vinetur

Maryland permite repartir por condados la distribución de ciertos cócteles alcohólicos listos para beber

Cada condado deberá quedar en manos de un único mayorista para estas bebidas

martes 10 de noviembre de 2026

Maryland puso en vigor este lunes, 9 de noviembre, una revisión de sus normas de distribución para determinadas bebidas alcohólicas listas para beber. El cambio permite que los proveedores nombren mayoristas distintos para una misma marca según el condado, siempre que el producto entre en una categoría regulatoria concreta y se cumplan varias condiciones.

La reforma afecta a las llamadas non-conforming beverages, una denominación que el estado aplica a bebidas alcohólicas de una sola ración, vendidas en un envase comercial sellado de forma individual y con tapa o cierre que no puede volver a cerrarse. Además, deben tener una graduación máxima del 20%, incluir vino o destilados, total o parcialmente, y llevar también un componente no alcohólico. Así lo recoge un análisis jurídico de ArentFox Schiff sobre la nueva norma estatal.

Hasta ahora, la regulación de Maryland exigía que cada marca de vino o destilados tuviera un único mayorista con licencia para todo el estado. Esa obligación llevó a muchos proveedores con catálogos que combinan cerveza, vino y destilados a organizar la distribución con un operador principal para todo Maryland y otros subdistribuidores para zonas concretas. El nuevo marco cambia esa lógica para los RTD

que encajen en la nueva definición.

A partir de esta revisión, un proveedor podrá repartir la distribución de una misma marca entre varios mayoristas si lo hace por condados. La norma, sin embargo, cierra otra vía que el sector utilizaba con frecuencia: para estas bebidas ya no se permite el sistema en cadena con un distribuidor maestro y operadores subordinados. Tampoco se admiten designaciones parciales dentro de un condado, de modo que cada condado, incluida la ciudad de Baltimore, deberá quedar asignado a un solo mayorista.

Ese punto tiene efecto directo sobre las empresas que intenten hacer coincidir la red de los RTD con la de la cerveza. En cerveza, recuerda ArentFox Schiff, sí pueden existir nombramientos para partes de un condado. En estas bebidas listas para beber, en cambio, el proveedor tendrá que optar por un mayorista distinto en cada condado completo o mantener una cobertura más amplia con menos cambios.

La norma también fija un procedimiento para sustituir a un mayorista. Si un proveedor decide cambiar de operador, deberá comunicarlo con 30 días de antelación tanto a los mayoristas afectados como a la Maryland Alcohol, Tobacco, and Cannabis Commission. Durante esa ventana de 30 días pueden coexistir designaciones territoriales, pero fuera de ese periodo cada territorio debe ser exclusivo.

Además, los proveedores podrán pedir exenciones. La regulación permite solicitar al director ejecutivo que considere dentro de esta categoría un producto que no cumpla exactamente la definición o que autorice una excepción a los requisitos de envasado. Las designaciones estatales que ya estén en vigor no tendrán que volver a presentarse si no se modifican.

La revisión no altera las reglas generales de distribución para el vino y los destilados fuera de esta categoría. Los productos que no cumplan la definición de non-conforming beverage, o que no obtengan una exención, seguirán sometidos a la norma anterior, que obliga a nombrar a un solo mayorista para todo Maryland.

Para el sector de bebidas, la modificación puede tener un efecto comercial inmediato. Los proveedores de cócteles y mezclas listas para beber basadas en vino o destilados ganan margen para ajustar mejor su llegada al mercado por zonas, pero al mismo tiempo tendrán que revisar contratos, exclusividades y mapas territoriales. Esa revisión

puede ser especialmente relevante en compañías con catálogos mixtos, porque la red útil para la cerveza no tiene por qué servir para los RTD sujetos a la nueva regulación.