Otras consideraciones importantes en la organización agraria

TASACION DE LA PROPIEDAD AGRARIA

Existen muchas razones para tasar o estimar el valor justo de mercado de una propiedad. Las tasaciones sirven para las ventas, compras, impuestos (al patrimonio, renta), herencias, préstamos, proyectos de inversión, y derecho de expropiación por parte del gobierno u otras instituciones. Para hacer tasaciones útiles se requiere personas con mucha capacidad y experiencia. Por lo tanto, es importante contactar un tasador con entrenamiento y experiencia adecuada, al igual que con un alto estándar ético.

Los tasadores deben estar bien entrenados, tienen experiencia y con un alto nivel ético. La tasación o valuación es un arte como una ciencia. Existen tres métodos reconocidos para estimar el valor de mercado. Los tasadores no crean el valor de mercado, ellos tratan de reflejar lo que el mercado dicta acerca del valor de la propiedad. Los tasadores usan primero una metodología científica para estimar el valor y luego utilizan su experiencia y juicio para llegar a un estimado final del valor de mercado. Una tasación es una opinión escrita, relativamente detallada y definitiva del valor de la propiedad en una fecha dada basada en los tres métodos de valoración. Los tasadores estiman el valor de la tierra basados en métodos y experiencia; ellos no crean el valor de mercado de la tierra.

VALOR DE MERCADO

El valor de mercado y el valor justo de mercado son términos usados por igual. El valor de mercado tiene cinco elementos los cuales se pueden encontrar en la siguiente definición. El valor de mercado es lo que (1) un comprador pagaría a (2) un vendedor en (3) términos de dinero en efectivo (4) dados un tiempo y (5) conocimiento suficiente. Para llegar a un estimado del valor de mercado cada una de estas cinco condiciones deben satisfacerse.

PRECIO Y VALOR

Para que algo tenga valor, deben cumplirse tres condiciones. Primero, el artículo debe tener alguna utilidad; Segundo, el artículo debe ser escaso. El aire por ejemplo es muy útil, no se puede vivir sin él. Pero en general el aire no es escaso, a menos que uno tenga la cabeza dentro de una bolsa plástica o que el aire alrededor se encuentre altamente contaminado. Por lo tanto, en la mayoría de los casos el aire no tiene valor y consecuentemente no existe un precio asociado a él. Tercero, los compradores potenciales deben tener dinero. El oro es escaso y tiene muchos usos desde la joyería hasta la industria. Pero si los compradores potenciales no tienen dinero para comprar este útil y escaso artículo, entonces no tiene valor.

El precio es la medida del valor en términos monetarios. La cantidad de dinero pagado por un artículo se cuantifica en términos monetarios y representa lo que los compradores y vendedores piensan que es el valor del bien.

¿Por que la gente quiere poseer y mantener las propiedades agrícolas? Existen muchas razones monetarias y no monetarias para ello. Uno puede querer tener una empresa agraria como medio de vida. Otros pueden usarla como una inversión y como protección en contra de la inflación. Para otros, el orgullo de tener propiedad, tener un lugar para desarrollar una familia, disfrutar de la vida en el campo, u otras son razones importantes. Para otros, todas las razones descritas son factores que explican deseo de poseer tierra. Estos factores, tangibles e intangibles afectan en el valor de la propiedad.

TRES METODOS PARA ESTIMAR EL VALOR

Existen tres métodos para estimar el valor de una propiedad. Estos son:
- El método de costos o inventario;
- El método de mercado o ventas comparables;
- El método de capitalización de la renta o de valor de uso.

Cada uno de estos métodos tiene sus pros y sus contras, de igual manera tienen un propósito diferente. Juntos son una excelente guía para estimar el valor de mercado de un bien.

Método de costos o inventario

El método de costos o inventario usa el concepto de reemplazar o replicar la propiedad en su función, o hasta en forma,

en un área similar. En otras palabras, el tasador se pregunta cuánto se podría pagar para obtener una tierra similar a la tierra bajo análisis en esa área, o cuánto costaría reemplazar este edificio hoy y luego deducir el deterioro físico, y la obsolescencia funcional y económica. El reemplazo puede ser la misma clase de edificio o uno diferente que cumple la misma función.

La Tabla 10.1 provee un ejemplo del método de costos o inventario utilizando un edificio. El primer paso es estimar el costo de reconstrucción de un nuevo edificio (Línea 1). La depreciación física debida al uso se estima (Línea 2) y se resta del costo de reconstrucción para obtener el valor estructural (Línea 3). De este valor se resta la pérdida en valor debido a la obsolescencia funcional y económica (línea 4) para obtener el valor de contribución del edificio (Línea 5).

También se debe considerar a los valores de edificios desde otros puntos de vista, tal como el valor en base al valor histórico corregido (costo original más mejoras menos depreciación), valor de seguro, valor como colateral, valor de liquidación, y valor en uso. Los patrones agrícolas del área también deben considerarse. Por ejemplo una operación lechera altamente especializada localizada en un área predominantemente porcina probablemente tendrá menor valor que otra en un área predominantemente lechera.

Método de mercado o de ventas comparables

El método de mercado o de ventas comparables comprende el análisis de propiedades similares a la propiedad sujeto. Este es probablemente el método más comúnmente usado por los tasadores. Es más fácil obtener datos sólidos y por lo tanto más fáciles de defender. Muy raramente o nunca una propiedad es completamente similar a otra. Por lo tanto se deben hacer ajustes al comparar propiedades similares.

Estos ajustes pueden ser los términos y condiciones de la venta, fecha de la venta, localización, suelos, tamaño, construcciones, y otras diferencias. Si se cuenta con términos financieros favorables por parte del vendedor, usualmente se incrementa el precio de venta. Se debe hacer un ajuste debido a esto. Una propiedad vendida tres años atrás debe haber sido afectada por fuerzas de mercado diferentes a una vendida tres meses o tres días atrás. Por lo tanto debe hacerse un ajuste por el "tiempo." Estos dos ajustes (términos y tiempo) se realizan primero para obtener el valor equivalente en efectivo. Todos los ajustes siguientes se hacen a la suma de valor equivalente en efectivo. Las propiedades agrícolas con regulaciones zonales favorables que se encuentran localizadas cerca a las áreas urbanas o mercados valen más que aquéllas sin esos atributos. Las propiedades con mejores suelos tienen mayor valor que las propiedades con suelos más pobres. Propiedades similares con mejores instalaciones funcionales típicas del área y que se encuentran en buenas condiciones valen más que aquéllas que no tienen estas condiciones.

Las propiedades pequeñas en general se venden a un mayor precio por hectárea que las propiedades más grandes. Por lo tanto deben hacerse ajustes por localización, suelo, tamaño y construcciones. Aquí es donde interviene el arte de la valuación. La mayoría de los tasadores tienen una tabla en la que enlistan las propiedades "comparables", que son las más "similares" a la propiedad bajo análisis. El tasador puede hacer los ajustes apropiados partir de esto para obtener el valor usando el método de ventas comparativas.

Tabla 10.1: Ejemplo del método de costos*

Línea
No.

