vinetur

Delaware abre el envío directo de vino entre críticas por una ley casi inviable

Las restricciones a bodegas y transportistas amenazan con vaciar de contenido la apertura del mercado

lunes 20 de julio de 2026



Delaware permitirá desde agosto la venta directa de vino al consumidor por parte de bodegas de otros estados, pero la norma ha abierto una fuerte discusión en el sector por sus tasas, sus límites y las condiciones impuestas a transportistas y productores. Tras décadas de bloqueo legislativo, el estado elimina así su prohibición total a este tipo de envíos y se convierte en uno de los últimos del país en hacerlo.

La ley fue aprobada el año pasado como una fórmula de equilibrio entre el sistema de tres niveles que regula la venta de alcohol en Delaware —productor, distribuidor y minorista— y una mayor oferta para los aficionados al vino. Sin embargo, varias organizaciones del sector sostienen que las exigencias incluidas pueden reducir al mínimo su aplicación real.

Una de las objeciones principales afecta a qué bodegas podrán operar. La norma prohíbe enviar vino a aquellas bodegas que ya mantengan relación con alguno de los mayoristas autorizados en Delaware. Esa restricción no se limita a la bodega concreta, sino que también alcanza a pequeñas marcas integradas en grupos vinícolas mayores. En la práctica, una bodega pequeña sin presencia comercial en el estado podría quedar fuera si otra marca de su empresa matriz ya trabaja con un distribuidor local.

Terri Beirne, asesora para el este del Wine Institute, califica esa cláusula de “poison pill” y sostiene que se trata de una medida poco habitual por su dureza frente a otras leyes estatales del país. La organización, que participó en conversaciones sobre el proyecto, ha recomendado a sus miembros no sumarse al sistema.

Beirne añade que la limitación puede generar confusión entre los consumidores. Si una tienda de Delaware ya vende vinos de una bodega concreta a través del canal mayorista, el cliente no podrá comprar por internet otras referencias de esa misma casa ni entrar en su club de vinos mediante envío directo.

También rechaza la ley la National Association of Wine Retailers, que defiende permitir envíos directos por parte de minoristas. La norma mantiene la prohibición para las ventas realizadas por comercios de fuera del estado. Su director ejecutivo, Tom Wark, afirma que los mayoristas de Delaware solo distribuyen una pequeña parte de los vinos importados disponibles en Estados Unidos y vendidos por minoristas de otros estados.

Siete de los 23 mayoristas con licencia en Delaware fueron consultados sobre estas críticas y todos rechazaron hacer comentarios o no respondieron. La Office of the Alcohol Beverage Control Commissioner tampoco quiso pronunciarse sobre las objeciones planteadas. El representante estatal Michael Smith, principal impulsor del texto legal, no respondió a varias peticiones para valorar la polémica.

Parte de los críticos atribuye la inclusión de esta cláusula al peso del sindicato Teamsters en la negociación. El sindicato representa a muchos trabajadores empleados por los mayoristas y una reducción del volumen que pasa por el sistema tradicional podría afectar a puestos como conductores u operarios logísticos. Teamsters tampoco respondió a las solicitudes de comentario.

Otro punto central afecta al reparto. Las condiciones fijadas para los transportistas son tan estrictas que UPS y FedEx han decidido no participar. En declaraciones separadas, ambas compañías aludieron a requisitos legales concretos de la nueva ley. Entre ellos figura la obligación no solo de verificar la identidad para acreditar la mayoría de edad del comprador, algo habitual en este tipo de entregas, sino también de conservar esos datos. Las políticas internas tanto de UPS como de FedEx establecen que no almacenan información privada de los usuarios con ese fin.

La ley exige además que los transportistas impartan una formación sobre verificación de edad aprobada por el departamento estatal encargado del control del alcohol. Los críticos consideran que esa exigencia añade una carga operativa difícil de asumir para operadores con actividad internacional.

Las bodegas también deberán asumir tasas elevadas para un mercado pequeño. La licencia para enviar vino cuesta 400 dólares cada dos años. Esa tarifa sube hasta 3.600 dólares bienales si el productor supera las 200 cajas enviadas al estado. La norma fija además un máximo anual de tres cajas de 9 litros por domicilio y un tope total de 1.800 cajas enviadas al conjunto del estado.

Jim Law, viticultor de Linden Vineyards, en el norte de Virginia, afirma que su bodega estudiará la posibilidad de vender a clientes de Delaware porque recibe visitantes procedentes de ese estado, aunque duda de que compense asumir el proceso administrativo y las tasas dadas sus reducidas dimensiones demográficas.

La apertura puede tener además fecha límite. La Office of the Alcohol Beverage Control Commissioner deberá remitir en 2028 un estudio al gobernador sobre el efecto de la ley en las tiendas minoristas de Delaware. El texto incluye también una cláusula de caducidad: dejará de estar vigente al cabo de cinco años si no se renueva.