: _____

Fiduciarios: Si le han recomendado que haga uso de un fideicomiso, ya sea en su testamento en un fideicomiso revocable o irrevocable, necesitará nombrar a un fiduciario para manejar las inversiones, pagar impuestos, tomar decisiones sobre ingresos y distribución de capital, etc. En caso de no poder servir, querrá nombrar a otro o más sucesores fiduciarios. Por lo regular, si forma un fideicomiso revocable (uno que pueda cambiar) usted será el primer fiduciario, siendo su cónyuge quien continúe si se incapacita o muere, entonces un miembro de la familia a quien confíe o una institución estará a cargo, al morir o cuando ocurra la incapacidad.–

Nombre/domicilio: _____
_____

Sucesores: _____

Podría ser que le hayan recomendado el seleccionar una corporación o una sola fiduciaria como albacea o fiduciario, dependiendo de la situación de su familia. A los representantes personales para una herencia se les dice fiduciarios por el alto nivel de atención que se requiere de ellos para manejar los bienes de otra persona.

TUTORES LEGALES (para niños menores): Para los padres con niños menores usando este libro de trabajo, es importante aceptar la posibilidad de que pudieran fallecer en un accidente o por enfermedad, quedando sus hijos como sobrevivientes. Se les recomienda sobremanera que nombren a un tutor legal para sus niños en el testamento, y también en su Poder notarial por tiempo indefinido en caso de que legalmente se le pronuncie incapacitado, como lo permite la ley del Estado de Washington. Antes de hacer su testamento o de actualizarlo, debe tener una conversación a fondo sobre quien pudiera servir mejor como tutor legal de sus niños en ese caso. Es importante identificar un segundo o tercer tutor legal en caso que sus primeras selecciones no puedan, por cambios de circunstancias, servir o para cuidar a sus niños. Esto dará claridad a sus deseos a su familia y amigos.

Los factores a considerar deben incluir: edad de los tutores legales propuestos y las edades de los niños; las edades de los niños y cuántos son menores; situaciones de salud y financiera de todas las partes. Si nombra a un par de tutores legales y uno de ellos muere, ¿Quiere que el cotutor legal sobreviviente actúe como el único tutor legal? ¿Qué pasa si se divorcian? ¿Es una mejor opción un hermano, hermana abuelos o una amistad cercana? Asegúrese

de hablar del asunto con quienes haya seleccionado para asegurarse que estén dispuestos — o se sienten que son capaces de hacerlo — a servir como tutores legales para sus niños. Recuerde, su testamento es meramente una sugerencia para la corte, pero con toda probabilidad la sugerencia de tutores legales asegurará que se atiendan a sus niños de acuerdo a sus deseos.

Nombre/domicilio: _____
_____

Sucesores: _____
_____

DISTRIBUCIÓN DE VALORES AL CÓNYUGE: La mayoría de su propiedad será mancomunada y podría pasar de inmediato a su cónyuge; si tiene un acuerdo sobre propiedad mancomunada con lenguaje de derecho adquirido, toda propiedad mancomunada puede hacerlo así también. Para los bienes en que usted es dueño único, es decir, «separados» como lo define la ley de Washington, necesitará decidir si los pasa a su cónyuge o alguien más. ¿Debe dejar los valores activos en un fideicomiso para su administración, administración de impuestos sobre sucesiones o por incapacidad del cónyuge? Su abogado puede recomendar el uso de un fideicomiso revocable para proteger la excepción de impuestos sobre sucesiones mientras provee protección para su cónyuge por el resto de su vida. Tenga en cuenta que a diferencia de Washington, en muchos estados su cónyuge tiene derecho a cierta parte de su caudal hereditario (a menos que se haya tramitado un acuerdo pre-nupcial y ejecutable), y un legado más chico que el nivel legal podría agregar gastos al caudal hereditario para determinar una parte legal. Hay una provisión en Washington para un reclamo del cónyuge pero es limitado y por lo general otorgado por necesidad.

DISTRIBUCIÓN DE BIENES A LOS HIJOS: Si no quiere sus bienes distribuidos sin reservas a sus hijos en caso de su fallecimiento, probablemente sus bienes deben retenerse en un fideicomiso. Un «Fideicomiso testamentario» puede ser creado en su testamento como una provisión para los menores de edad, en particular si su caudal hereditario es aún relativamente modesto. Como alternativa, puede utilizar un fideicomiso revocable con disposiciones contingentes. El fiduciario cuidará de las necesidades de los menores como se haya estipulado en el fideicomiso. En algún tiempo en el futuro usted probablemente querrá distribuir los valores activos a sus hijos. ¿A qué edad? ¿Qué pasa con los menores discapacitados? ¿Qué pasa con los nietos?

A mucha gente le gusta distribuir una parte de su caudal hereditario en varias etapas de la vida de sus hijos. (Por ejemplo, distribuya a los 21 años de edad, a los 25, y a los 30; o 1/2 a los 30 y la otra mitad a los 35, etc.)
Su preferencia: _____ % a la edad de_____ ; % __ a la edad de __; % : __ a la edad de___.

Otras consideraciones clave:
1. ¿Quiere que el caudal hereditario pase a sus hijos en partes iguales?
2. ¿Quiere que alguien tenga más porque otros han tenido más en el pasado o para proveer oportunidades adecuadas para mantener el negocio en la familia?
3 ¿Tiene algunos de sus hijos necesidades especiales? Si es así, su abogado debe asesorarlo sobre fideicomisos designados para beneficiar a sus hijos mientras les permita maximizar pagos de apoyo disponible es decir, Fideicomiso especial o para necesidades adicionales).

DISPOSICIÓN DE LOS RESTOS: Si tiene alguna idea específica, como el querer ser cremado o donde quiere que lo entierren, su testamento es el lugar apropiado para decirlo específicamente.

LEGADO DE CARIDAD: En su testamento y/o fideicomiso puede especificar legados específicos. Se podría incluir a su iglesia, su escuela alma mater, o una organización no lucrativa cuya misión apoye. Para regalos de mucho valor, un abogado debe planear con la institución beneficiaria, en particular si el regalo es un terreno.