(1)

RUBRO

(2)

CANTIDAD 1 Edificio 15m x 30m o 450 metros cuadrados x $35 por metro cuadrado $ 15,750 2 Menos deterioro físico (25%) (porcentaje de deterioro x Línea 1) 3,938 3 Valor estructural estimado (Línea 1 - Línea 2) 11,812 4 Menos obsolescencia funcional y económica (10%) (porcentaje de obsoles. x Lín. 1) 1,575 5 Valor de contribución estimado del edificio (Línea 3 - Línea 4) $ 10,237

* Este ejemplo usa valores típicos del Medio Oeste de los Estados Unidos sólo como ilustración

Método de capitalización de la renta o valor de uso

El método de capitalización de la renta o valor de uso se enfoca en la capacidad de la propiedad de producir rentas en el

futuro. Este es tal vez el método más exigente y requiere los conocimientos del tasador y del administrador agrario. Este método está basado en dos cifras:
- El retorno neto anual esperado de la propiedad;
- La tasa de capitalización.

Para determinar el valor se puede hacer uso de la siguiente ecuación:

Valor (V) = Retorno neto anual esperado de la propiedad (A) / Tasa de capitalización (r) ó A / r = V

Si el retorno neto anual de la propiedad (A) es $100 y la tasa de capitalización (r) es 0.06, el valor (V) sería $ 1,667:

$100 / 0.06 = $1,667

Dicho de otra manera, $ 1,667 invertido al 6% ganaría $100 por año (ver la Tabla 10.2 para un ejemplo).

El método de capitalización de la renta calcula el valor de un flujo de ingresos futuros descontado—el valor de la renta. Todo esto asume que la tasa de capitalización se mantiene constante a través del tiempo y que el retorno anual no cambia con el tiempo. Estos son supuestos muy restrictivos, pero se pueden manejar de la manera que se mostrará más adelante.

Para calcular el retorno anual (A) el tasador debe usar valores "típicos" para las empresas y el área en cuestión. "Típico" significa la tendencia central o aquélla que ocurrirá más frecuentemente. No es el promedio aritmético. No se debe sobre estimar el desempeño de una empresa "típica".

Una tasación basada en la renta o valor de uso es similar a hacer un presupuesto total o un estudio de factibilidad. Un análisis de gestión o presupuesto total típico puede proveer la información para una tasación del valor de uso (ver la Tabla 10.2 para un ejemplo). Aunque es más difícil, este método puede proveer tanto al administrador como al tasador con información abundante acerca de la empresa agraria. La única diferencia entre el presupuesto del valor de uso y un estudio de factibilidad es que en el proceso de tasación valores "típicos" son usados mientras que en el estudio de factibilidad se usan valores específicos a esa situación. La producción de leche "típica" para el área puede ser $7,000 kg. de leche por vaca al año mientras que el presupuesto real del operador para su empresa tiene una historia de producción de 9,000 kg. Por vaca. La tasación usaría un coeficiente de producción de 7,000 kg. mientras que el estudio de factibilidad usaría un coeficiente de 9,000 kg.

Tabla 10.2: Ejemplo del método de capitalización de la renta o valor de uso

Línea
No.

(1)

RUBRO

(2)

CANTIDAD 1 Ingreso de operación en efectivo (del Estado de Ingresos y Egresos) $125,000 2 Ventas de capital (del Flujo de Caja o registro de ajustes de capital) ninguno 3 Intereses pagados (del Estado de Ingresos y Egresos) 15,0004 Ajustes por inventario (+) (del Estado de Ingresos y Egresos)1,000 5 Ajustes de capital (+) (del Estado de Ingresos y Egresos) ninguno 6 SUBTOTAL (Líneas 1 + 2 + 3 + 4 + 5) 141,000 7 Gastos de operación en efectivo (del Estado de Ingresos y Egresos) 75,000 8 Ajustes por inventario (-) (del Estado de Ingresos y Egresos) ninguno 9 Ajustes de capital (-) (del Estado de Ingresos y Egresos) 10,500 10 Carga de intereses sobre el capital no en bienes raíces (inversión no en bienes raíces por una tasa de interés apropiada) 15,000 11 Valor del trabajo y gestión no remunerada (valor estimado de la labor y gestión no remunerada) 30,000 12 SUBTOTAL (Línea 7 + 8 + 9 + 10 + 11) 130,500 13 Retorno a los bienes y raíces (A) (Línea 6 - Línea 12) 10,500

* Este ejemplo usa valores típicos del Medio Oeste de los Estados Unidos sólo como ilustración

La selección de la tasa apropiada de capitalización es un problema mayor. Como se puede apreciar en la Tabla 10.2, un cambio minúsculo en la tasa de capitalización resulta en grandes cambios en el valor estimado. La tasa de capitalización puede ser seleccionada de dos maneras:
- Usando el valor original del dinero; o,
- Derivar la tasa del mercado usando las ventas comparables para el valor de tasación.

Para determinar el valor original del dinero se debe observar las características y comportamiento del mercado monetario y el costo de oportunidad de varias inversiones agrarias y calcular una tasa de capitalización basada en riesgo, liquidez, costos de administración, tasas de inflación, e impuestos. Incluso se puede considerar el uso de una tasa fraccionada para activos indestructibles como la tierra y destructibles como instalaciones. La siguiente ecuación se usa para derivar la tasa del mercado:

Retorno Anual (A) / Valor (V) = Tasa de capitalización (t) ó A / V = t

Este resultado puede convertirse en un argumento circular, pero es instructivo cuando es usado en forma apropiada. Para que este método sea efectivo, el tasador debe contar con excelentes datos comparativos relacionados al tamaño, productividad, mejoras, condiciones de venta, fechas de venta, suelos, datos económicos, etc.

Cuando la inflación y las tasas de interés son altas y/o existen muchos cambios tecnológicos que producen rápidos aumentos en los coeficientes de producción, puede haber grandes diferencias en los valores estimados provenientes del método de la renta y de las ventas comparables. Esto puede ser debido a la selección de la tasa de capitalización seleccionada basada solamente en la capacidad de renta o el flujo de ingresos futuros descontados y/o la falta de consideración de cambios tecnológicos.

Existe un segundo factor que puede ser usado para ya sea explicar las diferencias en los valores estimados o para calcular un segundo estimado del valor de mercado. Esto involucra un valor futuro descontado de los bienes raíces (este puede llamarse el valor especulativo). El flujo de ingresos futuros descontado es afectado por el retorno anual de la tierra, tasas de interés, riesgo y liquidez. El valor futuro descontado de los bienes raíces es afectado por los cambios anticipados en precios, tiempo y precio de una venta eventual, impuesto a la renta, tasas de interés, y preferencias de liquidez. La cantidad pagada sobre el valor de renta debe ser vista como un valor especulativo (ver la discusión en el capítulo 6 sobre la determinación del precio de licitación para un recurso fijo).

Considerando una tasa de capitalización de 5%, el valor de los bienes raíces de la empresa agraria sería $210,000 ($10,000/0.05). Con una tasa de capitalización de 6% el valor de uso sería 175,000 ($10,500/0.06). Este método es muy sensible a la tasa de capitalización seleccionada.

