vinetur

Un legislador de California pide a Trump priorizar India y Vietnam para el vino estadounidense

Gallagher reclama revisar el etiquetado y las devoluciones fiscales que según el sector favorecen el vino importado

viernes 9 de octubre de 2026



El legislador republicano James Gallagher, de California, pidió a la Administración de Donald Trump que sitúe a India y Vietnam entre sus prioridades comerciales para el vino estadounidense y revise varias normas federales que, a juicio del sector,

perjudican a la uva producida en el país. Según informa la agencia IANS desde Washington, Gallagher trasladó esa petición al representante comercial de Estados Unidos, Jamieson Greer, en una carta difundida este jueves, 8 de octubre.

Gallagher vincula su iniciativa a tres factores: la caída del consumo interno de vino en Estados Unidos, la pérdida de acceso al mercado canadiense y unas reglas federales que, según productores y bodegas, facilitan el uso de producto importado. En su carta, sostiene que la industria vinícola de California pasa por un momento de presión por la debilidad de la demanda y por la incertidumbre en el comercio exterior.

El legislador afirma que responsables del sector ven a India y Vietnam como mercados con potencial de expansión para el vino estadounidense, pero creen que la entrada sigue siendo difícil por las negociaciones arancelarias todavía abiertas. Por eso reclamó que la oficina comercial de Estados Unidos dé prioridad a la apertura de esos dos países y trabaje al mismo tiempo para recuperar espacio en Canadá, donde las oportunidades para los vinos de ese país se han reducido de forma severa.

La petición llega mientras India y Estados Unidos negocian medidas para ampliar el comercio bilateral y rebajar barreras de acceso. Para el negocio del vino, estas gestiones pueden tener efectos más allá de las ventas en el exterior, porque también afectan a la compra de vino a granel, a la elección de materias primas y a la posición relativa de la uva estadounidense frente a la importada.

Gallagher, que representa zonas productoras del norte de California, sostiene que las normas actuales pueden hacer más sencillo recurrir a insumos extranjeros que a uva cultivada en su propio estado. En su opinión, Washington debería orientar su política comercial a dar más opciones a los viticultores del país y a abrir nuevas salidas para el vino californiano.

Uno de los puntos que puso sobre la mesa es el etiquetado. Las normas vigentes de la Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau establecen que un vino comercializado con la mención “United States” o “American” debe contener al menos un 75% de productos agrícolas cultivados en Estados Unidos y completar su elaboración final dentro del país. El 25% restante puede proceder del extranjero sin que su origen figure en la etiqueta.

Gallagher considera que esa regla reduce la demanda de uva californiana, presiona los precios a la baja y dificulta que el consumidor diferencie entre los vinos hechos por completo con productos agrícolas estadounidenses y los que incorporan ingredientes importados. Por ello pidió a Greer que trabaje con el Departamento del Tesoro y con la propia Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau para revisar esa regulación.

El legislador también expresó su preocupación por las devoluciones fiscales aplicables al vino importado a granel. Bajo determinadas condiciones, los impuestos especiales federales pagados por un vino importado pueden reembolsarse cuando se exporta otro vino en sustitución, incluso si ese producto exportado no soportó una carga equivalente. Gallagher sostiene que ese mecanismo puede hacer más atractivo comprar vino importado a granel que adquirir vino producido en Estados Unidos o uva cultivada en California.

En la carta reclamó además que la oficina comercial apoye a la agencia de Aduanas y Protección Fronteriza en la revisión de ese sistema y de sus efectos sobre los productores nacionales. También pidió examinar la entrada de productos a granel procedentes de Canadá que, según su planteamiento, no cumplen la definición estadounidense de vino pero reciben el mismo tratamiento aduanero y fiscal que esta bebida.

Natalie Collins, presidenta de la California Association of Winegrape Growers, respaldó la intervención de Gallagher y afirmó que los viticultores californianos pasan por un mercado muy difícil. A su juicio, la política federal no debería dificultar más la venta de uva cultivada en Estados Unidos.

Gallagher formuló estas demandas cuando la vendimia de 2026 se acerca a su final. Su propuesta une dos frentes: abrir mercado en Asia y revisar reglas internas sobre mezcla, etiquetado y fiscalidad. Si alguna de esas medidas sale adelante, el efecto potencial alcanzaría tanto a los productores de uva como a las bodegas que utilizan vino importado a granel y a los operadores que buscan vender vino estadounidense en India, Vietnam o Canadá.