



**Aviso:** Esta guía es solo para fines informativos y no brinda asesoramiento legal ni crea una relación abogado-cliente. Debe comunicarse con un abogado para obtener asesoramiento con respecto a cualquier tema o problema en particular.

## Formas alternativas de comprar la granja

Una forma tradicional de comprar tierras de cultivo es comprar la tierra al vendedor en efectivo, financiando la compra con efectivo que el agricultor tiene a mano o con un préstamo hipotecario de un tercero. Sin embargo, es posible que los agricultores nuevos en el negocio o aquellos que no tienen ahorros significativos no tengan suficiente efectivo disponible o no califiquen para el financiamiento hipotecario tradicional.

Esta guía explora las siguientes formas alternativas de comprar tierras agrícolas:

- Adquisición de terrenos financiada por el vendedor
- Compra a plazos
- Arrendamiento con opción a compra

### Adquisición de terrenos financiada por el vendedor

En una compra financiada por el vendedor, el comprador realiza los pagos directamente al Propietario. Al igual que las ventas de tierras convencionales, el Propietario de las tierras de cultivo ("Vendedor") y el comprador ("Comprador") acuerdan un precio de compra y los términos para la venta de las tierras de cultivo. Al cierre de la venta, el Comprador adquiere el título de propiedad de la tierra agrícola y acepta realizar pagos directamente al Vendedor durante un período de tiempo específico (en lugar de pagar el precio total de compra al Vendedor cuando se realiza la venta), y el Vendedor toma una hipoteca sobre las tierras de cultivo. El Vendedor se reserva el derecho de ejecutar la hipoteca y recuperar la posesión de las tierras agrícolas si el Comprador no realiza los pagos acordados.

Muchas veces, este tipo de transacciones son entre miembros de la familia o entre partes que se conocen bien. La tentación será mantener los términos informales. Sin embargo, para evitar futuros desacuerdos y garantizar que todos entiendan a qué se comprometen, se recomienda ENCARECIDAMENTE que el acuerdo escrito sea lo más detallado y completo posible.

### Proceso de Adquisición de Terrenos

**Llevar a cabo la auditoría de compra:** Debido a que el Comprador se convertirá en el Propietario de las tierras de cultivo, el Comprador debe hacer la misma [auditoría de compra \(o diligencia debida\)](#) que haría si estuviera comprando las tierras de cultivo con financiamiento de terceros y debe obtener una póliza de título que asegure su título de propiedad de las tierras de cultivo.



**Negociar un contrato de venta:** El Comprador y el Vendedor deberán negociar los términos del contrato de venta del terreno. Dependiendo de la relación con las partes (p. ej., socios comerciales cercanos o miembros de la familia frente a otros terceros), muchos de los términos del contrato de venta de terrenos serán los mismos que los de un contrato de venta tradicional con financiamiento de terceros. Sea lo más minucioso posible para asegurarse de que todas las partes estén en la misma página y que no haya desacuerdos en el futuro.

Algunos términos que deberán negociarse son:

- Parte del precio de compra que debe pagarse en efectivo al cierre y parte que será financiada por el Vendedor.
- Calendario de pagos para la financiación del Vendedor, incluida la tasa de interés, la duración del plazo de pago y si se deberá realizar un pago global al final del plazo de pago (en otras palabras, si se paga una cantidad desproporcionada del principal del préstamo al final del plazo del préstamo, en lugar de durante la vida del préstamo). Por lo general, el financiamiento del Vendedor es por plazos de 5 años o menos. En ese momento, el Comprador puede tener suficiente historial de crédito y equidad en el terreno para calificar para una hipoteca tradicional.
- Cualquier derecho de extensión en caso de que el Comprador no tenga fondos para reembolsar el pago global al final del plazo de pago programado. Una extensión generalmente requeriría el pago de una tarifa al Vendedor.
- Condiciones bajo las cuales el Vendedor puede realizar la ejecución hipotecaria de las tierras agrícolas.
- Proceso de ejecución hipotecaria del Vendedor (que debe cumplir con los requisitos de la ley estatal).
- Si el Vendedor puede transferir su derecho de reembolso a un tercero, incluido un banco o un inversor externo.
- Confirmación de que actualmente ninguna hipoteca grava las tierras de cultivo. En una venta financiada por un tercero, la existencia de una hipoteca sobre la propiedad rara vez es un problema, ya que el producto de la venta se utiliza para pagar la hipoteca. Sin embargo, el pago inicial realizado por el Comprador puede no ser suficiente para pagar la hipoteca del Vendedor, lo que dejaría la propiedad gravada con la hipoteca preexistente.
- Asignación de la responsabilidad por el pago de los costos de propiedad, como seguros e impuestos sobre bienes inmuebles, así como la responsabilidad por el mantenimiento y la reparación de cualquier mejora en las tierras agrícolas.