Estos tres métodos para estimar el valor deberían ser empleados para que luego los tasadores con su experiencia y entrenamiento pueden sopesar los tres métodos y llegar a un estimado final del valor de mercado.

EL PROCESO DE TASACION

El proceso de tasación puede dividirse en los siguientes nueve pasos:
- Definición del problema. El tasador describe el propósito y la fecha de la tasación y describe la propiedad sujeto.
- Sondeo preliminar. El tasador realiza un análisis en el lugar o in situ junto con un análisis de las mejoras y el área vecina.
- Escribir un proyecto y definir la tarifa. Para esto se usa una lista de los datos y fuentes de información, tiempo y personal requerido, y otros costos.
- Planificación de la tasación. La tasación se establece y se determina como proceder para incorporarla en el reporte final. Todo esto puede hacerse antes de ir al lugar.
- Aplicar el método de costos.
- Aplicar el método de la renta.
- Aplicar el método de ventas comparables.
- Sopesar las tres aproximaciones para calcular un estimado final del valor
- Escribir el reporte final.

EL REPORTE DE TASACION

Finalmente, un reporte de tasación detallado puede ser escrito y enviado al cliente. Es crucial que el reporte contenga toda la información necesaria para que el cliente y cualquier otro que lea el reporte entiendan completamente los procedimientos seguidos y las razones de los valores presentados.

MANEJO DEL RIESGO

Existen riesgos en todo lo que hacemos. Inclusive el levantarse por la mañana tiene riesgos asociados. Vivir es un negocio riesgoso. Pero hay cosas que se pueden hacer para minimizar el riesgo y llevar a cabo nuestras actividades normales de cada día. La agricultura conlleva un alto riesgo—personal y empresarial. La agricultura es un negocio de alto riesgo.

LA AGRICULTURA ES RIESGOSA

La agricultura es un negocio de alto riesgo. Existen muchas posibilidades para desastres naturales como pestes, tormentas, granizadas, inundaciones, sequía, etc. Sobre esto, uno no tiene control. También existe el riesgo de cambios en las políticas gubernamentales tales como la tributación, políticas de uso de la tierra y legislación, políticas de importación y exportación, y requerimientos legales sobre los que se tiene muy poco o ningún control. Otros desastres pueden ocurrir tal como incendios, cambios bruscos en los precios, problemas severos de salud, heridas personales e inclusive muerte prematura. Tal vez uno de los riesgos personales más grandes que enfrentan los agricultores, particularmente en países en rápido desarrollo es el riesgo de cambios tecnológicos acelerados. El conocimiento de una persona puede volverse obsoleto muy rápidamente al igual que las estructuras físicas de la empresa y sus mercados. Uno puede controlar estos riesgos por lo menos parcialmente. Los administradores deben desarrollar estrategias para afrontar los muchos riesgos personales y empresariales.

MANEJO DEL RIESGO E INCERTIDUMBRE

Existen muchas formas de afrontar el riesgo. El riesgo se define como la exposición de una persona o su empresa al azar o al peligro, o a la probabilidad de tener una pérdida. Un administrador conoce los posibles eventos futuros y puede asignar una probabilidad a éstos. Se puede asegurar o tomar algunas precauciones razonables en contra de esos riesgos. La incertidumbre, en cambio, ocurre cuando no se es consciente o no se puede ser consciente de los diferentes eventos y por lo tanto no puede asignar ninguna probabilidad a estos eventos. Usualmente no se puede asegurar en contra de la incertidumbre porque no se puede asignar probabilidades. El riesgo y la incertidumbre son costosos a los individuos y a la sociedad en general. Los administradores agrarios y jefes de hogar deben preguntarse "¿Cuánto costaría a la familia y/o a la empresa si se está equivocado?"

Seguridad personal

La agricultura está considerada, en la mayoría de los países, como una de las ocupaciones más peligrosas. Muchas lesiones y riesgos de salud pueden resultar de la operación de maquinaria, el manejo de animales, la exposición a agentes contaminantes, pesticidas y a condiciones climáticas extremas. El administrador agrario debe procurar hacer de su ambiente de trabajo un lugar seguro.

Para afrontar estos riesgos el administrador agrario debe procurar hacer de su ambiente de trabajo un lugar seguro. Las medidas de seguridad pueden incluir:
- Instruir a los trabajadores sobre prácticas de operación seguras;
- Implementar la forma más segura de manejar los animales;
- Mantener la maquinaria y el equipo en buen estado y asegurarse que todos los mecanismos de protección están en su lugar;
- Mantener las instalaciones en buen estado y diseñarlas tomando en cuenta aspectos de seguridad;
- Seguir las direcciones sobre el manipuleo y la aplicación de pesticidas;
- Usar y almacenar combustibles en forma apropiada;
- Asegurarse de un suministro de agua limpia;
- Poner atención a nuevas prácticas de seguridad a medida que se presentan.

Los aspectos de salud son cruciales para el bienestar del administrador y su familia. Una atención veterinaria apropiada para la familia junto con prácticas veterinarias aceptables para los animales es vital para la salud y seguridad de la familia al largo plazo.

También existen muchos peligros de lesiones y salud a los que todos están expuestos. Sin embargo, en el campo existen muchas otras maneras en las que las personas están expuestas a lesiones y problemas de salud serios tales como la transmisión de enfermedades. Es muy importante para las familias agrícolas el tratar de minimizar los riesgos asociados con el peligroso negocio de producir en el campo y mantener su hogar lo más libre de riesgo posible.

Transferencia del riesgo

El seguro es una manera de transferir el riesgo. El seguro es una pérdida segura pero pequeña—la prima que se paga. Esta pequeña pero segura pérdida sirve para resguardarse de pérdidas masivas que pueden poner a la empresa fuera del negocio o por lo menos ponerla en una situación de la cual nunca podría recuperarse. Al pagar las primas en forma periódica, los asegurados de una compañía de seguros comparten el riesgo de una pérdida masiva que afecta solo a un pequeño porcentaje de ellos. Esta prima sirve para pagar los costos de administrar el programa de seguro y para el pago de las pérdidas sufridas por algunos de los asegurados.

La compañía de seguros determina la probabilidad de pérdida y su costo esperado. Por ejemplo, si hay 10,000 asegurados y su pérdida anual esperada es $1,000,00, la prima promedio anual por asegurado necesitadas para cubrir estas pérdidas en un año promedio sería de $100 ($1,000,000/10,000). Además, la compañía de seguros necesita cierta cantidad para operar la compañía. También se tiene que cobrar un monto adicional para que la compañía pueda construir una reserva para ser usada en casos de pérdidas anormales. Algunas veces las compañías de seguros en diferentes localidades se aseguran unas a otras en contra de la posibilidad de un gran desastre en su área. Esto es sólo una ilustración, la verdadera administración de una compañía de seguros es mucho más compleja. Al adquirir un seguro, el administrador asume una pequeña pérdida conocida o prima para resguardarse en contra de una pérdida devastadora.