LEGADOS INDIVIDUALES: A menudo existen reliquias familiares especiales o regalos de tesoros de familia que usted quiere que personas específicas las tenga. (Adjunte hojas como sea necesario.) Usted puede distribuir artículos específicos en ambos; el testamento y en el fideicomiso, esto ayudará a evitar confusión entre los herederos interesados en el mismo artículo, sin saber cuál es su preferencia. Muchos fideicomisos incorporan "memorándum sobre efectos personales" donde puede instruir eficientemente a su fiduciario futuro sobre la distribución de ciertos bienes. Agregue más hojas si es necesario.

Hoja de trabajo 4.3

Recopilando información sobre sus bienes

Use esta hoja de trabajo para evaluar su caudal personal, su situación familiar, sus planes actuales e ideas, para que sus asesores profesionales tengan un buen punto de partida para guiarlo a través del proceso de planeación de transferencia de propiedad agrícola.

I. INFORMACIÓN PERSONAL Fecha: _____

Su nombre completo: _____

Fecha de nacimiento: _____

Cónyuge, nombre completo: _____

Fecha de nacimiento: _____

Fecha, Condado, y Estado dónde se casó: _____

Domicilio particular: _____

Teléfono particular: _____ Dirección electrónica: _____

Nombre del negocio y domicilio: _____

Esposo: _____

Esposa: _____

Teléfono para negocios: Esposo_____ Esposa _____

II.ASESORES PROFESIONALES

Abogado _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Dirección electrónica: _____

Agente de seguros: _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Dirección electrónica: _____

Asesor financiero: _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Dirección electrónica: _____

Contador: _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Dirección electrónica: _____

Prestamista: _____

Domicilio: _____

Teléfono: _____ Dirección electrónica: _____

Otros asesores: _____

_____

III. TODOS LOS HIJOS: (Si alguno de los hijos es adoptado o de un matrimonio anterior, por favor indíquelo)

Nombre	Cónyuge	Fecha de nacimiento	Residen en(ciudad, Estado)

III.B. NIETOS:

Nombre	Padres	Fecha de	Residen en (ciudad, Estado)

IV. INFORMACIÓN GENERAL DE LA FAMILIA:

¿Tiene alguno de sus hijos o nietos algún problema de salud o discapacidad? Sí No

Por favor explique si contestó "Sí": _____

¿Hay alguna persona que dependa de usted? Sí No

Obligación mensual: Pensión compensatoria o manutención de menores y por cuántos años debe pagar: ____

V. PLAN DE PATRIMONIO ACTUAL:

¿Tiene el esposo un testamento/fideicomiso en este momento? Sí No

Lugar donde están los originales: _____

¿Tiene la esposa un testamento/fideicomiso en este momento? Sí No

Lugar donde están los originales: _____

¿Tiene un contrato sobre bienes mancomunados? Sí No

VI. BIENES RAÍCES (Residencias personales, propiedades agrícolas, propiedades de renta)

Ubicación	Titularidad*	Bases**	Valor estimado	Saldo de hipoteca

VI.1 BIENES RAÍCES FORESTALES (Terrenos forestales, preparación y comercialización de productos madereros)

Ubicación	Titularidad*	Bases**	Valor estimado	Saldo de hipoteca

*Por cada propiedad, liste lo mejor que pueda los nombres que aparecen como beneficiarios en sus escrituras. Si está seguro de que las escrituras contienen algo como «conjunta» [jointly] o «con derechos de sobrevivencia» [survivorship], por favor diga. Otra alternativa es el decir en qué condados tiene los terrenos, lo más probable es que su abogado pueda encontrar todas las propiedades por Internet.

**La base es el valor de la propiedad cuando recibió la titularidad, menos cualquier amortización tomada, que se determina por la forma en que la adquirió. Como regla general, si heredó la propiedad, la base es el valor dado durante la liquidación de la herencia. Si la compró, el precio de compra es su base. Si le regalaron la propiedad, por lo general su base es la misma que la del dueño anterior. La base se usa para determinar cualquier ganancia de capital que usted o sus herederos pudieran estar expuestos con la venta de la propiedad.

VII. CUENTAS BANCARIAS Y CERTIFICADOS DE DEPÓSITO:

Nombre de la institución	Tipo de cuenta	Titularidad	Saldo aproximado

VIII. ACCIONES Y FONDOS MUTUOS:

Compañía / Fondo	Número de acciones	Titularidad	Costo (base)	Valor de mercado

IX. BONOS (gravables y exentos), INSTRUMENTOS DE LA TESORERÍA, NOTAS CUENTAS POR COBRAR:

Descripción	Fecha de	Valor nominal	Valor de mercado	Titularidad

X. SEGURO DE VIDA

Proporcione la información requerida de todas las pólizas de los miembros de su familia incluyendo esposo, esposa e hijos. Asegúrese de incluir seguro de grupos que algún miembro de su familia pudiera tener a través de un trabajo fuera de la propiedad agrícola. Agregue más hojas si es necesario. Su agente de seguros podría proporcionarle un resumen escrito con la siguiente información:

	Póliza	Póliza 2	Póliza 3
Compañía de seguros			
Póliza #			
Asegurado			
Dueño			
Tipo de seguro			
Valor nominal			
Valor de rescate en efectivo			
Préstamos			

Beneficiario principal			
Beneficiario secundario			

XI. PLAN DE JUBILACIÓN

Si cualquiera de los cónyuges tiene derecho a cualquier beneficio bajo plan diferido, jubilación, reparto de utilidades, por favor de la siguiente información:

	Plan	Plan 2	Plan 3
Participante			
Nombre del plan			
Naturaleza del plan			
Pago que se espera			
Beneficios de muerte			
Contribuciones...			
...Hechas por			
Beneficiario designado			
Plan del seguro debida			

Si su cónyuge ha establecido una cuenta IRA, por favor de la siguiente información:

Contribuidor			
Inversión			
Valor aproximado			
Beneficiario designado			

XII. DERECHOS EN FIDEICOMISO O HERENCIAS:

¿Está relacionado algún miembro de su familia a un fideicomiso existente como donador, fiduciario o beneficiario? Sí No

En el pasado, ¿Ha recibido cualquier miembro de su familia una herencia? Sí No

¿Contestó sí? Por favor explique:

¿Hay algún miembro de su familia que tenga algún derecho (como beneficiario) en una herencia pendiente? Sí No

Por favor explique si contestó "Sí":

XIII. EFECTOS PERSONALES:

Por favor liste todos los artículos que tengan un valor de mercado, como joyería, arte, antigüedades, instrumentos musicales raros, autos, botes, artículos de colección, equipo agrícola, etc. Nota: No necesita listar mobiliario doméstico normal.