**El contrato de venta de la tierra debe ser por escrito para garantizar su cumplimiento.**

**Ejecutar un Pagaré:** Además del contrato de compraventa del terreno, la Compradora firmará un pagaré a favor del Vendedor, en el cual se acredita el préstamo que el Vendedor ha hecho al Comprador para la adquisición del terreno.

### **Ventajas de una compra financiada por el vendedor**

#### ***Para el Comprador:***

- Elimina la necesidad de efectivo sustancial para el precio de compra o financiamiento de terceros.
- El vendedor puede ser más flexible en cuanto a la solvencia de un comprador de lo que sería un banco.
- Puede resultar en un cierre más rápido y costos de cierre más bajos debido a que no hay un tercero prestamista involucrado.
- El Vendedor puede proporcionar condiciones de pago más flexibles que un tercero prestamista, especialmente si existe una relación preexistente entre el Comprador y el Vendedor.

#### ***Para el Vendedor:***

- Puede resultar en ventajas fiscales para el Vendedor, ya que el Vendedor puede diferir el reconocimiento de ganancias de capital.
- Puede proporcionar un grupo más grande de compradores potenciales de las tierras de cultivo.

### **Desventajas de una compra financiada por el vendedor**

#### ***Para el Comprador:***

- El vendedor puede exigir una tasa de interés más alta que un tercero prestamista.
- El plazo de la financiación del Vendedor suele ser inferior a 5 años (en lugar del plazo de 15 a 30 años típico de la financiación hipotecaria de terceros). Esto significa que el Comprador necesitará encontrar financiamiento alternativo en el caso que no pueda pagar el préstamo en ese tiempo.
- Es probable que el Vendedor requiera el derecho a ceder su derecho de pago a un tercero, como un banco; en ese caso, el Comprador tratará con un tercero.
- El Comprador aún deberá realizar un pago inicial sustancial al cierre.

- Si el Comprador no realiza un pago al Vendedor, el Vendedor puede iniciar procedimientos de ejecución hipotecaria y, en última instancia, ejecutar la hipoteca de las tierras agrícolas si el Comprador no paga todos los montos vencidos.

#### ***Para el Vendedor:***

- El Vendedor no recibirá el pago total del precio de compra al cierre de la venta y es posible que no reciba el pago total durante muchos años..
- El Vendedor corre el riesgo de que el Comprador incumpla y debe hacer cumplir los remedios si el Comprador no realiza los pagos a tiempo.
- El Vendedor debe hacer cumplir las disposiciones de los documentos de la hipoteca durante el plazo de financiación, incluidas las obligaciones del Comprador de mantener/ reparar las tierras agrícolas.

## **Contratos de Terreno a Plazos**

Los contratos de terrenos a plazos son diferentes de las adquisiciones de terrenos financiadas por el vendedor. En un contrato de tierra a plazos, el Vendedor retiene el título de la tierra de cultivo y el Comprador realiza los pagos al Vendedor a lo largo del tiempo. Al final del plazo de pago, el título de la tierra agrícola se transfiere al Comprador. Si el Comprador no realiza un pago, el Vendedor puede cancelar el contrato y retener las tierras de cultivo. Esta estructura ofrece menos protección al Comprador que una adquisición de tierra financiada por el vendedor, en la que el Comprador toma el título de la tierra agrícola y el Vendedor solo puede ejecutar la hipoteca siguiendo las leyes estatales de ejecución hipotecaria.