Algunas familias usan el seguro de vida para protegerse de la muerte prematura de un miembro del hogar. La pregunta más común es "¿Qué monto de seguro de vida es suficiente?" El primer paso es determinar cuanto ingreso se necesitaría hasta que la familia pueda mantenerse al menos parcialmente. El segundo paso es enumerar todos los activos familiares y el ingreso anual esperado de estos activos.

Luego sustraer el ingreso disponible del ingreso requerido. La diferencia sería la cantidad de seguro deseado. Tal vez la necesidad de la máxima cantidad de seguro de vida ocurre al nacimiento del último hijo en la familia. Cada día después de este suceso la familia se va convirtiendo más autosuficiente. Existen muchos tipos de seguros de vida, por lo cual vale la pena investigar el mercado para encontrar el mejor seguro. Para la mayoría de las familias que están interesadas sólo en el seguro de vida una póliza con vigencia limitada es usualmente la mejor alternativa.

Frecuentemente los seguros de salud y de invalidez son más importantes que el seguro de vida. La pérdida de un miembro de la familia es un shock y puede tener consecuencias económicas severas. Sin embargo, los gastos de salud de largo plazo, cuentas médicas, y lesiones permanentes a los miembros que sostienen el hogar pueden tener un efecto devastador de largo plazo más severo en las finanzas familiares que cualquier otro evento. Por lo tanto seguros de salud e invalidez deben recibir una alta prioridad al considerar el tipo de seguro.

El seguro de responsabilidad civil es otro tipo de seguro que está recibiendo cada vez una mayor atención en muchos lugares. Por ejemplo, si una vaca cruza la pista y alguien la atropella, el propietario puede ser enjuiciado. Si las vacas llegaron a la pista debido a una negligencia (cercos pobres) el dueño puede ser sujeto de un reclamo sustancial. Sobre todo si hubieran heridas personales de consideración y/o daños a la propiedad. El solo costo de defenderse de juicios de responsabilidad civil frívolos puede ser cuantioso. Por lo tanto cada vez más los administradores agrarios están adquiriendo seguros de responsabilidad civil.

En algunas sociedades, la familia y/o amistades cercanas y vecinos ayudan a recuperarse de estas pérdidas. En este sentido la familia y/o miembros de la comunidad representan el "seguro" para recuperarse de los desastres. Sin embargo, existe un costo ya que los familiares y/o miembros de la comunidad deben compartir cuando las pérdidas de otros ocurren.

Otra forma de transferir riesgo es mediante el uso de diferentes formas de arreglos de operación. Una siembra compartida transfiere algo del riesgo a la otra persona involucrada en el acuerdo. La participación en los programas del estado puede disminuir ciertos riesgos. Estos pueden incluir programas de uso de la tierra, reducción en la producción de ciertos productos, cambios hacia otras prácticas de producción, etc.

Otros métodos de manejo del riesgo

La selección de sub-empresas de bajo riesgo puede reducir el riesgo de producción y de comercialización, al igual que la diversificación en bienes producidos y modos de producción. El mantener grandes reservas de efectivo puede reducir también el riesgo.

La adopción de métodos de mercadeo tales como contratos a futuro, o la participación en la bolsa de opciones y futuros también pueden contribuir a reducir el riesgo en la comercialización. El riesgo de vender la mayor parte de la producción al precio más bajo de la temporada puede reducirse distribuyendo la venta de las cosechas a través del año.

El contrato de las labores de cultivo y alimentación también puede ayudar a reducir el riesgo. Este sistema comprende el contratar de alguien que realice ciertas tareas de cultivo como la labranza o la cosecha. Con la alimentación por contrato, los animales son alimentados a cambio de una tarifa fija o variable.

Las inversiones fuera de la empresa agraria ayudan a la familia a diversificar la cartera de inversiones. Estas pueden ser en forma de fondos de pensiones, inversiones en los mercados bursátiles, cuentas de ahorros, etc. Típicamente, la mayoría de las inversiones agrarias no son muy líquidas. Múltiples inversiones pueden proveer la liquidez deseada al igual que aportar cierta diversificación.

Trabajo fuera de la empresa agraria puede contribuir con dinero adicional. También puede ayudar a mantener el empleo

durante todo el año cuando el trabajo en el campo es estacional. Adicionalmente, puede ayudar a reducir el riesgo ya que es una fuente adicional de ingreso. El seguro en contra de una invalidez prolongada es tan importante como el seguro de vida.

Asumir el riesgo — Seguro propio

Una manera de manejar el riesgo es asumiéndolo. Esto quiere decir que uno se asegura a uno mismo. Bajo ciertas circunstancias esto puede ser lo más apropiado para algunas personas. Sin embargo, no existen muchas personas que asuman todo el riesgo y luego puedan sobrevivir una pérdida mayor. La pérdida de instalaciones para el ganado, el equipo o el ganado lechero significa la quiebra para la mayoría de los agricultores, especialmente si existe una deuda significativa asociada con la empresa.

Una variante menos riesgosa es asumir parcialmente el "auto seguro" en la forma de un alto deducible en la póliza de seguro. Por ejemplo un corral puede tasarse en $100,000 en caso de una pérdida total, pero el propietario decide tener un deducible de $10,000 en la póliza. Esto quiere decir que el propietario paga los primeros $10,000 de cualquier pérdida. Si la pérdida ha sido total, el propietario recibe $90,000 ($100,000 - $10,000). Si la pérdida es de $11,000 el propietario recibe $1,000 ($11,000 - $10,000). Todas las pérdidas de $10,000 o menos son absorbidas por el propietario. Por lo tanto el propietario está "auto asegurado" por $10,000 o 10% de la pérdida potencial. Generalmente, a medida que el valor del deducible aumenta, la prima disminuye y el riesgo del propietario aumenta. Siempre se debe recordar que la prima es una pérdida pequeña segura que se paga para protegerse de una gran pérdida potencial que podría quebrar a la empresa. A mayor el riesgo asumido por el propietario menor es el costo del seguro.

La reducción del riesgo siempre tiene un costo

Reducir el riesgo está siempre asociado a un costo. Si se está auto asegurado el costo toma la forma de noches de insomnio, miembros de la familia preocupados, y el saber que se podrían perder todos los frutos del trabajo de varios años. Comprar un seguro cuesta la prima. Guardar capital de reserva significa que este no puede ser usado en alternativas más rentables. Una excesiva diversificación resulta en un ingreso reducido potencial y/o costos de producción mayores. Métodos de mercadeo de los productos tales como los contratos, futuros y opciones, etc. tienen ciertos costos y pueden resultar en pérdidas si el mercado varía en dirección opuesta a lo previsto. Los administradores agrarios y sus familias deben evaluar su tolerancia al riesgo, personal y empresarial, y tomar acciones apropiadas para sus propias circunstancias.

