

# ESTRATEGIAS DE TRANSICIÓN PARA GRANJAS Y RANCHOS

en el Oeste de los Estados Unidos



# **Estrategias de Transición para Granjas y Ranchos en el Oeste de los Estados Unidos**

## **Autores Contribuyentes, Afiliados con el Comité Oeste de Extensión en Mercadeo**

Kynda Curtis, Utah State University  
Cole Ehmke, University of Wyoming  
Bridger Feuz, University of Wyoming  
Karina Gallardo, Washington State University  
Wilson Gray, University of Idaho  
Russell Tronstad, University of Arizona

## **Autores Contribuyentes Externos**

Susan Slocum, George Mason University  
Norman Dalsted, Colorado State University

## **Traducido al Español por,**

Karina Gallardo, Managing Editor, Washington State University  
Michelle De La Oz, Utah State University

## **Directores del Proyecto**

Kynda Curtis, Utah State University  
Ruby Ward, Utah State University

## **Editor Técnico, Formato y Diseño**

Amy Bekkerman, Precision Edits

## **Diseño de la Portada**

Brady Hackmeister, Utah State University  
Front Cover Photo Credit - Paul Schwennesen

**Una Publicación del Comité Oeste de Extensión en Mercadeo**

**<http://www.valueaddedag.org>**



# Tabla de Contenidos

<b>El Rancho Baker</b> .....	1-1
Susan Slocum, Assistant Professor, George Mason University	
<b>La Compañía Cole Creek Sheep</b> .....	2-1
Bridger Feuz, Extension Educator and Livestock Marketing Specialist, University of Wyoming	
<b>El Rancho Colorado</b> .....	3-1
Norman Dalsted, Professor and Extension Economist, Colorado State University	
<b>El Rancho Guild</b> .....	4-1
Bridger Feuz, Extension Educator and Livestock Marketing Specialist, University of Wyoming	
<b>El Rancho Hecht Creek</b> .....	5-1
Cole Ehmke, Extension Specialist, University of Wyoming	
<b>La Lechería Hull</b> .....	6-1
Susan Slocum, Assistant Professor, George Mason University and Kynda Curtis, Associate Professor and Extension Specialist, Utah State University	
<b>El Rancho Double Check</b> .....	7-1
Russell Tronstad, Professor and Extension Specialist, University of Arizona	
<b>Stennes Orchards</b> .....	8-1
Karina Gallardo, Assistant Professor and Extension Specialist, Washington State University	
<b>La Finca de la Familia Westendorf</b> .....	9-1
C. Wilson Gray, District Extension Economist and Extension Professor, University of Idaho	
<b>La Hacienda Wong</b> .....	10-1
Russell Tronstad, Professor and Extension Specialist, University of Arizona	

## El Rancho Colorado

Norman Dalsted, Professor and Extension Economist,  
Colorado State University

En muchas familias de granja/rancho hay un canario. Los primeros mineros tendrían al menos un canario en la mina para la detección temprana de gases venenosos. Por lo tanto, cuando se discute la planificación del patrimonio y la transferencia intergeneracional de muchos ranchos y granjas – es que alguien actúa como el canario de la familia.



En el presente caso, el canario era una nuera que tenía preocupaciones por la chequera de la sociedad de la familia cuando el padre y la madre fueron a pasar el invierno en un clima más cálido. La madre generalmente escribía todos los cheques del negocio, mantenía los registros contables y ayudaba con los preparativos de impuestos para la sociedad de la familia, y cuando la madre y el padre se fueron a climas más

cálidos, la chequera también hizo el viaje. Las facturas y las cuentas simplemente eran enviadas a ellos para el pago. La pregunta planteada por una nuera muy preocupada era “¿qué hacemos si algo llegara a suceder a Mamá y Papá?”

Una reunión familiar se llevó a cabo para responder a esta interrogante. En esta reunión, una serie de temas surgieron:

1. No hay testamento (madre o padre)
2. No hay un poder legal que otorgue el poder financiero a cualquiera de los socios de la familia.
3. No hay plan de sucesión de patrimonio.

Como resultado de estos tres elementos claves que surgieron al inicio de la reunión familiar, otras reuniones se programaron para discutir asuntos de transferencias, asuntos de control y asuntos de legitimidad. Un paso muy importante que esta familia persiguió temprano en el proceso fue la selección de un abogado patrimonial calificado. El abogado señaló el proceso el

cual ayudó a la familia (padres e hijos) a resolver los problemas de transferencia. Basado en la edad de los padres, el tiempo era esencial.

Esta operación de ganado y pequeños granos en el este de Colorado es propia y operada por la asociación familiar. La asociación incluye los padres más sus dos hijos y sus esposas. Los padres eran los socios administrativos. Esta operación tiene una larga historia, comenzando con un reclamo por terrenos ocupados. Los padres eran descendientes de los asentadores originales que viajaron a Colorado a finales de los años 80. La operación está libre de deuda. La tierra base es de aproximadamente 10,000 acres de distancia cedidas y granja de tierra firme y la compañía arrenda aproximadamente 5,000 acres de pastoreo. El valor total de la estancia es de unos \$9 millones basados en la evaluación de toda la tierra, maquinarias, ganado y los mejoramientos hechos a la granja completados en el 2003.

La operación produce principalmente trigo, algunos cultivos de primavera como el mijo o maíz y carne de res. Había 1,000 vacas madres y 6,000 acres de trigo de invierno y mijo en 2003. Los dos hijos se dividieron las responsabilidades de trabajo del día a día de la operación. Un hijo estaba encargado de la operación ganadera, mientras que el otro dirigía las operaciones de cultivo. El padre está a principios de sus 70 años y ayuda a los hijos, según sea necesario. La madre sigue llevando el control de los libros contables de las empresas. Ella es tres años más joven que su esposo.

