



NAPA VALLEY GRAPEGROWERS MEJORES PRÁCTICAS - INVOLUCRAR A LA PRÓXIMA GENERACIÓN -

Preparado por el Comité de Asuntos de la Industria de Grapegrowers del Valle de Napa

Los productores de viñedos enfrentan muchos desafíos, tal vez ninguno tan desalentador como garantizar que el viñedo familiar pase a la próxima generación. La agricultura es una forma de vida tradicional en los Estados Unidos, sin embargo, no siempre ha inspirado un gran interés entre las generaciones más jóvenes. Un artículo de 2015, titulado “GenNext Growers, ¿Where are You?” cita que de acuerdo a la Oficina del Censo la edad promedio de la población agrícola de los EE. UU. es de 58.3, y sigue aumentando. Esto debería ser una llamada de atención para todos los agricultores.

El compromiso de nuestros productores locales con el patrimonio y el apoyo de las empresas familiares ha sido fundamental para establecer al Valle de Napa como la región vitivinícola de clase mundial que es hoy en día. Posteriormente, ahora que el Valle de Napa tiene algunas de las tierras más caras de los EE. UU., se requiere una diligencia adecuada para garantizar que la transición de una generación a otra ocurra sin problemas. ¿Cómo podemos trabajar más eficazmente para mejorar el Valle de Napa haciendo que cada nueva generación contribuya a su legado? A continuación, se describen unos pocos pasos que los productores pueden tomar para garantizar la viabilidad financiera de un viñedo familiar, educar a la próxima generación sobre cómo mantener el negocio, y promover un interés permanente en la herencia:

1. Buscar asesoramiento profesional en la planificación de la finca/rancho

La planificación financiera debe ser hecho lo antes posible para garantizar una transición sin problemas de una generación a la siguiente. Las familias deben familiarizarse con las leyes específicas que rodean los testamentos patrimoniales y el cambio en la propiedad de viñedos y bodegas, particularmente cuando la propiedad se encuentra en una entidad legal (por ejemplo, una corporación, sociedad o LLC). Estas reglas son complicadas y pueden resultar en una reevaluación de los impuestos a la propiedad. Napa tiene muchos abogados que se especializan en planificación patrimonial y en la creación del plan adecuado para cada familia. La información de contacto de los miembros asociados de NVG que brindan estos servicios se puede encontrar en la página de recursos de NVG.

Además, el Land Trust del condado de Napa trabaja para conservar las tierras agrícolas al brindar a los propietarios la oportunidad de colocar tierras en contratos de conservación agrícola. El propietario retiene la propiedad de la tierra y puede continuar utilizando la tierra

para la agricultura, mientras que los contratos preservan la capacidad de la tierra para ser utilizada para la agricultura en el futuro y prohíben usos inconsistentes con la agricultura. Además de garantizar que los esfuerzos de conservación resistan la prueba del tiempo, los propietarios también reciben importantes beneficios de impuestos sobre la herencia al colocar tierras bajo estos contratos de conservación. Para obtener más información sobre estos contratos voluntarios de conservación, visite el sitio web Land Trust del condado de Napa.

2. Tome medidas para integrar la próxima generación

El cambio de responsabilidades no ocurre de la noche a la mañana; Un cambio poco a poco de responsabilidades ayuda a las generaciones mayores y jóvenes a adaptarse a los cambios. Hay muchas maneras de dar los primeros pasos hacia la integración de la próxima generación en los negocios del día a día, ya sea que se trate de familiares u otras personas que buscan una carrera en la agricultura. Hay muchas oportunidades disponibles en la comunidad para participar en seminarios que fomentan la colaboración en declaraciones de visión, responsabilidades, ejecución y medición del éxito.

3. Comuníquese para aumentar el interés continuo

La comunicación es vital para alentar el interés continuo de la próxima generación. Nunca es demasiado temprano para comenzar a discutir la visión familiar y cómo se incluyen todas las generaciones. Por esta razón, es beneficioso incluir a todos en las reuniones con los abogados de patrimonio, para comprender mejor los parámetros de heredar la tierra y los negocios asociados.

Ofrezca a la próxima generación oportunidades para sentarse en reuniones de negocios, como negociar contratos de uva o trabajar con el gerente de la viña en el horario de replantación. Las generaciones mayores a menudo comentan que no saben cómo atraer a la próxima generación o incluso hacer que se interesen. El interés en la agricultura y en un negocio tan complicado como el negocio del vino no se puede comprar. Es importante observar los talentos naturales y ver cómo se pueden aplicar al negocio en general. El conocimiento de la viticultura y el negocio del vino no se transmite por ósmosis sino por discusión y experiencia.

4. Soy la próxima generación - ¿qué debo hacer?

La próxima generación también debe buscar oportunidades para aprender y desarrollar habilidades en el campo de la viticultura y el negocio del vino uniéndose a comités, buscando oportunidades para conocer a otros profesionales, asistiendo a seminarios educativos y programando regularmente tiempo para hablar con mentores dentro de su empresa. El Valle de Napa tiene una rica historia en agricultura y es importante ver que sigue siendo una de las principales regiones de cultivo en el mundo.

www.napagrowers.org

Preservando y Promoviendo los Viñedos de Clase Mundial del Valle de Napa