Descripción	Titularidad	Valor estimado

XIV. Derechos en negocios privados:

Nombre de la compañía	Tipo de organización (Corp., LLC)	Participación accionaria (qué %)	Valor estimado

XV. Responsabilidades (aparte de hipotecas):

Acreedor	Cantidad que debe	Fecha de vencimiento	Descripción de la garantía

XVI. REGALOS:

En cualquier año desde el 2010 ¿Ha regalado, usted o su cónyuge, a cualquier persona algo con valor que exceda ya sea a) $13 000 si lo hizo solo, o b) si lo hizo usted con su cónyuge? Sí No

Si contestó sí, especifique la cantidad del regalo, fecha y donatario:

Descripción del regalo	Valor estimado	Fecha del regalo	Donatario

Notas

Notas

Glosario

1031 Exchange ~ Intercambio 1031: También conocido como un "Intercambio de Tipo Similar". Un intercambio estructurado, permitido por el Código de la Administración Tributaria Federal, donde los impuestos sobre las ganancias de capital derivados de la venta de una propiedad pueden ser diferidos cuando el producto de la venta se utiliza para comprar una propiedad similar.

Accountant ~ Contador: Un profesionista o profesional capacitado en las prácticas de la contabilidad, auditoria, gestión financiera y/o en las leyes fiscales.

Acre ~ Acre: Una medida de tierra equivalente a 160 varas, o 4840 yardas cuadradas [4046.72 metros cuadrados], o 43,560 pies cuadrados.

Administrador ~ Administrador Judicial: Una persona designada por un tribunal para administrar y liquidar el patrimonio de un difunto que haya fallecido intestado (sin testamento). En general, el Estado de Washington denomina a toda persona que administra un caudal hereditario como el representante personal.

Ad valorem ~ Ad valorem: Literalmente, "conforme al valor", la designación de impuestos asignados sobre la propiedad.

Agricultural Conservation Easement ~ Servidumbre de Conservación Agrícola: En general, describe un convenio voluntario que restringe el uso de la tierra a uso agrícola.

Agriculture ~ Agricultura: La ciencia, el arte o las prácticas de cultivo del suelo para producir cultivos y criar ganado y, en distintos niveles, la preparación y comercialización de los productos resultantes; la explotación agrícola; el uso de la tierra para el cultivo, ganado y productos madereros.

Alimony ~ Manutención: La pensión que se da al cónyuge por una separación o divorcio.

Annexation ~ Anexión: El proceso por el cual la tierra fuera de alguna corporación municipal se incluye dentro de los límites legales del municipio.

Appraisal ~ Avalúo: Un cálculo o dictamen sobre la cantidad, calidad o valor. Un dictamen en cuanto al valor de una propiedad, su comercialización, utilidad o aprovechamiento para algún propósito en particular.

Appreciation ~ Plusvalía: El aumento en valor de una propiedad por causas económicas o similares, que puedan ser temporales o permanentes.

Appurtenance ~ Accesorio Una característica de una parcela de terreno, como por ejemplo una servidumbre, algún privilegio, mejora o dispositivo que pertenece al terreno. Por ejemplo, la servidumbre es un accesorio.

Arbitration ~ Arbitraje: Un proceso cuyo objetivo es conciliar cuestiones o leyes o hechos en disputa, por uno o más árbitros por cuya decisión las partes están de acuerdo en obligarse. Se pueden encontrar "cláusulas de arbitraje" en contratos entre las partes.

Assessment ~ Tasación: Un cargo contra un bien inmueble por una entidad gubernamental para cubrir el costo proporcional de una mejora, como por ejemplo por una línea de agua potable o alcantarillado.

Assigment ~ Cesión: La transferencia de los derechos concedidos a una de las partes en un

contrato a algún tercero.

Assigment of Lease ~ Cesión de contrato de arrendamiento: La trasferencia por un arrendatario (inquilino) de todos sus derechos y obligaciones derivados de un contrato de arrendamiento por lo que queda del plazo del mismo Puede estar limitado por los términos del contrato.

Attorney ~ Abogado: Una persona licenciada para ejercer la ley en un Estado en particular.

Attorney in Fact ~ Apoderado: El que está autorizado a efectuar ciertos actos legales en representación de otro bajo un poder notarial. Ver *Poder notarial*

Bargain Sale ~ Venta de oferta: La venta de una propiedad a una organización de beneficencia por menos de su valor razonable de mercado. De esta manera, el terrateniente tiene la oportunidad de intercambiar el valor no recibido en efectivo por una reducción en los impuestos federales y estatales.

Basis ~ Base: El precio pagado por una propiedad o el valor razonable en el mercado del mismo cuando es heredada, menos la depreciación acumulada, el cual se utiliza para calcular los impuestos sobre ganancias de capital sobre los ingresos por la venta de la propiedad.

Beneficiary ~ Beneficiario: Una persona en cuyo beneficio se crea un fideicomiso, y para cuyo beneficio se colocan propiedades o fondos en fideicomiso, o el receptor de los fondos de algún fondo de seguro o contrato de rentas anuales vitalicias.

Boiler plate ~ Texto modelo: Lenguaje considerado como estándar en los contratos y otros convenios escritos. Los párrafos del texto modelo pueden parecer idénticos en numerosos contratos.

Bundle of Legal Rights concept ~ Concepto de "Paquete" de derechos legales: Establece la propiedad de los bienes inmuebles; consiste de los derechos de vender, hipotecar, arrendar, legar, y recuperar la posesión al final de una período de arrendamiento (reversión); construir y remover mejoras, controlar el uso dentro de la ley. Dichos derechos legales sobre la tierra pueden ser total o parcialmente enajenados.

Capital ~ Capital: Los bienes acumulados que se usan para la producción de mayor riqueza.

Capitalization ~ Capitalización: Un proceso usado por los peritos valuadores para convertir el ingreso neto o proyectado de una propiedad en un estimado del valor de la propiedad.
Capital Gain ~ Ganancias de Capital: La utilidad que resulta de la venta o intercambio de un activo.

Caveat Emptor ~ A riesgo del comprador: Es un término legal para describir el deber del comprador de una propiedad de examinar la propiedad, y que la compra de la propiedad está sujeta a condiciones que serían fácilmente verificables con la inspección.