Esta es una operación de granja/rancho tradicional. Sin embargo, ambos hijos y sus esposas tienen títulos de cuatro años de colegiatura en agricultura. Por lo que, la generación más joven está bien educada y ha estado envuelta directamente en la operación desde que se graduaron de la universidad.

Cuando el plan de sucesión inicial fue desarrollado a principios del 2000 las exclusiones de impuestos eran menos que los \$5 millones disponibles hoy. El plan de sucesión original implicaba el uso de muchas opciones disponibles en ese entonces. Un fiduciario marital fue utilizado para establecer el uso de las exenciones de \$2 millones para cada padre disponible en el 2004. Esta exención incrementó a \$5 millones del 2010 al 2012. La exención de \$5 millones indexada por inflación (\$5.25 millones en 2013) se convirtió en permanente cuando la American Taxpayer Relief Act fue aprobada en Enero 2013. Con la porción sin usar de la exclusión del impuesto federal al patrimonio, (\$5.25 millones por padre), la opción de portabilidad añadida por el Congreso puede ser transferida al esposo sobreviviente. Esto permite que los padres utilicen \$10 millones más de exclusión en este caso.

Por lo tanto, la utilización de la exención individual en 2004, \$4 millones del patrimonio fueron excluidos del impuesto sobre el patrimonio. Los activos de la sociedad, que incluían la maquinaria, el ganado, y una parte de las acciones de bienes raíces que fueron regalados anualmente por los padres a sus hijos y nietos. Al regalar acciones de la sociedad, la principal preocupación era si estos regalos serían suficientes para contrarrestar el rápido aumento del valor

de la tierra. Se decidió que el reemplazo de la maquinaria y el ganado se convertirían en la responsabilidad de los dos hijos, cambiando así los valores de los activos de los padres a los hijos y sus respectivas familias.

Un asunto importante que la mayoría de los agricultores y ganaderos deben tener en cuenta en la actualidad es el rápido aumento del valor de las tierras de granja y de rancho y el impacto en sus propiedades. Basado en la información publicada por el Banco de Reservas de Kansas City, los valores de la tierra en Colorado se han apreciado significativamente en el último año-2012. Suponiendo que los valores de este patrimonio de \$9 millones apreciados en un modesto dos por ciento al año durante el período 2004 a 2008, el valor sería de casi \$10 millones en 2009. El valor de la tierra aumentó en promedio un 11.5 por ciento al año para las tierras de labranza sin regar, 11.3 por ciento al año para las tierras regadas, y 10.1 por ciento al año para pastizales en el cuarto trimestre del 2008 hasta el tercer trimestre del 2012. Con 10 por ciento de aumento promedio desde 2008 hasta 2012, el valor de la propiedad aumentó en casi un 50 por ciento a \$14.5 millones en sólo cinco años.

Bajo la ley actual (American Taxpayer Relief Act, January 2013), la familia incurriría en una gran responsabilidad fiscal por impuesto al patrimonio (40 por ciento) de \$ 1.8 millones. La familia en este caso se ha dado cuenta de que la evaluación anual de su plan de sucesión es necesaria dado el rápido aumento del valor de la tierra. El plan de sucesión del 2004 para transferir acciones de la asociación hacia los dos hijos y sus familias, se puso en marcha. Los padres buscan activamente asegurar un plan de sucesión que establezca la continuidad de la empresa. Los padres siguen siendo los administradores que controlan el funcionamiento y la tierra cuyo valor se ha visto apreciado rápidamente.



La provisión de uso especial que exime aproximadamente \$1.3 millones de dólares del patrimonio puede ser necesaria en el momento de la muerte del último de los padres. Hay requisitos importantes que se deben cumplir si esta opción se utiliza. Otra opción que las familias de granja/rancho han utilizado es una servidumbre de conservación. Sin embargo, dada la ubicación de esta operación, es dudoso que una servidumbre fuera de mucho beneficio. En la actualidad, las servidumbres otorgadas son examinadas en relación al valor de tasación de la tierra y el porcentaje de tierra que se colocará en una servidumbre. Otra cuestión que a menudo es pasada por alto es la capacidad de venta de los terrenos una vez concedida la servidumbre.

Dado que las dos hijas que no han participado en la operación, era necesario darles parte de la finca. Los padres decidieron seguir dos opciones. Uno era procurar una póliza de vida llamada “último en morir.” Las hijas eran dueñas de la póliza, así como designadas como beneficiarios. Los padres le regalarían dinero en efectivo anualmente para pagar la mayor parte de la prima de la póliza. En segundo lugar, los padres dejaron en testamento certificados de depósito para las hijas (cuenta de retiro de los padres), los bienes personales, tales como vehículos, casa rodante, y artículos para el hogar. Las hijas estaban algo satisfechas con heredar esta proporción del patrimonio.

Como ambos padres están vivos hoy en día han revisado su plan de sucesión. Teniendo en cuenta la exención de \$5 millones, en conjunto tienen una exención de más de \$10 millones. Incluso con el rápido aumento del valor de la tierra, la familia se siente cómoda en que el plan de sucesión que tienen actualmente ha reducido significativamente el riesgo financiero asociado a esta operación.

Ahora los dos hijos están desarrollando su propio plan individual de bienes raíces para la transición de las operaciones a sus hijos. Este es un buen final para esta familia.



Utah State University is an affirmative action/equal opportunity institution  
This publication was funded through a grant from the  
USDA Office of Advocacy and Outreach