vinetur

Tiendas de vino y sindicatos de Nueva York se movilizan para evitar que se venda vino en supermercados

El sector alerta de la posible pérdida de empleos sindicalizados y el riesgo para los pequeños comercios si prospera la propuesta legislativa

lunes 16 de marzo de 2026



Más de 3.300 tiendas independientes de vino y licores en el estado de Nueva York están defendiendo su modelo de negocio ante una propuesta legislativa que permitiría a los supermercados vender vino. La United Food and Commercial Workers (UFCW), uno de los sindicatos más grandes del sector, y la Metropolitan Package Store Association, que agrupa a estos pequeños comercios, han unido fuerzas para pedir a la gobernadora Kathy Hochul que rechace la medida. Argumentan que la aprobación supondría un cambio profundo en el sistema actual de venta de alcohol, perjudicando tanto a los negocios locales como a los empleos sindicalizados.

La propuesta llega en un momento en el que las grandes cadenas de supermercados buscan ampliar su cuota de mercado incluyendo la venta de vino. Según los opositores, esto podría desviar millones de dólares en ingresos desde las tiendas especializadas hacia los supermercados, alterando el equilibrio actual del sector.

Trece presidentes locales del sindicato UFCW han enviado una carta a la gobernadora Hochul expresando su preocupación por el impacto laboral de la medida. Señalan que cientos de empleos sindicalizados vinculados a la distribución y venta minorista de vino podrían desaparecer si se permite a los supermercados vender este producto. Estos puestos abarcan desde almacenes hasta ventas directas al consumidor. El sistema vigente exige que el vino se venda únicamente en tiendas con licencia específica, lo que ha generado una red de comercios especializados que emplean a trabajadores sindicalizados en toda la cadena.

Los representantes sindicales advierten que las cadenas de supermercados suelen utilizar modelos de distribución y contratación diferentes, lo que podría dejar fuera a muchos empleados actuales y reducir la presencia sindical en el sector. Por su parte, la Metropolitan Package Store Association recalca no solo el problema laboral, sino también las consecuencias económicas para los pequeños negocios familiares. Muchos de estos comercios han desarrollado su actividad bajo una normativa que limita la venta de vino a tiendas especializadas.

Los propietarios independientes temen que las grandes cadenas aprovechen su tamaño y flujo constante de clientes para dominar las ventas si se aprueba la ley. Los supermercados ya atraen a consumidores por sus compras habituales, lo que facilitaría

añadir una botella de vino al carrito semanal. Esta comodidad, sumada al poder adquisitivo de las grandes superficies, podría concentrar las ventas en unos pocos actores principales y reducir el número de tiendas independientes.

El argumento económico central del grupo opositor es que permitir la venta de vino en supermercados no aumentaría el consumo total en el estado. Sostienen que simplemente se redistribuirían las ventas existentes desde las licorerías hacia los supermercados. De ser así, el cambio beneficiaría sobre todo a las grandes cadenas sin generar más actividad económica ni ingresos fiscales para Nueva York.

La legislación propuesta plantea cuestiones sobre concentración del mercado, protección del comercio local y el papel del sindicalismo en la economía estatal. Miles de trabajadores dependen actualmente del modelo vigente, muchos con condiciones laborales negociadas colectivamente. Para los consumidores, la medida supondría mayor comodidad al poder comprar vino junto con otros productos alimentarios, pero también podría reducir la oferta especializada y el asesoramiento personalizado que ofrecen las tiendas independientes.

Las empresas familiares agrupadas en la Metropolitan Package Store Association representan un tipo concreto de emprendimiento local que ha prosperado bajo la regulación actual. Estos negocios suelen tener un papel relevante en sus comunidades y ofrecen un trato diferente al cliente respecto a lo que puede encontrarse en una gran superficie.

La decisión final recae ahora sobre la gobernadora Hochul, quien recibe presiones tanto del sector sindical como del pequeño comercio para frenar la iniciativa legislativa. El respaldo conjunto del sindicato UFCW y los minoristas independientes supone un obstáculo político importante, especialmente por las implicaciones laborales señaladas por los sindicatos. La carta firmada por trece presidentes locales subraya el peso específico del empleo sindicalizado dentro del debate.

La gobernadora deberá valorar estos argumentos frente a los intereses de las cadenas de supermercados y posibles beneficios para algunos consumidores. El resultado podría influir en futuras decisiones sobre regulación comercial y acceso al mercado en otros sectores dentro del estado.