COMERCIALIZACION

La comercialización o manejo comercial es una parte muy importante de una administración agraria completa. La mayoría de las personas consideran la comercialización sólo como la venta de productos; pero también se extiende a la compra de los insumos. Por lo tanto, los administradores agrarios deberían pensar tanto en la venta de productos como en la compra de insumos al diseñar sus planes de comercialización. En esta sección se discutirá los mercados a través del tiempo, la forma y el espacio junto con los conceptos de oferta y demanda y sus efectos en la determinación del precio. Posteriormente se discutirá algunas estrategias de comercialización para ayudar a los administradores a maximizar los beneficios y simultáneamente minimizar los riesgos.

LOS MERCADOS A TRAVES DEL TIEMPO, LA FORMA Y EL ESPACIO

Los mercados tienen tres dimensiones distintivas—tiempo, forma y espacio. Por ejemplo el maíz cosechado en Octubre puede ser vendido para ser entregado en Marzo (tiempo), con una calidad #2 (forma), en Chicago (espacio). Con el tiempo, más y más productos están siendo producidos bajo contratos que comprenden mercados que definen el tiempo, la forma y el espacio. El tiempo, la forma y localización del mercado deben ser definidos al decidir el precio.

El mercado y el tiempo

La fecha de la entrega del producto es referida como el mercado a tiempo. En el caso de la leche fluida, la fecha de entrega es generalmente después de la producción de leche fluida; pero los productos hechos en base a leche (quesos de alta calidad y mantequilla) pueden ser guardados por un período relativamente largo antes de ser llevados a la venta. Por lo tanto, los mercados para los bienes relativamente no perecibles pueden comprender un tiempo considerable. Sin embargo, los productos altamente perecibles como la leche fluida pueden también tener un mercado a tiempo. En este caso, los productores aceptan transportar el producto (leche fresca o animales listos para el beneficio) a un lugar mutuamente acordado por las partes. Parte del proceso de determinación de precios considera la fecha de entrega. Puesto que muchos productos agrícolas no son producidos en forma diaria sino estacional, los mercados a tiempo

cobran mayor importancia. Por ejemplo, los mercados del maíz pueden planearse para que la cosecha de Octubre sea entregada en Marzo. Los costos de almacenamiento y mantenimiento del maíz desde Octubre a Marzo tienen que ser incorporados en el precio de venta final de Marzo. De esta manera los mercados a tiempo permiten que los precios dependan de cuándo se efectúa la venta.

Los mercados y la forma

Una segunda consideración en la comercialización es la forma en la que los productos se presentan en el mercado. En la mayoría de los casos la leche fluida llega al mercado en forma fresca sin ningún procesamiento salvo un enfriamiento y filtrado. Sin embargo cada envase de leche tiene ciertas características físicas especiales. Esto es, nivel de grasa, proteína, sólidos no grasos, conteo somático y bacteriano, etc. El pago se establece para acomodar estas diferentes características (forma) de la leche. El maíz tiene ciertas calidades estandarizadas que describen el peso, volumen (gravedad específica), humedad, pureza, etc. Estas calidades son conocidas por toda la industria. Por lo tanto cuando uno ofrece la venta de un maíz en grano #2 en los Estados Unidos, el comprador entiende la forma o calidad del producto que están comprando sin siquiera haber visto el producto. Las diferencias en la calidad estarán reflejadas en el precio del producto.

Los mercados en el espacio

La tercera dimensión del mercado es la espacial. Cuando la leche es recogida en el establo, el factor espacial es el lugar de producción—la empresa lechera. El precio en la empresa lechera es conocido como "el precio en campo." Si el productor lleva la leche a la planta lechera, el factor espacial es el viaje desde el punto de producción hasta el punto de destino (la planta procesadora). El precio en planta debe ser mayor que el precio en campo porque refleja el costo del transporte. En el caso del maíz, el factor espacial podría ser un gran mercado central. La diferencia de precios sería el costo de transporte desde el punto de producción hasta el mercado central. Por lo tanto los mercados espaciales deben de tener precios diferenciales que refleje el costo de transportar el producto del productor al consumidor.

DETERMINACION DE PRECIOS

En mercados libres los precios no son fijos, se determinan. Un solo individuo no tiene mayor influencia sobre los precios, pero la acción colectiva determina los precios. Para poder entender cómo funciona la determinación de precios, se debe examinar los conceptos de oferta y demanda. Se necesita descubrir precios en el mercado. Las personas tienen deseos insaciables y recursos limitados para satisfacer estos deseos. Por lo tanto las personas deben escoger entre lo que les gusta y no les gusta dentro de sus limitados recursos.

Descubrimiento de los precios — El lado de la demanda

Un determinado precio de mercado se alcanza cuando los productores están dispuestos a producir y los compradores a comprar a este precio. Esto es determinado mediante una serie de acciones y reacciones de los participantes en el mercado. Los compradores están influenciados por sus preferencias personales y su situación económica, y por la oportunidad de gastar sus limitados recursos en otros productos. Se llega a un precio de mercado cuando los productores están dispuestos a producir y los compradores a comprar a ese precio específico.

La curva de la demanda se construye a partir de varias observaciones de los precios pagados y cantidades producidas. Estas observaciones muestran el precio del producto y las respectivas cantidades compradas a este precio (Figura 10.1).

Figura 10.1: Curva de demanda

Nótese que en la Figura 10.1 se presentan los tres diferentes niveles de precios y las respectivas cantidades vendidas a cada uno de estos precios. El gráfico de la curva de demanda se obtiene midiendo los puntos en los que los precios y las cantidades se cruzan. A medida que los precios suben la demanda baja. En la agricultura la curva de la demanda es muy empinada generalmente. Un cambio relativamente pequeño en la cantidad producida (oferta) resultaría en un gran cambio en el precio.

La Figura 10.2 muestra lo que pasa cuando hay cambios en la curva de la demanda. Si la curva demanda se mueve hacia la derecha, existe más demanda y más productos serán comprados al mismo precio que antes. Cuando se mueve hacia la izquierda, existe menos demanda para el producto y menos cantidades serán compradas al mismo precio que antes.

El lado de la demanda refleja la reacción de los compradores a los precios de los productos, precios de otros productos o substitutos del producto original, y a su propio ingreso.

Figura 10.2: Cambios en la curva de la demanda—Mayor demanda y menor demanda

Descubrimiento de precios — Lado de la oferta

El otro lado del descubrimiento de precios es la oferta. Al igual que el lado de la demanda, la oferta se determina mediante una serie de acciones y reacciones de los participantes en el mercado. Los ofertantes están influenciados por el punto en que los ingresos adicionales provenientes de mayor producción superan los costos adicionales de producir el producto. En otras palabras, cuando su rentabilidad aumenta. Los productores también están influenciados por los productos alternativos que podrían producirse y la rentabilidad relativa de estos productos. A partir de varias observaciones de precios pagados y cantidades producidas realizadas en el mercado, se puede construir una curva de oferta. Estas observaciones muestran el nivel de precios del producto y las cantidades de productos ofertados a estos precios.