Chain ~ Cadena Agrimensor: Término usado por los topógrafos para una distancia que mide 20.1168 metros (66 pies) de profundidad. Comúnmente se ve en las descripciones de propiedades en las escrituras más antiguas.

Chain of Title ~ Cadena de títulos: El historial de las enajenaciones y gravámenes que afectan al título de un inmueble en particular, encontrado en el registro de propiedad del país donde se encuentra dicha propiedad.

Charitable Deduction ~ Deducción por donativo: El valor de una donación a una donataria

autorizada sin fines de lucro o agencia pública, que puede ser usada para reducir el monto de los impuestos que deba una persona. Una donación de una servidumbre o tierras debe ser una donación permanente para calificar como una donación a donataria autorizada.

Charitable Gift Annuity ~ Anualidad por donaciones: Un método de donación directa de activos, incluyendo de tierras, a una organización de conservación autorizada, la cual después es responsable de hacer pagos anuales al donante durante un plazo específico. En una variación de esta opción, los donantes pueden diferir sus pagos anuales hasta una fecha posterior, por ejemplo hasta cuando se jubilen.

Charitable Remainder Trust ~ Fideicomiso de donación del saldo de los activos: Un método de donar tierras a un fideicomiso externo (administrado por un banco o institución financiera). El fideicomiso es responsable de administrar los pagos anuales del donante y, con la muerte del mismo, de ceder el saldo de los activos al grupo de conservación designado.

Codicil ~ Codicilo: Un complemento o enmienda por escrito a un testamento existente.

Community Property ~ Propiedad mancomunada: Se asume que las propiedades adquiridas durante el matrimonio son la propiedad de la comunidad conyugal en la que cada cónyuge es propietario de la mitad indivisa del total. La propiedad mancomunada está regida por la ley en el estado de Washington. Se pueden usar distintos hechos para demostrar que la propiedad es propiedad por separado ya sea del esposo o de la esposa, y que surge del dominio previo al matrimonio, recibido por donación o por legado. La combinación o mezcla de las propiedades puede destruir la separación de bienes y convertirlos en propiedades mancomunadas. Cualquiera de los cónyuges puede administrar la propiedad mancomunada. Los cónyuges podrán legar su parte de la propiedad a cualquier persona…pero en caso de no existir dicha designación, la propiedad mancomunada pasaría al cónyuge sobreviviente por acción de la ley, aunque fuera por juicio testamentario.

Community Property Agreement ~ Contrato sobre propiedad mancomunada: Un acuerdo por escrito que crea o ratifica que ciertas propiedades son mancomunadas o regidas por separación de bienes. Puede ser usado para evitar un juicio testamentario en caso de que contenga lenguaje que confiere derechos de propiedad mancomunada al cónyuge sobreviviente. Dicho texto podrá no ser aconsejable en caso de que se recomienda usar la creación de un fideicomiso como parte de los planes para evitar el pago de impuestos sobre sucesiones.

Contingent beneficiary ~ Beneficiario secundario: La persona a quien los productos de un seguro de vida se pagarían en caso de la muerte del Beneficiario en Primer Lugar antes de la muerte del asegurado.

Corporación ~ Corporación: Una sociedad mercantil compleja, propiedad de accionistas que no tienen responsabilidad civil por las deudas del negocio más allá del precio pagado por sus acciones.

Conservation Easement ~ Servidumbre de conservación: Una restricción sobre los usos específicos de la tierra para avanzar metas específicas de protección o preservación de una parcela de tierra.

Conservation Tax Credit ~ Crédito fiscal por conservación: Un crédito contra los impuestos sobre ingresos que deba al Estado, disponible a individuos y entidades, por la donación de bienes inmuebles, o de una servidumbre perpetua de conservación, a una entidad que reúna los requisitos.

Conservation Values ~ Valores de conservación: Los aspectos de un terreno, como los son una parada escénica, los recursos culturales, estructuras históricas, un hábitat de vida silvestre, cuerpos de agua y beneficios por calidad del agua, el uso agrícola, las especies de flora exóticas, humedales y características similares, que ameritan la conservación y/o preservación a largo plazo.

Contract ~ Contrato: Un convenio legalmente aplicable entre dos o más partes competentes, sobre la base de alguna contra-prestación legal, para ejecutar o no ejecutar alguna acción. Los contratos sobre bienes inmuebles o por valores por encima de cierto monto deberán constar por escrito.

Covenant ~ Estipulación contractual: Escritura o documento de restricción sobre el terreno, cuya intención es limitar el uso del suelo por el propietario actual y todos los propietarios futuros. Es la participación sin posesión del terreno, como en el caso de un acuerdo entre propietarios de tierras contiguas a ejecutar alguna acción (un convenio de acción) o abstenerse de hacer algo (convenio de no acción) con respecto al terreno. Cada estipulación contractual tiene dos aspectos: la obligación y el beneficio. La obligación es el deber del obligado de cumplir con su promesa y el beneficio de la otra parte es el derecho de forzar la ejecución de la promesa. Algunos convenios pueden no ser perpetuos.

Decedent ~ Difunto: La persona fallecida.

Deed ~ Escritura: Un escrito firmado con el cual se transfiere el derecho de propiedad del otorgante al beneficiario, a la entrega del escrito al beneficiario.

Deed Restriction ~ Escritura con cláusula de restricción: Una restricción sobre una parcela de tierra contenida en la escritura, cuyo propósito es limitar el uso de esa parcela por el siguiente propietario. Algunas cláusulas de restricción pueden no ser perpetuas.

Deed of Trust ~ Escritura de Fideicomiso: Un fideicomiso inscrito en el registro de la propiedad en sustitución de una hipoteca, para indicar en una cadena de título que existe un gravamen sobre la propiedad. El fiduciario es el tenedor del título legal a la propiedad hasta que se haya liquidado el gravamen.

Development Rights ~ Derechos de desarrollo: El término aplicado al derecho del propietario de un terreno a desarrollar la propiedad para usos no residenciales, sujeto a las restricciones gubernamentales, como por ejemplo el uso de suelo.

Devise ~ Legado: La donación de bienes inmuebles por testamento de una persona fallecida.

Devisee ~ Legatario: La persona a quien se lega tierras u otros bienes inmuebles por testamento.

