vinetur

Ohio estudia cambiar la ley que ata a pequeñas cerveceras a sus distribuidores

La reforma dejaría fuera de las reglas más rígidas a productores pequeños de cerveza y vino

jueves 17 de septiembre de 2026



Ohio mantiene abierta una discusión que puede cambiar la relación entre los productores de cerveza y vino y sus distribuidores. La Senate Bill 23, reintroducida en enero por el senador republicano Andrew Brenner, propone reescribir una ley con

medio siglo de vigencia sobre los contratos de franquicia en ese mercado. La idea central es dejar fuera de las obligaciones más rígidas a muchas cerveceras pequeñas, que ahora quedan sometidas a acuerdos difíciles de romper una vez firmados.

La propuesta seguía este miércoles, 16 de septiembre, en comisión, sin pasar todavía a una fase superior de tramitación. Aun así, los actores del sector mantienen conversaciones para intentar mover el texto en el periodo final de la legislatura de Ohio, con posibles cambios sobre la definición de qué fábrica puede ser considerada de pequeña escala.

La presión para reformar la norma parte, sobre todo, de la Ohio Craft Brewers Association. Su directora ejecutiva, Mary MacDonald, sostiene que las renovaciones automáticas de los contratos dejan a muchas cerveceras con poco margen de maniobra ante sus mayoristas. En algunos casos, añade, la única salida para romper el vínculo comercial pasa por acudir a los tribunales.

MacDonald sitúa el origen del problema en la expansión de la cerveza artesanal desde comienzos de los años 2000. A su juicio, el mapa del sector ya no se parece al de hace décadas: donde antes había un número más limitado de operadores, ahora hay cientos de pequeñas cerveceras de Ohio negociando con distribuidores de gran tamaño. Esa diferencia de fuerza, afirma la asociación, ha hecho más difícil revisar condiciones o buscar nuevas vías de venta cuando la relación comercial no funciona.

La ley que se quiere modificar afecta a los acuerdos de franquicia entre fabricantes de cerveza y vino y sus distribuidores. En Estados Unidos, este tipo de normas suele dar una protección amplia al eslabón de la distribución, con el argumento de dar estabilidad a la red comercial. Para muchos productores pequeños, esa misma protección puede traducirse en una capacidad muy limitada para cambiar de distribuidor, renegociar objetivos o recuperar sus derechos de venta sobre una marca.

La presión de las cerveceras llega en un momento delicado para ese negocio. Tres fabricantes de Ohio que apoyaron públicamente la reforma —Royal Docks Brewing, Working Class Brewing y Listermann Brewing— han cerrado en los últimos meses. Los cierres han dado más peso al argumento de quienes piden contratos menos rígidos para operadores de menor tamaño, aunque por sí solos no prueban que la ley de

franquicia sea la causa directa de esos problemas.

La oposición la lidera la Wholesale Beer and Wine Association of Ohio, la patronal de mayoristas de cerveza y vino del estado. Su responsable de asuntos legislativos, Jacob Evans, sostuvo en un testimonio presentado en marzo que la Senate Bill 23 elimina mecanismos de responsabilidad para los fabricantes. En su planteamiento, el cambio no persigue equilibrio entre las partes, sino permitir que una cervecera se marche de un contrato sin asumir consecuencias.

Ese choque entre productores y distribuidores explica, en parte, la lentitud de la tramitación. Dos versiones anteriores de la misma iniciativa ya decayeron en 2024. Brenner, por su parte, ha dicho que ve opciones de sacar adelante algún cambio antes del cierre de la legislatura y que, en este punto, los impulsores del proyecto prefieren aprobar una parte de la reforma antes que quedarse sin nada.

Entre las enmiendas que se estudian figura rebajar aún más el umbral que define qué cerveceras pueden acogerse al trato reservado a las empresas pequeñas. Ese detalle es relevante porque delimita cuántos productores quedarían fuera de los requisitos más duros del sistema actual. Cuanto más bajo sea ese umbral, más limitado será el alcance de la reforma; si se amplía, más empresas podrían negociar con mayor libertad sus salidas o cambios de distribuidor.

Aunque el debate lo empuja la cerveza artesanal, el alcance de la ley no se limita a ese segmento. También regula la relación entre fabricantes de vino y distribuidores, de modo que cualquier modificación puede alterar el poder de negociación y las condiciones comerciales en buena parte del canal de bebidas alcohólicas de Ohio. Para pequeñas bodegas y cerveceras, un marco menos rígido podría facilitar cambios de socio comercial o nuevas rutas de venta; para los mayoristas, supondría más incertidumbre sobre contratos que hasta ahora contaban con una protección amplia. Ese movimiento también podría tener efecto en los costes de acceso al mercado y en la oferta disponible para bares, tiendas y restaurantes.

A la vez, las cerveceras artesanales arrastran otra presión sobre sus cuentas. La asociación del sector sostiene que una ley reciente contra las bebidas con THC ha recortado aún más sus ingresos. En diciembre, la versión final de la Senate Bill 56

prohibió la mayor parte del llamado cáñamo intoxicante, aunque en una fase previa daba más margen a las bebidas con THC y CBD, en línea con medidas federales sobre el cáñamo. El gobernador Mike DeWine eliminó después, mediante veto por partidas, la disposición que dejaba fuera a esas bebidas, al considerar que generaría más confusión.