En la Figura 10.3 se puede observar tres precios diferentes y las cantidades de productos ofertados a estos precios. Los precios más altos estimularon a los productores a producir más para el mercado. Al unir los puntos en los que los precios y las cantidades se intersectan, se puede dibujar la curva de la oferta. Esta curva tiene una pendiente ascendiente y muestra cuánto se ofertará al mercado a diferentes precios. Nótese que a medida que los precios son más bajos, menos productos serán ofertados. A medida que los precios suben mayor producción será ofertada.

Figura 10.3: Curva de la oferta

Figura 10.4: Cambio en la curva de la oferta—Aumento y baja en la oferta

La Figura 10.4 muestra lo que sucede al haber cambios en la oferta. Cuando la oferta aumenta (la curva de la oferta se mueve a la derecha), más cantidad es ofrecida al mercado al mismo precio. Si la curva de la oferta se mueve a la izquierda, menos producto se ofrece al mismo precio.

El lado de la oferta refleja la reacción de los productores a los precios de los productos y el ajuste en sus planes de producción. Sin embargo, condiciones naturales como las sequías también pueden afectar negativamente la producción y climas excepcionalmente buenos pueden afectarla positivamente.

Descubrimiento de precios — Equilibrio

El precio del mercado se determina cuando se juntan las curvas de oferta y demanda. Este es el precio en el que el mercado esta satisfecho. Esto es, todo el producto que se oferta se demanda o, en otras palabras, se vende. Cuando esto sucede, el mercado está en equilibrio (Figura 10.5). El precio y la cantidad se determinan en el punto en el cual la curva de demanda se intersecta con la curva de oferta. Este es el precio en el cual el mercado estará satisfecho. El precio de mercado se determina por el nivel de precios que satisfacen al mercado.

Los gráficos en la Figura 10.6 muestran lo que sucede cuando hay un cambio en la oferta. Si la curva de la oferta se mueve a la izquierda (la oferta disminuye), el precio del producto aumenta. Si hay una sequía, el precio del maíz subirá sobre el nivel de precios en un año normal. Por otro lado, si la cosecha de maíz es mucho mayor de lo esperado (la curva de la oferta se mueve a la derecha), los precios disminuirán. En consecuencia, el punto de equilibrio cambia a medida que los factores de la oferta y de la demanda cambian.

Figura 10.5: Uniendo la curva de la oferta la demanda

Figura 10.6: Oferta y demanda—Baja en la oferta y la demanda

Todo esto asume que todos tienen un conocimiento perfecto y que todo funciona de acuerdo a lo planeado. Todos sabemos que este no es el caso. Pero si se sabe como la oferta y la demanda afecta los precios pagados y las cantidades producidas, se puede entender mejor cómo funcionan los mercados y se puede ajustar los programas de comercialización de acuerdo a la situación de mercado que se presente. También, factores externos tales como los programas del gobierno, variaciones estacionales, condiciones en los mercados mundiales y locales, características de los productos, cuán rápido los productores se adaptan a las condiciones de la oferta, entre otros factores, afectan cuán efectivamente este proceso funciona.

Comentarios finales

Todas estas acciones y reacciones del mercado suceden continuamente, por lo tanto los precios están sujetos a cambios a medida que los factores de la oferta y la demanda cambian. Los compradores y vendedores tienen que estar alertas a las condiciones cambiantes y así adaptar sus planes de compra y venta.

Después de una cosecha, se produce el ganado o los productos de la ganadería, la oferta es fija. Una vez que el maíz ha sido cosechado, no habrá más hasta la próxima cosecha. Después de la cosecha, la demanda puede cambiar produciendo cambios en los precios. Los compradores y vendedores necesitan estar conscientes de lo que está sucediendo en los mercados que afectan sus negocios. De esta manera pueden tomar las acciones apropiadas para que su empresa agraria pueda responder a las cambiantes condiciones del mercado.

Cuando los precios de los productos suben, los productores responden produciendo más. Cuando los precios bajan los productores producen menos. Para poder responder de esta manera, los productores deben tener su empresa organizada de tal manera que puedan responder razonablemente a las condiciones del mercado. Sin embargo, existe un peligro en todo esto. Algunas veces en su afán por responder a cambios temporales en precios, los productores saltan de una clase y cantidad de producción a otra sin tener un presupuesto planeado cuidadosamente. Esto es aún más cierto si se existen grandes inversiones fijas en la empresa. De esta manera, los productores paran su producción al menor precio y vuelven a producir cuando el precio es el más alto; pero venden activos a precios bajos y los vuelven a comprar a precios altos. Se tiene que mirar las tendencias de precios de largo plazo para decidir que sub-empresa operar para luego ajustar las cantidades de producto basado en esperanzas de precio de corto plazo. Un programa de comercialización total para la empresa agraria debería incluir estrategias de venta y de compra.

Algunos dicen que" la cura para precios altos son precios altos." Esto significa que si los precios suben demasiado, muchos productores comenzarán a producir el producto y consecuentemente producirán una reducción en los precios. En un mercado libre, los precios anormalmente altos no pueden sostenerse por un período de tiempo prolongado. El mecanismo de precios es una manera de racionar una oferta pequeña existente hasta la próxima cosecha. Esto funciona para el corto plazo. Luego, si la producción normal del maíz no es suficiente para satisfacer la demanda, precios más altos se necesitarán para estimular una mayor producción en el largo plazo. Por lo tanto, los precios realizan la función de corto plazo de distribuir cantidades menores de lo normal de producto y una función de más largo plazo de guiar las decisiones de producción.

Los administradores agrarios deben ver la comercialización bajo dos perspectivas—compras y ventas. Comúnmente la comercialización se mira desde la perspectiva del vendedor. Un programa total de comercialización para la empresa agraria también debería contar con estrategias de compra. En cierta forma, el administrador puede tener mejor control sobre las compras que sobre las ventas. Muchas de las estrategias y métodos usados en las ventas también pueden ser usados en las compras. Por ejemplo, productores pequeños pueden unir sus compras para comprar insumos en cantidades mayores y por lo tanto obtener un mejor precio.

PLANES DE COMERCIALIZACION

Un plan de comercialización consiste de tres partes:
- Delinear un objetivo de precios realista;
- Analizar los diferentes precios y riesgos;
- Selección y uso de las herramientas de comercialización más apropiadas.

El entendimiento de los principios de oferta y demanda delineados líneas arriba puede ayudar al administrador agrario a desarrollar planes de comercialización apropiados para su empresa.