Dominant Tenement ~ Predio Dominante: Una parcela de tierra que tiene el derecho de usar todo o parte de una parcela adyacente, como por ejemplo una servidumbre de acceso que atraviesa la tierra de otro propietario.

Durable Power of Attorney ~ Poder notarial por tiempo indefinido: El poder notarial indefinido es idéntico a un poder notarial normal pero con una marcada diferencia: el poder notarial normal deja de surtir efecto con la discapacidad del otorgante, mientras que el que perdura sigue surtiendo efecto a pesar de la discapacidad subsecuente del otorgante.

Easement ~ Servidumbre: Un acuerdo implícito o expreso (oral o por escrito) que crea un derecho, privilegio o la participación de una de la partes en una parcela de tierra de la otra.

Eminent Domain ~ Dominio eminente: El derecho de un Estado soberano a expropiar la propiedad privada para el uso público.

Equity ~ Capital contable: La participación o valores que posee un propietario en un activo, más allá de las obligaciones contraídas contra dicho activo.

Escheat ~ Reversión de la propiedad: La reversión de la propiedad al Estado en ausencia de personas con el derecho legal de tener el título a la misma o en ausencia de herederos a la propiedad.

Estate Tax ~ Impuestos sobre sucesiones: Un impuesto federal sobre el valor de todos los activos propiedad del finado al momento de su muerte este impuesto se paga del caudal sucesorio del finado, antes del traspaso de la propiedad de los activos a los herederos (normalmente dentro de los nueve meses de la fecha de defunción). Se calcula el monto del impuesto sobre la base del valor total del caudal sucesorio, menos cualquier deducción que aplique.

Executor ~ Albacea: Un hombre elegido por el otorgante de un testamento para ejecutar los términos del testamento

Executrix ~ Albacea: Una mujer elegida por el otorgante de un testamento para ejecutar los términos del testamento

Extra Territorial Jurisdiction ~ Jurisdicción extraterritorial: La capacidad legal de un municipio de ejercer su autoridad más allá de sus límites territoriales.

Fair Market value ~ Valor razonable en el mercado: El precio que un comprador estaría dispuesto a pagar a un vendedor en el momento en que ninguna de las partes esté obligada a comprar o vender y siendo ambas partes plenamente conscientes de los datos relevantes sobre el bien correspondiente.

Farmland Protection Program ~ Programa de Protección para tierras agrícolas: Un programa que usa fondos públicos o la autoridad pública para prevenir el desarrollo de tierras agrícolas cuando no sean para fines agrícolas.

Fee Simple ~ Pleno dominio: El patrimonio o participación mayor en los bienes inmuebles, libre de todo tipo de condicionantes o cargas.

Fiduciary ~ Fiduciaria: Una relación establecida sobre la base de la confianza o certidumbre. Una persona con un deber de actuar de acuerdo a lo más conveniente para la otra.

Fixture ~ Parte integrante: Alguna propiedad personal anexada a un edificio o estructura sobre un terreno, de tal manera que se convierte en parte del edificio, estructura o propiedad inmueble. Partes integrales anexadas a los bienes inmuebles se convierten en accesorios de ese bien inmueble y, por ende, se transfieren con ese bien inmueble. Ver *Accesorios*.

Grantee ~ Beneficiario: Un término usado para describir la persona física o entidad que recibe la cesión de la participación en la propiedad por medio de la venta, donación o intercambio.

Grantor ~ Otorgante: Un término usado para describir la persona física o entidad que recibe la cesión de la participación en la propiedad por medio de la venta, donación o intercambio. Por ejemplo, el otorgante traspasa un terreno al beneficiario por medio de una escritura.

Ground Lease ~ Arrendamiento de tierras: Cuando se separa de la titularidad del terreno la titularidad de los edificios y las mejoras en el terreno. Bajo contrato de arrendamiento del terreno, el arrendatario paga renta al propietario del terreno, pero es dueño directo de las mejoras.
Guardian ~ Tutor legal: Una persona designada por una corte para tener la custodia y el cuidado de un menor de edad o adulto incompetente. En un testamento se podrá designar a un tutor legal.

Healthcare Power of Attorney ~ Poder legal para la atención médica: La autorización otorgada por escrito de una persona a otra para tomar decisiones respecto a la atención médica mayor en

caso de que la primera persona física no pueda expresar lo que desea para su atención médica.

Heir ~ Heredero: La persona designada por disposición de la ley para heredar el caudal hereditario de una persona fallecida, en caso de la muerte intestada.

Heir Property ~ Propiedad Legada: Tierras propiedad de dos o más personas como ocupantes en común que hayan heredado dichas tierras por medio de legado intestado. La propiedad legada podrá tener propietarios con participación parcial en la titularidad por varias generaciones.

Highest and Best Use ~ Mayor y mejor uso: Aquel uso potencial realístico de la propiedad que en la fecha del avalúo tenga y pueda; apoyar el valor razonable más alto en el mercado, o aquel uso que producirá la mayor rendimiento neto sobre la propiedad en el plazo que comprende la vida útil predecible de la propiedad.

HIPAA Waiver ~ Autorización HIPAA: Un documento designando a representantes personales para tener acceso a información médica y sobre el estado de una persona física, protegida conforme a la Ley sobre la Portabilidad y Rendición de Cuentas sobre Cobertura por Seguros Médicos de 1996 (HIPAA). HIPAA es una disposición federal sobre la privacidad que salvaguarda cierta información médica, y el Estado de Washington tiene protecciones similares en su ley.

Impact Fees ~ Cuotas tributarias por impacto: Cuotas requeridas a la urbanizadora por las actividades que perturban la tierra y que son evaluadas por una entidad gubernamental de acuerdo a una fórmula.

Improvements to land ~ Mejoras a la tierra: Cualquier mejora a la tierra que incrementa su valor o uso.

Income Tax Credit ~ Deducción sobre los Impuestos sobre la Renta: Una reducción de los impuestos sobre la renta estatales que se deban a cambio de una donación permanente de una servidumbre o tierras a una agencia protectora de la tierra u organización no gubernamental.

Income Tax Deduction ~ Deducción sobre los Impuestos sobre la Renta: Una reducción en los impuestos sobre la renta.

Inherit ~ Heredar: Sucesión de titularidad de propiedades por una designación o por ley, a la muerte del propietario.

