vinetur

Estados Unidos aclara que vender alcohol por internet exige licencias y control estatal

La guía federal recuerda permisos, etiquetas aprobadas e impuestos para operar con vino, cerveza y destilados

lunes 29 de junio de 2026

La Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB), la agencia federal de Estados Unidos que regula buena parte del mercado de bebidas alcohólicas, ha actualizado en su página de preguntas frecuentes la información básica sobre los requisitos para vender, importar y comercializar alcohol en el país, incluidas las operaciones por internet. El organismo reúne en ese apartado respuestas dirigidas a empresas que trabajan con vino, cerveza y bebidas espirituosas y recuerda que la actividad exige permisos, etiquetado aprobado y el pago de impuestos especiales.

La información publicada por la TTB no presenta un cambio normativo nuevo, pero sí ordena y aclara obligaciones que afectan a operadores que quieren entrar en el mercado estadounidense o ampliar su actividad. La agencia indica que cualquier solicitud de permiso o licencia debe presentarse ante la propia TTB y debe incluir datos detallados sobre la empresa, el tipo de bebida alcohólica implicada y las actividades previstas.

En esa misma guía, la oficina federal confirma que la venta de alcohol por internet está permitida en Estados Unidos, aunque subraya que todas las operaciones, también las digitales, deben cumplir tanto la legislación federal como la de cada estado. Esa precisión es relevante porque el sistema estadounidense combina normas federales con reglas estatales propias sobre distribución, envío, licencias y control del comercio

minorista.

La TTB recuerda además que las bebidas alcohólicas necesitan etiquetas aprobadas antes de ponerse a la venta en Estados Unidos. Ese requisito afecta al vino, la cerveza y los destilados sujetos a supervisión federal y forma parte del control previo sobre la información comercial que recibe el consumidor. La agencia remite a sus normas de etiquetado para concretar qué datos deben figurar en cada producto y qué autorizaciones son necesarias antes de su salida al mercado.

Otro de los puntos recogidos en las preguntas frecuentes es la fiscalidad. La TTB explica que los impuestos varían según el tipo de bebida y el volumen de producción. Las empresas deben declarar y abonar los impuestos especiales conforme a la ley. Para productores e importadores, esta referencia sirve como recordatorio de una obligación básica dentro del sistema federal estadounidense.

La página también dirige a los usuarios a otros materiales disponibles en el portal oficial de la agencia, entre ellos guías, reglamentos y formularios necesarios para cumplir con las exigencias administrativas. Aunque se trata de una recopilación general, el contenido tiene utilidad práctica para operadores que buscan una primera orientación antes de iniciar trámites más complejos.

Para el sector de bebidas, esta actualización puede tener efecto sobre modelos de venta directa al consumidor y sobre proyectos de comercio electrónico, dos vías cada vez más presentes en vino, cerveza artesanal y espirituosos premium. La aclaración de que vender online exige no solo licencia federal, sino también ajuste a las normas estatales, puede ayudar a reducir errores en fases iniciales del negocio o antes de abrir nuevos canales comerciales.

También resulta útil para bodegas, cerveceras e importadores extranjeros que quieren acceder al mercado estadounidense. En muchos casos, el primer problema no está en el producto, sino en entender qué permiso corresponde, qué etiqueta debe aprobarse y qué obligaciones fiscales se activan desde el inicio de la actividad. La recopilación de la TTB concentra esas respuestas básicas en un solo punto de consulta.

El mercado de Estados Unidos mantiene un peso importante para muchas empresas europeas del vino y otras bebidas alcohólicas. Por eso, cualquier aclaración oficial sobre licencias, ventas online o requisitos previos de comercialización tiene interés para exportadores españoles y para firmas que trabajan con distribuidores locales o estudian fórmulas directas de venta al consumidor final.

La TTB no introduce en este documento nuevas exenciones ni cambios legales concretos. Su mensaje principal es que operar con alcohol en Estados Unidos exige revisar permisos, cumplir con las reglas federales y estatales, usar etiquetas aprobadas y atender las obligaciones tributarias aplicables a cada categoría de producto. Para muchas empresas del sector, esa combinación marca la diferencia entre una entrada ordenada en el mercado y un proceso con incidencias administrativas.