Establecer un objetivo de precio realista es tal vez el paso más difícil. Todos desearían recuperar el costo total de producción cada año. Para algunos, esto nunca es posible y tendrán que dejar el negocio eventualmente. Para otros esto puede ser posible a lo largo de los años y les permitirá permanecer en el negocio. Aquéllos con estructuras de costos altas quizás nunca podrán cubrir los costos de producción, mientras que es posible que aquéllos con costos competitivos puedan cubrir los costos de producción totales la mayoría de los años. No hay nada malo con tratar de

obtener el costo total de producción como un objetivo de precio si no se utilizan precios más altos que los que las condiciones actuales permiten. Si se usan precios no realistas para impulsar inversiones o para guardar productos hasta un punto en que la calidad empieza a deteriorarse, el productor sufrirá pérdidas adicionales. Obviamente, el precio objetivo no debería ser menor que el costo de producción variable para cualquier período, de otra manera no se podrá la producción del período. En el corto plazo, cualquier precio por encima de los costos variables debería ser el preciobase objetivo. Más allá del corto plazo, los productores deberán estudiar los factores de oferta y demanda que afectan el mercado durante un período de producción en particular. En casos excepcionales se puede tener el precio objetivo por encima del costo total de producción. Algunas veces las fuerzas de mercado no permiten ni siquiera a los productores más eficientes recuperar el costo total de producción en todos los períodos de producción. Sin embargo, para permanecer en operación en el largo plazo el productor deberá recibir el costo total de producción la mayoría de las veces. Los precios de largo plazo en una economía de mercado libre por lo general están alrededor del costo de producción de largo plazo para el productor eficiente. Algunos argumentan que el precio pagado es el costo de producción de largo plazo.

El segundo paso en el programa de comercialización es analizar los precios y los riesgos asociados al mercado. Aquí los administradores deben estudiar el mercado para sus productos específicos y aprender cómo los precios para esos productos se comportan en el tiempo. De esta manera, pueden determinar las probabilidades de cambios bruscos en los precios y entender que eventos causan esos cambios. El administrador puede observar cómo los precios se comportan en respuesta a varias fuerzas de mercado y evaluar la probabilidad de que esos eventos influencien los precios de sus productos durante un período particular.

Finalmente, el uso de las alternativas de comercialización más efectivas podrían ayudar al productor a realizar una mejor labor en la administración comercial de sus productos.

ALTERNATIVAS DE COMERCIALIZACION

Las diferentes alternativas de comercialización pueden ayudar al productor a obtener el mejor precio para sus productos para un período específico. Sin embargo, no son garantía de una ganancia o de un buen precio. Sólo ayudan al productor a obtener el mejor precio posible dadas las condiciones de mercado.

El mercado al contado

El mercado al contado es el método de comercialización más simple. Consiste básicamente en la venta del producto por dinero en efectivo (o algún tipo detrueque) en un día y mercado específico. El precio se determina en el mercado ese mismo día. Este ha sido la forma más común de comercialización de productos agrarios en la mayoría de los países.

El mercado al contado tiene la ventaja de ser entendido fácilmente, el dinero (o producto de trueque) es inmediatamente disponible, el precio es conocido al momento de la venta, no se tiene la obligación de transportar el producto en cierto día específico, y la mayoría de las veces todas las partes involucradas se conocen. Las desventajas son que la fecha de venta puede coincidir con un mercado bajo condiciones desfavorables y el vendedor no puede esperar por condiciones más favorables para su producto perecible. Por ejemplo, aquéllos que venden un producto altamente perecible como la leche fluida no tienen alternativa a menos que procesen la leche en un producto de más larga vida como el queso. El ganado listo para el beneficio tendría que ser mantenido por un período más largo con mayor cantidad de alimento, mano de obra, y riesgo. La calidad puede deteriorarse y el precio puede no subir.

Muchas veces los productores juntan sub-producción para tener mayores volúmenes y mayor poder de negociación en precios. Esto también puede ayudar en el lado de las compras. De igual manera, los productores pueden formar cooperativas u otras organizaciones para facilitar la comercialización de sus productos.

Algunas veces en el mercado al contado se utilizan precios rezagados. Con este método, tanto el comprador como el vendedor tienen la ventaja de conocer la cantidad y calidad real del producto. El comprador puede pagar inmediatamente un precio base muy bajo de tal manera que el vendedor tiene una remuneración inmediata. Luego se determina un método para determinar el precio final de venta mediante ciertas fórmulas o acuerdos predeterminados. Este método puede usar un porcentaje del precio de venta del producto final en lugar del precio de a la fecha de compra del producto original. La desventaja de los precios rezagados es que el comprador puede no tener el dinero al momento del cierre final de cuentas. Asimismo, el vendedor no tiene protección en contra de una baja en los precios si el precio calculado final es menor que el precio de mercado al contado del día en que se realizó la venta original.

Contratos por adelantado

Los productos agrícolas pueden venderse usando contratos por adelantado. Con este método comprador y vendedor acuerdan lo que se va a vender y comprar. Ellos se ponen de acuerdo acerca del tiempo, forma y espacio. De esta manera los compradores saben qué pueden esperar de un producto o de su valor y los vendedores saben qué tienen

un mercado para sus productos y qué precio obtendrán por ellos. Con un contrato por adelantado, no existe requerimientos en los márgenes sobre los costos y no existen unidades estandarizadas para las cantidades y calidades como existen en los mercados a futuro más formales.

Mercados de futuro y opciones

En algunos países, existen mercados de futuros y opciones altamente sofisticados. Sólo basta decir que estos mercados son herramientas de comercialización muy eficientes y efectivas. Puesto que son instituciones muy complejas están fuera del rango de esta publicación. Si el usuario se encuentra en una situación en la que estas herramientas están disponibles, no deberían tener problemas en encontrar suficiente información respecto al mercado en particular.

PLANIFICACION DE SUCESIONES Y HERENCIAS

Eventualmente el (los) propietario(s) de la empresa agraria fallecerá(n) y la empresa tendrá que ser transferida. La forma como se maneja esta situación tendrá grandes consecuencias para la empresa. Tal vez más importante es el efecto inmediato en la familia. No se puede predecir con certeza cuándo ocurrirán estos eventos. Por lo tanto, es crucial que se hagan planes adecuados por adelantado. Los planes de sucesión y herencias son para todas las edades—no sólo para los viejos y enfermos. La planificación de la herencia se relaciona con los arreglos de la empresa agraria (Capítulo 8).

TERMINOLOGIA NECESARIA

Para empezar, cierta terminología aplicada a la planificación de herencias tiene que ser definida y entendida.

La herencia o caudal hereditario es la propiedad de una persona ya sea en bienes raíces y personales. Esta propiedad puede ser tangible o intangible. Son las posesiones de una persona.

El plan de sucesión es un plan comprensivo diseñado para crear los efectos económicos deseados en la disposición de la herencia.

Las leyes de la herencia son aquellas leyes o regulaciones referidas a la disposición de las herencias en cada país.

El impuesto sucesorio o sobre las transmisiones patrimoniales son aquéllos impuestos cobrados por las autoridades tributarias al momento del fallecimiento de una persona.

Un legado es la propiedad transferida u otorgada por un ancestro.

El ancestro es la persona fallecida.

Intestado significa que la persona no tenía testamento al momento del fallecimiento.

Un testamento es un documento legal conteniendo los deseos de una persona respecto a la disposición de sus propiedades después de su fallecimiento.

El patrimonio imponible se refiere a la porción de la herencia que puede ser sujeta al impuesto sucesorio. .

La herencia probatoria es la porción de la herencia cuya validez debe ser probada ante un tribunal sucesorio.

OBJETIVOS DEL PLAN

Existen cuatro objetivos principales de un plan sucesorio. Algunos de estos objetivos pueden ser contradictorios y cada individuo tendrá que resolver estos conflictos en sus planes finales. Los objetivos son los mismos en todos los planes sucesorios sin importar su tamaño.