Inheritance Tax ~ Impuestos sobre herencias: Un impuesto pagado al gobierno estatal y federal por los beneficiarios de un caudal hereditario. El porcentaje del impuesto pagado se determina por el tamaño de la herencia, así como por la relación del beneficiario con el difunto.

Installment Contract ~ Contrato a plazos: La compra de la propiedad por medio de dos o más pagos en un tiempo determinado.

Inter vivos Trust ~ Fideicomiso ínter vivos: Un fideicomiso creado mientras el creador (llamado el fideicomitente) esté vivo, a veces denominado un “fideicomiso vitalicio”. Se coloca la propiedad en fideicomiso con un fiduciario (a menudo el fideicomitente mismo durante su vida) y la distribución de dicha propiedad se hará de conformidad con los términos del fideicomiso, ya sea durante la vida del fideicomitente y/o con la muerte del fideicomitente.

Intestate ~ Intestado: Morir sin un testamento válido. La propiedad del difunto pasa a los herederos conforme a las disposiciones de la ley.

Irrevocable Inter vivos Trust ~ Fideicomiso irrevocable ínter vivos: Un fideicomiso permanente

creado durante la vida del otorgante. Una vez creado, de ninguna manera puede ser revocado, modificado o cambiado.

Joint Tenancy ~ Tenencia conjunta: La propiedad con tenencia compartida entre dos o más personas en que, a la muerte de uno de los propietarios, se transfiere su participación a los otros propietarios.

Land Contract ~ Contrato de compra de tierras: Un contrato para la compra de bienes inmuebles a plazos, donde el vendedor retiene el título de propiedad hasta que el comprador haya efectuado el último pago.

Landowner ~ Terrateniente: El propietario de un terreno y sus accesorios.

Lawyer ~ Abogado: Una persona licenciada para ejercer la ley en un Estado en particular.

Lease ~ Arrendamiento: Un contrato, oral o por escrito, para la posesión de un bien inmueble a cambio del pago de una contra-prestación por ejemplo, el pago de dinero (es decir, de la renta).

Lease-Option Agreement ~ Contrato de arrendamiento con opción a compra: Un acuerdo para arrendar una propiedad que también le extiende al arrendatario la opción a comprar los derechos de la propiedad en arrendamiento, en fecha futura.

Lease-Purchase Contrato de renta con opción a compra: Un acuerdo para arrendar una propiedad que también compromete a las partes para completar una comprar-venta de la propiedad en fecha futura.

Leasehold ~ Propiedad en arrendamiento: El derecho que tiene un arrendatario en una propiedad por virtud de un contrato de arrendamiento.

Legacy ~ Legado: La disposición de la propiedad personal por medio de un testamento.

Legatee ~ Legatario: La persona que recibe propiedad personal por testamento.

Lessee ~ Arrendatario: La persona que renta del dueño una propiedad.

Lessor ~ Arrendador: La persona dueña de la propiedad que lo renta a otra persona que no es dueña para su uso.

Legal Description ~ Descripción legal: Una descripción reconocida por la ley que es suficiente para localizar e identificar la propiedad.

Letter of Last Instruction ~ Carta con las últimas instrucciones: Una carta con las últimas instrucciones que deja al morir, información básica a los sobrevivientes. En vez de obligar a los sobrevivientes a convertirse en detectives para encontrar todos los documentos importantes del finado, puede dejar instrucciones detalladas en un documento por escrito. Siempre hay que adjuntar una copia de esta carta al testamento.

Liability ~ Responsabilidad civil: Por ley, es la obligación de una parte ante otra, normalmente para compensación financiera. Es un aspecto que, de conformidad con la ley civil, resulta de un daño, lesión o acto con dolo.

Life Estate ~ Derecho vitalicio: Un caudal hereditario o interés sostenido durante el término de vida de una persona. Con la creación de la propiedad vitalicia, existen dos tipos de beneficiarios: el propietario vitalicio y el dueño residual. Cuando se otorga la propiedad vitalicia sobre un bien inmueble, deberá identificar a una o más dueño residual, los que tendrán la posesión de la

propiedad con la muerte del propietario vitalicio por operación de la ley.

Life Insurance Trust ~ Fideicomiso de Seguro de Vida: Un fideicomiso financiado por un seguro de vida. El otorgante designa al fideicomiso como el beneficiario de la póliza del seguro de vida. Cuando muere el asegurado, el fideicomiso está financiado por los ingresos procedentes del seguro de vida.

Life Tenant ~ Propietario vitalicio: Un tipo de beneficiario en la creación de una propiedad vitalicia. El poseedor vitalicio tiene el derecho de usar y poseer la propiedad durante su vida o la vida de otra persona.

Limited Liability Company ~ Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC): Una forma de entidad mercantil a menudo denominado como "híbrido" entre una sociedad anónima y una asociación civil. Por lo general a los dueños se les denominan como miembros. Una LLC está regida, en el Estado de Washington, por un Acuerdo de operación por escrito.

Limited Partership ~ Sociedad limitada: Una sociedad en la que por lo menos uno de los socios tiene su responsabilidad limitada en la pérdida de la aportación a capital que haya contribuido a la sociedad. Una sociedad de responsabilidad limitada requiere que se firme un convenio de asociación.

Living Trust ~ Fideicomiso vitalicio: Ver *Fideicomiso ínter vivos*.

Living Will ~Testamento en vida: Un documento notarizado y con testigos, que expresa el deseo del otorgante de no estar sujeto a procedimientos médicos extremos que prolonguen el proceso de su muerte.

Marital Property Agreement ~ Contrato sobre bienes mancomunados: Las leyes estatales les dan el poder y restringen las acciones de las personas casadas. Las leyes estatales les dan el poder y restringen las acciones de las personas casadas. Los bienes muebles e inmuebles que una persona casada adquirió antes del matrimonio, o a los que pudiera adquirir un derecho después del matrimonio, continúan siendo propiedad única y exclusiva de esa persona casada. Un contrato sobre bienes mancomunados aclara los derechos y las obligaciones de cada cónyuge sobre dicha propiedad.

Market Value ~ Valor de mercado: El precio más alto que un comprador estaría dispuesto a pagar y el precio más bajo que un vendedor estaría dispuesto aceptar.

Mediation ~ Mediación: Un proceso donde un tercero asiste a dos partes en controversia para que resuelvan en forma voluntaria sus disputas.

Metes and Bounds ~ Medidas y colindancias: Una descripción en una escritura de la ubicación de una parcela de tierra donde los límites se definen por direcciones y distancias.