### **Desventajas de un contrato de tierra a plazos**

Los contratos de venta de terrenos a menudo transfieren los riesgos comúnmente asociados con la propiedad del terreno al Comprador (incluida la obligación de mantener la propiedad, hacer reparaciones y pagar impuestos sobre la propiedad), pero el Comprador no es dueño del terreno hasta que se hayan realizado todos los pagos, lo que pone al Comprador en riesgo de perder su inversión en las tierras de cultivo debido a un pago atrasado. Dados estos riesgos, considere si un contrato de tierra a plazos es un mecanismo apropiado para adquirir tierras de cultivo en sus circunstancias.

## **Arrendamiento con Opción de Compra, Incluyendo un Derecho de Preferencia**

En un contrato de arrendamiento con opción a compra, el joven agricultor ("Arrendatario") arrienda la tierra de cultivo del Propietario ("Propietario"). El contrato de arrendamiento incluye una opción para que el Arrendatario compre el terreno del Propietario. La opción de compra puede surgir en un momento específico (p. ej., 5 años después del inicio del

arrendamiento), o por el deseo del Propietario de vender tierras agrícolas en cualquier momento durante el plazo del arrendamiento.

Un tipo alternativo de opción del Arrendatario para comprar la tierra de cultivo del Propietario se denomina "derecho de preferencia". Un contrato de arrendamiento con derecho de preferencia requerirá que el Propietario notifique al Arrendatario de una venta potencial e incluirá los términos por los cuales el Arrendatario puede ejercer su derecho a comprar la tierra agrícola.

## Términos de Arrendamiento

El arrendamiento generalmente incluye términos de arrendamiento estándar, como el término del arrendamiento y el alquiler. Además, el contrato de arrendamiento incluiría: (1) una opción para que el Arrendatario compre la tierra agrícola del Propietario a un precio acordado previamente en un tiempo (o período) previamente acordado o (2) un derecho del Arrendatario a comprar la tierra en caso de que el Propietario desee vender la tierra de cultivo (un "derecho de preferencia"). Estos derechos del Arrendatario deben estar claramente especificados en el contrato de arrendamiento. **El contrato de arrendamiento debe ser por escrito para asegurar que sea exigible.**

**Opción de Compra.** Los temas clave a negociar para una opción de compra son:

- Momento del ejercicio de la opción, por ejemplo, durante todo el plazo del arrendamiento; dentro de un cierto número de años después del comienzo del arrendamiento; o sólo cuando el Propietario desea vender la tierra de cultivo.
- Precio de compra de tierras de cultivo al ejercer la opción, por ejemplo, precio de compra acordado previamente (quizás ajustado anualmente por inflación); o precio de compra basado en el valor justo de mercado al momento del ejercicio de la opción.
- Si se proporcionará financiación del vendedor al ejercer la opción.
- Si los pagos de arrendamiento pagados por el Arrendatario se aplican contra el precio de compra que el Arrendatario tendría que pagar para comprar las tierras agrícolas.
- Si el Propietario puede o no vender el terreno a un tercero durante el período de la opción.
- Confirmación de que no existe ninguna hipoteca sobre la tierra de cultivo que no permita el ejercicio de la opción de compra del Arrendador. Consulte la discusión anterior para las compras financiadas por el vendedor.
- Si se requerirá un pago inicial de arrendamiento (un pago inicial de arrendamiento generalmente sería menor que un pago inicial en una compra total de la tierra agrícola).



- Una variación de un arrendamiento con opción de compra es un "arrendamiento con opción de compra". En una transacción de "arrendamiento con opción a compra", el Arrendatario está obligado a comprar la tierra agrícola al final del plazo del arrendamiento.

**Derecho de preferencia.** Un derecho de preferencia otorga al Arrendatario la opción de comprar la tierra de cultivo antes de que el Propietario celebre un acuerdo para vender la tierra de cultivo a otra persona. Los temas clave que se negociarán para un derecho de preferencia o derecho de primera oferta son:

- Momento del aviso de venta potencial del arrendador.
- Período de tiempo en el que el Arrendatario tiene que determinar si comprará la tierra agrícola y cerrará la venta después de que el Propietario notifique la venta.
- Precio de compra: generalmente, en un derecho de preferencia, este sería el precio al que un tercero ha ofrecido comprar la tierra de cultivo. En un derecho de primera oferta, hay muchas formas de determinar el precio de compra, incluso a través de un proceso de tasación.
- Si los pagos de arrendamiento pagados por el Arrendatario se acreditan contra el precio de compra.