El objetivo principal debería ser el proveer de seguridad financiera a la persona que realiza el plan. Esa persona probablemente ha trabajado duro y planeado bien para acumular su herencia. Por lo tanto es razonable que ellos gocen de los frutos de su trabajo mientras gozan una jubilación segura.

El segundo objetivo es propiciar una transferencia ordenada de los activos. Al tiempo que se provee seguridad para la generación mayor, la siguiente generación debería tener la oportunidad de adquirir los activos de la empresa en una forma ordenada. Si la empresa ha sido rentable, este objetivo es más fácil de alcanzar. Estos dos objetivos son tal vez los

más importantes para la familia y sus empresas.

El tercer objetivo es equidad. Esto significa ser justo. Esto no necesariamente significa igualdad. Las contribuciones para el bienestar de los propietarios de los activos pueden haber sido significativamente mayores por parte de algunos herederos que de otros, por lo tanto no se debe confundir equidad con igualdad.

Finalmente, todos quieren minimizar los costos de sucesión como los impuestos y tarifas legales al igual que otros costos administrativos. Aunque este es un objetivo importante, no debería ser el objetivo primordial. La seguridad, oportunidad y equidad pueden ser mucho más importantes para la familia y la empresa al largo plazo. Un plan de sucesión debería proveer de seguridad financiera, transferencia ordenada, equidad en la distribución y costos mínimos de transferencia.

EQUIPO PARA EL PLAN DE SUCESION

El plan de sucesión un proceso complejo. Existen muchos puntos de vista sobre lo qué se debe hacer y cómo se debe hacer. Existen muchos métodos a considerarse. Por lo tanto, es una buena idea identificar a un grupo de expertos y solicitar su consejo para guiar el proceso de planificación. Este equipo de expertos también puede ayudar a la implementación del plan cuando sea apropiado. Por supuesto, esto debe ser realizado con la ayuda y guía de las familias involucradas. Al desarrollar el plan se sucesión debe buscarse ayuda profesional.

Un abogado es esencial ya que existen muchas ramificaciones legales en la planificación de la herencia. Junto al abogado se necesita: un consultor financiero y un consultor tributario (para la renta y fallecimiento). Si existe la disponibilidad, un consultor especializado en administración financiera agraria puede dar consejos muy importantes para la planificación e implementación del proceso. En muchos casos, un consultor de seguros de vida puede ser de gran ayuda. Pero las personas más importantes en el equipo son la persona interesada y su familia.

HERRAMIENTAS PARA EL PLAN DE SUCESION

Un plan de sucesión comprensivo, como cualquier edificio complejo, no puede ser construido efectiva y eficientemente con el uso de una sola herramienta. Se necesita una variedad de herramientas para construir un buen plan de sucesión. No toda herencia va a requerir de todas las herramientas que se mencionarán a continuación, pero en muchos casos el uso de por lo menos dos o tres de estas herramientas será deseable.

Tal vez la herramienta más importante es el testamento. Puede dirigir como la propiedad va a ser distribuida. Aún más importante, puede dirigir la forma cómo se van a manejar los asuntos en el caso de un desastre común que tome la vida de varios miembros de la familia al mismo tiempo. Lo que sucederá con respecto al cuidado de los sobrevivientes, los cuales pueden ser menores de edad, también puede ser resuelto en el testamento.

Donaciones son distribuciones de activos durante la vida de un individuo y son importantes en caso de la existencia de una gran herencia y donde no es necesario que los donantes sacrifiquen su propia seguridad financiera. En algunos casos se pueden establecer varios fondos de fideicomiso. Estos pueden ser revocables o irrevocables y existen muchas variantes. Un abogado debería ser contratado para el desarrollo de estos asuntos técnico legales. Muchas instituciones financieras tendrán una persona especializada en fondos fideicomisos quién podría ser de utilidad. Los seguros de vida y de continuación de la empresa pueden también jugar un papel importante en la transferencia de los activos a la siguiente generación.

Como se puede ver, se debe combinar las herramientas con el equipo mencionado para construir un plan de sucesión apropiado para una persona en particular.

PASOS EN LA PLANIFICACION DE LA SUCESION

El plan de la sucesión puede ser desarrollado mediante los siguientes pasos. Primero, inventariar la propiedad que será parte de la herencia. Esto incluye propiedad real y personal que puede ser tangible e intangible. Luego, determinar cómo se transfiere la propiedad. Puede ser bajo un arreglo mancomunado el cual indica quién manejará la propiedad. La propiedad también podría estar bajo una forma de fondo fideicomiso el cual gobierna su distribución. Luego determinar y estudiar las áreas problema o que posen un problema potencial. Estos asuntos deben ser resueltos. Luego se puede escribir un borrador del documento para su revisión y edición. Seguidamente, el plan de sucesión final puede ser completado y firmado. Este plan debería ser guardado en un lugar seguro conocido por un representante personal o legal.

Al igual que todos los asuntos legales, el plan de sucesión debería ser revisado periódicamente. Esto es especialmente importante cuando hay cambios en la familia, la empresa, las leyes, o la situación económica. La planificación de la sucesión es una parte importante de la planificación familiar y empresarial. Cuando se completa el plan de sucesión, las personas

deben continuar con sus actividades procurando vivir una vida fructífera y feliz conociendo que han desarrollado los planes apropiados para la sucesión. La planificación de la sucesión es una parte importante de la planificación familiar y empresarial.

RESUMEN

En este capítulo se examinaron varios aspectos importantes sobre la administración agraria.

Se hizo un tratado básico de las prácticas y principios de valuación de la propiedad agraria junto con una discusión de los tres métodos de estimación del valor y el precio de la propiedad.

Se discutió acerca de la naturaleza riesgosa de la producción agraria y varias estrategias de manejo del riesgo fueron delineadas. El manejo del riesgo es una parte crucial y algunas veces costosa de la administración agraria.

La comercialización es una parte importante de la empresa agraria tanto desde la perspectiva del vendedor como del comprador. En las economías de libre mercado, los precios están eventualmente determinados por las acciones y reacciones del mercado a medida que responden a varios factores de oferta y de demanda. Los administradores poseen varias herramientas y alternativas de comercialización disponibles que les puede facilitar el desarrollo de una estrategia de comercialización efectiva.

También se discutió la planificación de la herencia y la sucesión. Los administradores deberían desarrollar un plan de sucesión tan pronto como tengan alguna propiedad o intereses económicos. Se deben delinear los objetivos de la sucesión, consultar con un equipo de planificación la sucesión para recibir los consejos y herramientas necesarias para construir un plan de sucesión apropiado para la familia. De esta manera, la empresa agraria podrá ser transferida más eficientemente de una generación a otra a un mínimo de costo económico y personal.

Esta publicación está autorizada por el Instituto Babcock para la Investigación y Desarrollo Internacional de la Industria Lechera de la Universidad de Wisconsin Madison.

Estas tecnologías son responsabilidad de quien las aplique.