Mineral Deed ~ Escrituras sobre minerales: Escrituras en las que se traspasan a un beneficiario los derechos sobre los minerales separados de los derechos sobre la superficie.

Mineral Lease ~ Arrendamiento de minerales: Un contrato de arrendamiento otorgando al arrendatario los derechos de exploración de minerales y de extracción, si es que los descubre.

Nonconforming Use ~ Uso irregular: El uso de la tierra que antecede a la reglamentación de uso de suelo y que no esté conforme a los usos indicados para el área por alguna ordenanza de zona. Dicho uso puede seguir pero en general no se podrá expandir.

Nongovermental Organization ~ Organización no gubernamental (ONG): Una organización de beneficencia sin fines de lucro que está comprometida con una o más causas que abordan y mejoran el mundo que nos rodea.

Nonprofit ~ No lucrativa: Una organización que opera con el propósito de asistir a otros individuos, grupos o causas en vez de atesorar utilidades para sí misma.

Nuncupative Will ~ Testamento nuncupativo: Un testamento oral declarado y dictado por un testador durante su última enfermedad (en su lecho de muerte) frente a testigos, el cual posteriormente está puesto por escrito.

Open Space ~ Espacio abierto: Tierras públicas o privadas no desarrolladas, como lo es un parque, tierras agrícolas o forestales.

Option ~ Opción: El derecho de comprar o arrendar una propiedad a cierto precio durante un período de tiempo establecido, por el cual se paga la contra-prestación acordada.

Partition ~ División: Una división de un bien inmueble entre los propietarios. Puede ser voluntaria o por orden judicial por medio de una procedimiento legal especial.

Partnership ~ Sociedad: Un contrato voluntario entre dos o más personas que combinan capital, trabajo y/o habilidades con el propósito de generar ganancia, con el entendido que se compartirán proporcionalmente dicha ganancias y las pérdidas entre ellas. Las sociedades pueden ser constituidas bajo contrato por escrito o pueden ser implícitas por ley debido a las acciones de las partes.

Partnership Agreement ~ Contrato de sociedad: Un documento que incorpora los términos y las condiciones de la sociedad.

Percentage Lease ~ Arrendamiento por porcentaje: El arrendamiento de una propiedad comercial en el que la renta se calcula sobre la base del volumen de ventas hechas en la propiedad arrendada.

Permanent or Perpetual Conservation Easement ~ Servidumbre permanente o perpetua de conservación: Una servidumbre de conservación, escrita de tal manera que nunca se venza. Únicamente califica para créditos fiscales cuando la servidumbre es permanente.

Personality ~ Personalidad: La propiedad personal, es decir no incluye bienes inmuebles.

PourOver Will ~Testamento aclaratorio: Un testamento de una persona que ya estableció un fideicomiso designando toda su propiedad para ser distribuida o administrada cuando muera y cuyas procesiones están en el fideicomiso, legando toda propiedad al fideicomiso. Un testamento aclaratorio asegura que a la muerte del otorgante, cualquier bien que de alguna forma no se incluyó en el fideicomiso, se convierta en bienes del fideicomiso.

Power of Attorney ~ Poder notarial Un instrumento escrito que autoriza a una persona a fungir como el agente o apoderado del otorgante; dicho poder puede ser limitado o en general, de acuerdo a los términos del instrumento y no tiene que ser escrito por un abogado.

Premarital Agreement ~ Contrato pre-nupcial: Un convenio entre posibles futuros cónyuges celebrado antes de un matrimonio planeado. El convenio entra en vigor con el matrimonio. Los convenios entre las personas que cohabitan pero no contemplan el matrimonio, así como los convenios pos-nupciales o de separación no están incluidos en esta ley. Un convenio pre-nupcial deberá celebrarse por escrito y estar firmado por ambas partes; los convenios orales no constituyen

convenios pre-nupciales.

Present Use Value ~ Valor de uso actual: El término usado para describir un avalúo fiscal alterno sobre la tierra usada para explotación agrícola, forestal o de horticultura de conformidad con ciertas restricciones reglamentarias. El concepto se puede aplicar en ambos avalúos, tanto a las leyes fiscales federales como a los impuestos prediales locales (a veces llamados *avalúos diferenciales.*).

Preservation ~ Preservación: Dejar un recurso sin perturbación y libre de perjuicio o daño, como en la preservación de humedales por medio de la prohibición del desarrollo en o cercano a los mismos. Permanentemente reteniendo terreno para uso agrícola o forestal.

Probate ~ Juicio testamentario: El proceso judicial por el que se determina formalmente la validez de un testamento, y que supervisa la ejecución de los deseos expresos del testador.

Property ~ Propiedad: El derecho o la participación que tiene un individuo en las tierras y los bienes inmuebles a la exclusión de otros; la tierra y las mejoras en la misma.

Purchase of Development Rights ~ Compra de derechos de desarrollo: Es un término que comúnmente describe la compra en efectivo de los derechos de un propietario de tierras para desarrollar las mismas para usos no agrícolas. Se paga en efectivo todo o una parte (conforme se negocie) de la diferencia entre el valor de la parcela con una restricción sobre el fraccionamiento y la misma parcela si no existiese la restricción sobre el fraccionamiento.

Quit Claim Deed ~ Escritura de renuncia: Un documento por medio del cual se traspasan todos los derechos sobre una parcela de tierra a otra pero sin ninguna garantía de que se tenía algún derecho.

Real Property ~ Bienes inmuebles: Las tierras y las edificaciones, incluyendo la superficie del terreno, el aire por encima el subsuelo y todas las mejoras y accesorios a dicho terreno, incluyendo los derechos, intereses y beneficios inherentes en la propiedad del mismo (ver concepto Paquete de Derechos Legales).

Remainder Interest ~ Derechos residuales: Derechos patrimoniales creados al mismo tiempo y por el mismo instrumento que otros derechos patrimoniales y que entran en vigor inmediatamente con la terminación de los primeros derechos patrimoniales.

Remainerman ~ Dueño residual: El que recibe las escrituras cuando termina el dominio vitalicio.

Residuary Estate ~ Herencia residual: La herencia neta que queda de un caudal sucesorio después del pago de las deudas, los gastos administrativos, legados y designaciones del finado.

