vinetur

California tumba la ley que exigía vino 100% estadounidense en etiquetas nacionales

La retirada de AB 1585 mantiene legal mezclar hasta un 25% de vino importado en botellas “American”

jueves 2 de julio de 2026



California ha frenado en el último momento una ley que buscaba obligar a que los vinos etiquetados como “American” o “United States” y producidos, embotellados o vendidos en ese estado se elaborasen con un 100% de uva cultivada en Estados Unidos. El

proyecto, conocido como AB 1585, fue retirado la semana pasada por sus propios autores antes de su debate en el Senado estatal, después de perder apoyos en los días previos a la votación.

La propuesta había sido presentada como una norma de veracidad en el etiquetado por asociaciones de viticultores y bodegas de una docena de zonas de California. Su objetivo formal era que el consumidor supiera con claridad si un vino con referencia al país estaba hecho solo con uva estadounidense. En la práctica, también pretendía limitar el uso de vino importado en una parte del mercado y favorecer a los productores locales, que atraviesan una etapa de exceso de oferta y caída de la demanda.

La norma planteaba un cambio relevante respecto a la situación actual. En Estados Unidos, un vino etiquetado como “California” ya debe proceder al 100% de uva del estado. Sin embargo, los vinos vendidos como “American” o “United States”, una categoría frecuente en productos de precio bajo y gran volumen, pueden incluir legalmente hasta un 25% de vino importado. AB 1585 quería cerrar esa diferencia.

Los defensores del texto sostenían que esa flexibilidad ha facilitado que grandes grupos vinícolas compren vino fuera del país en lugar de adquirir uva californiana. Según Natalie Collins, presidenta de la California Association of Winegrape Growers, entidad copatrocinadora del proyecto, el aumento de las importaciones coincide con una situación muy dura para el viñedo local. Collins afirmó que el año pasado quedaron sin vendimiar más de 400.000 toneladas de uva y se arrancaron más de 40.000 acres de viñedo, mientras las importaciones de vino a granel subieron un 19% hasta 45 millones de galones.

Parte del malestar del sector agrario se apoya también en la diferencia de precios. En 2022, según los datos citados por los promotores del proyecto, el vino a granel procedente de Australia y Chile costaba la mitad que el californiano. A eso se suma el programa federal duty drawback, gestionado por la oficina de aduanas estadounidense, que permite a las bodegas recuperar hasta un 99% de aranceles, impuestos y tasas pagados por vino importado si exportan una cantidad equivalente de vino nacional. Para muchos viticultores, ese sistema abarata aún más la compra exterior.

El proyecto había avanzado sin problemas en su primera fase parlamentaria. En mayo fue aprobado por la Asamblea estatal por 67 votos a favor y ninguno en contra. La coautora del texto, la asambleísta demócrata Rhodesia Ransom, explicó al San Francisco Chronicle que antes del trámite en el Senado solo había recibido elogios y apoyo. Pero esa situación cambió poco antes de la audiencia.

Según Ransom, varios senadores empezaron a modificar su posición en los días previos y quedó claro que la ley no reuniría los votos necesarios para salir adelante. Ante ese escenario, ella y el también coautor Damon Connolly optaron por retirarla.

El principal foco de oposición fue el Wine Institute, una asociación dedicada a la representación política y regulatoria del sector que agrupa a unas 1.000 bodegas y empresas vinculadas. Su argumento central era que la ley podía producir un efecto no previsto sobre la información disponible para el comprador. Si una empresa seguía importando vino y renunciaba a usar las menciones “American” o “United States”, podría perder también, por efecto de la normativa federal, la posibilidad de indicar en la etiqueta la variedad o la añada.

Tim Schmelzer, vicepresidente de relaciones estatales del Wine Institute en California, sostuvo que eso dejaría al consumidor con menos datos que ahora. Según su planteamiento, muchas botellas pasarían a mostrar solo el nombre del productor y una descripción genérica como “red blend”. Para esta organización, la variedad y la añada son datos mucho más útiles para el comprador que la referencia genérica al origen nacional.

