vinetur

Las pequeñas bodegas de California dedican el 17,5% del gasto de producción a cumplir normas

La venta directa al consumidor eleva esa factura regulatoria en 7,56 puntos porcentuales

miércoles 5 de agosto de 2026



Una pequeña bodega del condado de Napa que produce 8.500 cajas al año dedica 203.832 dólares anuales a cumplir normas federales, estatales y locales vinculadas a la elaboración de vino y a la venta directa al consumidor. La cifra equivale a 23,65 dólares por caja y representa el 17,5% del gasto de producción, según un estudio de Cal Poly, San Luis Obispo, publicado el pasado 1 de julio.

El trabajo, elaborado por los profesores de agronegocios Lynn Hamilton y Michael McCullough, analiza un único caso y parte de entrevistas realizadas en 2025 a una bodega de pequeño tamaño. Los autores revisaron las obligaciones regulatorias que afectaban a esa empresa durante ese ejercicio y advierten de que sus resultados no pueden trasladarse de forma automática al conjunto de Napa ni al mercado estadounidense del vino. Aun así, sostienen que sirve como base para medir una carga que suele quedar dispersa entre tasas, impuestos, trámites, servicios externos y horas de trabajo administrativo.

Si se toma solo la parte de producción, el cumplimiento normativo suma 115.874 dólares al año, o 13,44 dólares por caja. Cal Poly calcula que el gasto medio ponderado de producción de la bodega asciende a 135,25 dólares por caja, de modo que esas obligaciones representan el 9,94% de ese total. La propia bodega trabaja con referencias cuyo gasto de producción va de 69,84 a 186,84 dólares por caja.

La factura regulatoria aumenta de forma clara cuando la empresa añade la venta directa al consumidor. Ese apartado incorpora otros 87.958 dólares al año, o 10,20 dólares por caja. Con esa suma, el peso regulatorio pasa del 9,94% al 17,5%, un aumento de 7,56 puntos porcentuales. El estudio se centra en la venta directa, tanto presencial como por internet, y deja fuera los requisitos de una sala de catas con servicio de comida y la comercialización a través de distribuidores.

La principal partida de producción es la laboral. La bodega asume 36.403 dólares anuales en beneficios y obligaciones vinculadas al empleo, 4,22 dólares por caja. En esa cifra figuran más de 23.000 dólares en seguro de compensación laboral y más de 12.000 dólares por bajas pagadas. El centro analizado no alcanza el umbral de 50 empleados que activa la obligación federal de ofrecer cobertura sanitaria, por lo que ese punto no entra en la cuenta. También dedica tiempo a la gestión del programa

estatal CalSavers.

La segunda gran área de gasto es el agua. El cumplimiento de las normas de calidad del agua suma 22.236 dólares al año, 2,58 dólares por caja, y las relacionadas con el suministro añaden 11.117 dólares, 1,29 dólares por caja. En el primer bloque pesa un contrato anual de 17.500 dólares con una consultora que se ocupa de pruebas y comunicaciones obligatorias. La bodega también pagó 4.000 dólares por adaptar un medidor de reflujo a las exigencias estatales y 307 dólares por su certificación. Como en sus instalaciones suele haber al menos 25 personas, se la considera sistema público de agua y debe realizar controles mensuales del agua potable.

En materia de suministro, buena parte del gasto procede del tiempo de personal dedicado a seguir la evolución de las reglas sobre aguas subterráneas y de cuotas de pertenencia a asociaciones del sector. Esas cuotas rozan los 7.500 dólares anuales. El responsable de la bodega calcula, además, dos horas al mes en reuniones sobre esta materia y otras 10 horas al año para mantenerse al día de los cambios normativos.

La tercera categoría con más peso es la regulación de la producción de alcohol, con 19.988 dólares al año, o 2,32 dólares por caja. Ahí figuran 400 dólares por la licencia estatal, 5.300 dólares en impuestos especiales de California y 13.000 dólares en impuestos especiales federales. A eso se añade el tiempo dedicado a los formularios periódicos de la autoridad federal del alcohol y el tabaco, valorado en algo más de 1.200 dólares anuales.

El bloque de “otros” requisitos regulatorios suma 19.158 dólares, 2,22 dólares por caja. Incluye 3.075 dólares en permisos del condado, 2.500 dólares del programa de reciclaje de envases de bebidas de California y casi 1.300 dólares en tiempo de personal para presentar informes ligados a ese mismo programa. La bodega también paga 6.800 dólares en impuestos empresariales estatales, 2.100 dólares por la tasa para financiar la investigación sobre la enfermedad de Pierce y su insecto vector, 286 dólares por la licencia de pesaje, 219 dólares prorrateados por el permiso del depósito de aire a presión y 1.000 dólares por retirar el orujo de uva para compostaje fuera de la finca.

Otras categorías tienen menos peso. La formación obligatoria y la educación para cumplir la normativa suponen 5.626 dólares al año, 0,65 dólares por caja. La seguridad del personal añade 929 dólares y la gestión de materiales peligrosos, 215 dólares. La seguridad alimentaria se queda en 200 dólares, vinculados al etiquetado y a la trazabilidad de la uva. La calidad del aire no genera gasto en este caso porque la bodega no está sujeta a ciertos requisitos federales de emisiones y usa carretillas elevadoras de propano o eléctricas, además de alquiladas.

En la parte comercial, la mayor carga se concentra en vender vino a consumidores de varios estados. La bodega paga 2.000 dólares al mes por un programa informático que tramita el impuesto sobre las ventas y otras obligaciones regulatorias. A eso se añaden 57.570 dólares por registros, presentación de informes y gestión del cumplimiento en los distintos estados donde puede enviar vino, así como 4.500 dólares en impuestos especiales fuera de California. Mantener la web adaptada a las exigencias de accesibilidad del país cuesta otros 50 dólares al mes. El gerente dedica, además, alrededor de una hora al mes a conciliar pedidos y sistema de punto de venta para verificar el cumplimiento, lo que eleva esa partida en unos 1.300 dólares al año. El estudio no incluye el impuesto sobre las ventas porque recae en el comprador final y los autores añaden que una bodega que solo vendiera dentro de California asumiría menos gasto regulatorio en esta fase.

Hamilton y McCullough sostienen que la suma de estas obligaciones, unida al descenso de la demanda de vino en Estados Unidos, abre dudas sobre la viabilidad a largo plazo de parte de la producción californiana. En una primera entrega del mismo proyecto, centrada en viñedos del condado de Napa y publicada en 2026, Cal Poly calculó que el cumplimiento normativo equivalía a cerca del 8% del gasto de producción en una explotación pequeña y a casi el 12,5% en una grande.

El informe añade que la factura puede subir en los próximos ejercicios. Entre los cambios citados figuran las nuevas tasas por sostenibilidad de aguas subterráneas aprobadas por el condado de Napa en diciembre de 2025 y activadas a partir de agosto de 2026. Los autores señalan que los usuarios agrícolas pagarán un mínimo de 38,58 dólares por acre plantado y 60,16 dólares adicionales por acre regado con agua subterránea, mientras que los sistemas públicos de agua abonarán 129,87 dólares por

acre-pie utilizado. También mencionan nuevas obligaciones sobre envases y las subidas anuales del salario mínimo de California como factores que pueden elevar aún más el gasto regulatorio de las bodegas.