Revocable Living Trust ~ Fideicomiso vitalicio revocable: Un fideicomiso que puede ser modificado cuantas veces se desea, en el que la propiedad productora de ingresos pasa directamente a los beneficiarios al momento de la muerte del otorgante. Ya que este arreglo se puede modificar en cualquier momento, los activos se consideran parte del caudal sucesorio del otorgante y son gravados como tal.

Right of First Offer ~ Derecho de primera oferta: Un derecho otorgado por el propietario de un bien a otra persona en el que, en caso de que el propietario quiera vender la propiedad, deberá primero notificar al derecho-habiente, el cual podrá hacer una oferta de compra por la propiedad. Si el propietario rechaza la oferta de compra, no podrá vender la propiedad a un tercero en condiciones menos favorables para sí mismo, que las contenidas en la primera oferta.

Right of First Refusal ~ Derecho a primera opción de rechazo: Un acuerdo entre el vendedor y el posible comprador que concede al comprador la opción de comprar la propiedad del vendedor

dentro de un plazo específico al igualar cualquier otra oferta. Temporalmente protege al comprador de perder el trato a otro vendedor [sic] hasta que el comprador decida cómo proceder.

Righ-of-Way ~ Derecho de paso: Un derecho donde el propietario de un terreno ha dado el derecho de paso sobre en una parte específica de dicho terreno, sin traspasar la propiedad del mismo, por ejemplo por medio de la construcción y uso de una vialidad.

Riparian ~ Derecho ribereños: Pertenecientes a los bancos de los ríos, arroyos u otros cuerpos de agua.

Riparian Owner ~ Dueño de derechos ribereños: La persona dueña de tierras colindantes con un río, arroyo u otro cuerpo de agua.

Settlor ~ Fundador del fideicomiso: La persona que establece el fideicomiso por medio de una declaración por escrito, se le dice también "Fideicomitente" (especialmente en algunos Estados occidentales), y a veces el “donante”. Normalmente el fideicomitente es el que traslada los activos originales al fideicomiso. (Ver “Fideicomiso”)

Share Lease ~ Contrato de aparcería: Un tipo de arrendamiento para la explotación agrícola en el que el dueño de las tierras y el ocupante comparten los gastos de producción y dividen los ingresos sobre una base negociada.

Sole Propietorship ~ Propietario único; Un tipo de negocios, donde una sola persona es el propietario de todos los activo del negocio y es el único responsable de todas las obligaciones del negocio.

Statute of Frauds ~ Estatutos de fraude: Es una ley estatal que dispone que ciertos contratos incluyendo contratos para la venta de tierras y arrendamientos de más de una año, deberán constar por escrito para ser legalmente aplicables.

Survey ~ Estudio topográfico: El proceso para determinar el tamaño y las colindancias de un terreno, resultando en una dictamen de las trayectorias, las distancias y el tamaño del terreno. Un estudio topográfico puede incluir pendientes, contornos, estructuras y otras características físicas del terreno.

Tax Credit ~ Crédito Fiscal: Una reducción dólar por dólar en el pago de impuestos sobre la renta que se requiere de una persona.

Tenancy at Will ~ Ocupación a voluntad: Una autorización de usar u ocupar tierras a voluntad del propietario y que se podrá cancelar en cualquier momento.

Tenancy for Years ~ Arrendamiento por tiempo definido: El arrendamiento de una propiedad por algún periodo fijo, definido de tiempo, ya sea por una semana, un mes, un año, diez años u otro periodo determinado de tiempo.

Tenancy in Common ~ Tenencia en común: Una forma de tenencia de una propiedad entre dos o más personas, a cada una de la cual se le considera con derechos sobre toda la propiedad.

Tenant ~ Inquilino: Una persona que tiene posesión de un bien inmueble bajo arrendamiento.

Testamentary Trust ~ Fideicomiso testamentario: Un fideicomiso creado por el testamento de un individuo, por lo que no entra en vigor sino hasta la muerte del testador. Los fideicomisos testamentarios son usados principalmente por individuos preocupados por la capacidad de sus beneficiarios de administrar grandes cantidades de activos.

Testate ~ Testar: Dejar un testamento válido al morir.

Testator ~ Testador(a): La persona que hace un testamento.

Tort Liability ~ Responsabilidad civil por daños y perjuicios: Responsabilidad por agravio a otra persona o propiedad, por medio de compensación bajo la ley. Las categorías de agravio incluyen negligencia, negligencia mayor y actuación dolosa intencional. La negligencia es el tipo más común de agravio. Para que se eleve a reclamo legal de negligencia, una acción (o inacción) deberá satisfacer cuatro elementos, a saber:

1. Deberá existir un deber legal de cuidado de una persona;
2. Deberá existir el incumplimiento con este deber;
3. El reclamante deberá haber sufrido daños;
4. Los daños tuvieron que haber sido consecuencia próxima por el incumplimiento del deber.

Trust ~ Fideicomiso: Un arreglo legal, evidenciado en un instrumento por escrito, donde el otorgante trasfiere las escrituras legales de la propiedad a un fiduciario para salvaguardar y administrar dicha propiedad en beneficio de un tercero (el beneficiario).

Trustee ~ Fiduciario: Una persona física o moral designada por un individuo que reserva una propiedad para ser usada en beneficio de otra persona. El fiduciario administra la propiedad conforme a los términos del documento que estableció el fideicomiso.

Undivided Ownership ~ Propiedad indivisa: La propiedad de un interés fraccional en una propiedad por medio de la cual se comparte la posesión de la propiedad íntegra (indivisa) con uno o más copropietarios (ocupantes conjuntos).

Will ~ Testamento: Un escrito que cuando se formaliza adecuadamente (con firma y testigos), entra en vigor a la muerte del otorgante para disponer de la propiedad de acuerdo con los términos del escrito.

Working Lands ~ Tierras de cultivo: Término del arte que describe las tierras agrícolas, forestales y horticulturales, que se mantienen en su uso previsto, con el propósito de generar ingresos.

Zoning ~ Delimitación de zonas: El ejercicio de la autoridad policíaca de una municipalidad o condado en la reglamentación y control del carácter y el uso de la propiedad. La delimitación de zonas normalmente incluye la reglamentación de los tipos de actividades que serían aceptables en ciertos lotes (tales como residenciales, agrícolas, comerciales o industriales) y las densidades con las que se podrán llevar a cabo dichas actividades.