El Wine Institute defendió además que las bodegas necesitan margen para comprar vino fuera del país cuando las cosechas nacionales son irregulares o sufren daños meteorológicos, y también para adaptarse a cambios en el consumo. La entidad recordó que otras menciones geográficas del vino estadounidense tampoco exigen un origen total. Un vino etiquetado como Napa Valley, por ejemplo, puede incluir hasta un 15% de uva procedente de fuera del valle.

Schmelzer aseguró que su organización entiende el mal momento que viven los viticultores, pero no comparte la idea de que las importaciones sean una causa principal del excedente de uva. A su juicio, el problema básico es otro: se está haciendo

menos vino porque baja la demanda.

La señal más clara del giro político llegó este jueves, 19 de junio, cuatro días antes de la audiencia prevista en el Senado, cuando la presidenta del comité correspondiente, la senadora demócrata Susan Rubio, distribuyó entre los miembros un resumen del proyecto de 14 páginas. Ese documento, revisado por el San Francisco Chronicle, advertía de que la ley podía desplazar trabajadores, perjudicar operaciones de embotellado y exponer al estado a riesgos constitucionales importantes.

Los promotores interpretaron ese informe como un texto alineado con los argumentos contrarios al proyecto. Collins dijo que parecía un resumen propio de la oposición y Stuart Spencer, director ejecutivo de la Lodi Winegrape Commission, lo calificó como un informe parcial y unilateral que reproducía las tesis del Wine Institute.

Los registros públicos sobre actividad de lobby revisados por el diario muestran además movimiento empresarial alrededor del proyecto AB 1585. Grandes grupos vinícolas como Gallo, The Wine Group, Delicato y Constellation contrataron representantes para trabajos relacionados con esta ley. También lo hicieron mayoristas y distribuidores como Wine & Spirits Wholesalers of California, Southern Glazer’s y Breakthru Beverage.

Esos documentos no precisan qué postura adoptó cada empresa sobre el texto. No obstante, en el resumen elaborado para el comité senatorial aparecían como opositores The Wine Group, Wine & Spirits Wholesalers y el propio Wine Institute. El Chronicle añade que The Wine Group, Delicato, Gallo y Constellation figuran entre las compañías californianas que más volumen importan de vino a granel, según el informe sectorial Gomberg Fredrikson Report.

La información publicada incluye también datos sobre financiación política. Tres días después de que AB 1585 superara su paso por la Asamblea, Gallo realizó una donación política de 5.900 dólares a Rubio, la cantidad máxima permitida en ese caso. La empresa no respondió a las preguntas del periódico.

Para los partidarios del proyecto, ese conjunto de movimientos explica por qué una ley aprobada sin votos en contra terminó bloqueada antes siquiera del debate final en el Senado. Spencer afirmó que intereses corporativos acabaron con una iniciativa que contaba con apoyo amplio dentro del sector vinícola. Ransom reprochó a las grandes compañías no haber buscado un acuerdo ni propuesto cambios concretos al texto.

Schmelzer respondió que los opositores no presentaron enmiendas porque no encontraron una fórmula viable. Pese al revés parlamentario, Ransom aseguró que ella, Connolly y las organizaciones promotoras mantienen su intención de volver a intentarlo el próximo año.

La retirada del proyecto tiene efectos potenciales más allá del debate político estatal. Mantiene sin cambios una vía legal para usar vino importado en botellas comercializadas con referencias generales a Estados Unidos dentro del mercado californiano. Eso puede influir tanto en las decisiones de compra de grandes grupos como en los precios pagados por la uva local y en el volumen movido por distribuidores y embotelladores. Para el negocio del vino y otras bebidas alcohólicas vendidas en grandes cadenas, el caso muestra hasta qué punto una norma sobre etiquetado puede alterar márgenes comerciales, aprovisionamiento e información al consumidor.