## Ventajas de un Arrendamiento con Opción a Compra/Derecho de Preferencia

### **Para el Arrendatario:**

- Permite al Arrendatario ocupar la tierra de cultivo sin necesidad de tomar una decisión inmediata sobre si comprar la tierra. El Arrendatario puede ahorrar dinero para el precio de compra durante el período de arrendamiento.
- Le da al Arrendatario flexibilidad para decidir en un momento posterior si compra o no la tierra de cultivo.
- El Arrendatario puede negociar un precio de compra fijo para su opción, lo que protegería al Arrendatario contra aumentos en el valor de mercado durante el plazo de la opción.

### **Para el Propietario:**

- El Propietario puede tener una gama más amplia de Arrendatarios potenciales si está dispuesto a otorgar opciones futuras de compra, en lugar de vender la propiedad directamente o celebrar un contrato de arrendamiento directo.
- El Arrendatario recibirá el alquiler durante el período de opción.

## Desventajas de un Arrendamiento con Opción a Compra/Derecho de Preferencia

### *Para el Arrendatario:*

- Puede ser difícil y llevar mucho tiempo negociar los términos de la opción de compra o el derecho de preferencia, en particular el precio de compra.
- Los pagos de alquiler que paga el Arrendatario antes de adquirir la tierra de cultivo pueden no acreditarse contra el precio final de compra de la tierra de cultivo, lo que aumenta el costo total de la compra.
- El Arrendatario no es dueño de la tierra desde el principio y debe cumplir con los términos del arrendamiento hasta que finalmente compre la tierra de cultivo. Además, existe el riesgo de realizar mejoras en el suelo y la propiedad si no es de su propiedad.
- Es probable que el Propietario pueda rescindir el contrato de arrendamiento si el Arrendatario no ejerce su opción de compra o derecho de preferencia y el Propietario desea vender la tierra de cultivo, lo que genera la necesidad de que el Arrendatario encuentre nuevas tierras de cultivo.

### *Para el Propietario:*

- Puede ser difícil y llevar mucho tiempo negociar los términos de la opción de compra o el derecho de preferencia, en particular el precio de compra.
- El Arrendatario puede optar por no ejercer la opción de compra/derecho de preferencia, con el resultado de que el Propietario seguirá siendo Propietario de la tierra agrícola y tendrá que encontrar otro comprador si quiere vender.
- Si el Propietario acuerda un precio de compra específico con el Arrendatario, no podrá vender la tierra agrícola a un tercero si recibe una oferta con un precio de compra más alto.
- El Propietario seguirá siendo un Propietario y no obtendrá el efectivo rápido que generaría la venta de las tierras de cultivo.

## Consideraciones fiscales

Consulte con su asesor fiscal para comprender las implicaciones fiscales de un arrendamiento con opción a compra o derecho de preferencia. Las consecuencias fiscales variarán dependiendo de cómo se estructure la transacción.

## RESUMEN



## LEGAL FOOD HUB

*A project of Conservation Law Foundation*

Las alternativas para la adquisición de tierras brindan opciones a los agricultores que no quieren o no pueden utilizar el financiamiento tradicional de terceros. Sin embargo, dichos acuerdos suelen ser más complicados; se debe dedicar tiempo y cuidado a pensar en los detalles del acuerdo y ponerlos por escrito.

Esta guía fue preparada generosamente por Goodwin Proctor LLP.

*¿Busca ayuda legal?*

*¡Comuníquese con Legal Food Hub para ver si califica para recibir asistencia legal **gratuita!***

[legalfoodhub.org](http://legalfoodhub.org)

[legalfoodhub@clf.org](mailto:legalfoodhub@clf.org)

1-844-LAW-GROW (1-844-529-4769)