vinetur

Nueva York vuelve a frenar el vino en supermercados por el choque comercial

Las licorerías alertan de cierres masivos y los promotores prometen reabrir la batalla legislativa

lunes 20 de julio de 2026



La posibilidad de permitir la venta de vino en supermercados de Nueva York ha vuelto a quedar bloqueada en el Parlamento estatal, aunque sus impulsores ya anuncian que volverán a intentarlo en 2027. La discusión afecta a uno de los mercados más regulados de Estados Unidos, donde desde el fin de la Ley Seca en 1933 no existen cadenas ni franquicias minoristas de vino y bebidas espirituosas y cada licencia corresponde a un único propietario.

La senadora estatal Liz Krueger y la asambleísta Pamela Hunter presentaron de nuevo en enero una propuesta para autorizar la venta de vino en tiendas de alimentación. Por su parte, el senador estatal Luis Sepúlveda registró otra iniciativa para permitir también la venta de bebidas espirituosas en esos establecimientos. Ninguna de las dos salió adelante antes del cierre del periodo legislativo en junio. Krueger ha avanzado que volverá a presentar su proyecto el próximo año, aunque no apoya que los supermercados puedan vender destilados.

El debate divide al sector entre grandes cadenas de distribución y pequeños comercios. La coalición New York State Of Wine respalda la apertura del canal alimentario y reúne a grupos como Wegmans, ShopRite, Whole Foods, Stop & Shop e Instacart. Frente a ellos se sitúan asociaciones de detallistas independientes, que ven la medida como una amenaza directa para su supervivencia.

Stefan Kalogridis, presidente de la asociación de licorerías del estado de Nueva York y propietario de Colvin Wine Merchants en Albany, asegura que seguirá oponiéndose a la reforma. A su juicio, los supermercados seguirán presionando para incorporar el vino a sus lineales y eso pondría en riesgo a negocios familiares que ahora operan con licencias individuales. En el estado hay unas 3.500 tiendas independientes de vino y bebidas espirituosas.

Kalogridis sostiene que esas tiendas compiten entre sí, pero teme que muchas no puedan seguir abiertas si quedan junto a un supermercado con vino a la venta. Michael Correra, director ejecutivo de Metro Package Store Association y copropietario de Michael Towne Spirits & Wine en Brooklyn, comparte ese diagnóstico. Afirma que la reforma dañaría la cultura del vino del estado y el escalón minorista del sector, sin garantizar un aumento real del consumo.

Correra añade que el cambio favorecería a las grandes marcas nacionales y perjudicaría a pequeños productores e importadores. Según sus datos, Nueva York ofrece unas 70.000 referencias distintas de vino en el canal minorista, una cifra que atribuye al peso de importadores locales y pequeños distribuidores.

Krueger defiende lo contrario. La senadora recuerda que 40 estados permiten vender vino en supermercados y sostiene que las tiendas especializadas siguen funcionando en esos mercados. También afirma que una mayor facilidad de acceso reduce precios y ayuda a las ventas de vino. Además, considera que el sistema actual dificulta que las bodegas neoyorquinas coloquen sus productos en los estantes y sostiene que la reforma ampliaría las opciones comerciales para los vinos del estado.

Los minoristas replican con ejemplos concretos. Don Bombace, propietario de Bombace Wine & Spirits en Farmington, a la entrada de la región vitícola de Finger Lakes, vende más de 475 referencias de vinos elaborados en el estado. Bombace cree que los supermercados podrían trabajar con márgenes mínimos sobre grandes marcas y expulsar del mercado a muchas tiendas instaladas en centros comerciales donde ya conviven con cadenas alimentarias. Asegura además que participa en esta campaña desde 2008, cuando la propuesta empezó a ganar fuerza política.

Bombace calcula que más del 25% de las licorerías neoyorquinas cerrarían durante los primeros 12 meses si se aprueba la venta de vino en supermercados. Otros comerciantes miran también a Colorado como aviso. Allí esta modalidad es legal desde marzo de 2023.

Krueger sostiene que Nueva York puede aprobar medidas de protección propias y considera exageradas algunas afirmaciones sobre lo ocurrido en Colorado. Sin embargo, Mat Dinsmore, presidente de Colorado Independent Liquor Stores United y propietario de Wilbur’s Total Beverage en Fort Collins y Wyatt’s Wet Goods en Longmont, cifra entre 200 y 250 los cierres de tiendas independientes desde marzo de 2023.

Antes del cambio legal, Colorado tenía unas 1.700 tiendas independientes de vino y bebidas espirituosas. Dinsmore explica que su cálculo se basa en establecimientos que no han comprado a mayoristas durante entre 12 y 18 meses. Añade que algunos hacían pedidos solo una vez al mes y que también han caído negocios grandes. A su juicio, muchos cierres tardan en aparecer en los registros oficiales porque el estado no lo confirma hasta que no se renueva la licencia.

Dinsmore asegura además que sus propios negocios han sufrido una caída cercana al 27% en ingresos desde la entrada en vigor del nuevo sistema. En Wilbur’s, dice, pasó de tener entre 42 y 47 empleados a tiempo completo y parcial a contar ahora con 21. También redujo las horas semanales programadas de unas 1.200 a alrededor de 610.

El empresario añade que esa reducción ha limitado las aportaciones sociales que hacía su empresa en su comunidad. También afirma que entre 500 y 600 cuentas minoristas independientes están bloqueadas por crédito y ya no son viables porque no pueden comprar mercancía. Según su versión, esos comercios eran parte activa de sus barrios y colaboraban con actividades juveniles y organizaciones sin ánimo de lucro antes de recortar gastos.

Los partidarios y detractores del cambio volverán así a medir fuerzas cuando el proyecto regrese al Parlamento estatal en 2027. Lo que está sobre la mesa no es solo quién puede vender vino en Nueva York, sino qué modelo comercial quiere mantener el estado: uno basado en miles de tiendas independientes o uno abierto también a las grandes cadenas alimentarias.