



ÖDÖN PALLA
KATHERINE BEDARD

Abril 2007

AVISO: El contenido de esta Nota tiene carácter orientativo e informativo general y no debe ni puede entenderse como un dictamen jurídico "ad hoc", debiéndose consultar a un jurista en caso de que aquel sea requerido.

DISCLAIMER: This document and its attachments are of a solely informative nature and they should not be considered as legal advice. If such advice is needed, a legal representative should be consulted.

NOTA INFORMATIVA SOBRE LA IMPORTACION DE VINOS

INDICE

I. ASPECTOS GENERALES	Página 2
II. REGULACIONES DE CARÁCTER FEDERAL RELATIVAS AL VINO	Página 4
A. Exigencias del Alchocol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB)	Página 4
1. Certificado de Elaboración para la Importación de Vino en los Estados Unidos	Página 5
2. Permiso Básico	Página 6
3. Marcas y Etiquetas	Página 8
4. El Análisis Previo a la Importación	Página 14
B. Otra Documentación	Página 16
1. Exigencias de la Food and Drug Administration (FDA)	Página 16
2. Requisitos Derivados de la Ley de Bioterrorismo (FDA)	Página 16
3. Exigencias del Departamento de Agricultura	Página 17
4. Máximos Analíticos Tolerables	Página 17
III. PERMISOS Y AUTORIZACIONES A NIVEL ESTATAL	Página 18
IV. ASPECTOS ADUANEROS Y FISCALES	Página 19
A. Envío de Muestras	Página 20
B. Consumo personal o regalos	Página 21
V. CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES FIGURAS DE LA COMERCIALIZACION DE BEBIDAS ESPIRTUOSAS: IMPORTADOR, MAYORISTA DISTRIBUIDOR Y MINORISTA	Página 21
VI. REGULACIÓN LEGAL EN LOS ESTADOS	Página 25



Esta nota pretende abordar una serie limitada de cuestiones relativas a la importación de vinos en EEUU pero que han sido objeto de reiteradas preguntas y solicitudes de información.

La misma se estructura en seis partes:

- Aspectos Generales
- Regulaciones de carácter Federal relativas al Vino
- Permisos y autorizaciones a nivel Estatal
- Aspectos Aduaneros y Fiscales
- Características de los principales figuras en la comercialización de vinos
- Regulaciones estatales en materia de vinos

I.- ASPECTOS GENERALES

Las bebidas alcohólicas en los EEUU, consideradas en la mayor parte de los Estados y en el Distrito de Columbia como aquellas que tienen un contenido alcohólico superior al 0,5% en volumen, están reguladas y controladas por diversas Administraciones y Organismos o Agencias de carácter tanto Federal como Estatal, abarcando temas tan dispersos como la fiscalidad, la seguridad alimentaria o la protección de la salud y de los consumidores o regulando cuestiones como las formas de comercialización de los mismos. Ello conlleva por lo tanto la existencia de diferentes niveles, fases y procesos de regulación del mercado que aportan a la comercialización de estos productos una complejidad que quizás no se encuentre en otros y que conviene conocer antes de iniciar un proceso exportador.

Las agencias de carácter federal son las responsables de velar porque los agentes (importadores y mayoristas) cumplan con las exigencias normativas (permisos y licencias; aprobación de etiquetas; aprobación y delimitación de denominaciones de origen) y los productos con las propias de la calidad sanitaria y comercial (aditivos, estándares de calidad, etc...).

Los Estados y los Condados a su vez regulan casi siempre los aspectos relacionados con la puesta en el mercado de las bebidas alcohólicas afectando a las figuras de los distribuidores, los detallistas, los locales de venta, la publicidad, la promoción, las degustaciones, etc. A su vez, la autonomía legisladora y normativa de los Estados determina en la práctica la existencia de grandes diferencias entre la legislación de unos estados y de otros en temas que tan dispersos como la imposición fiscal o el régimen comercial de libertad o de monopolio en la venta de bebidas alcohólicas.

Por lo que se refiere a los regímenes de comercio posibles, éstos varían desde el monopolio estatal conjunto tanto de la compra como de la venta a nivel mayorista de vinos y bebidas espirituosas, como fórmula más rígida de control hasta la autorización de la venta de estos productos en tiendas de alimentación (las más flexibles), pasando por figuras intermedias como son el monopolio total o parcial de la venta a nivel minorista o la venta libre exclusivamente en tiendas especializadas.

Así nos encontramos con regulaciones federales que afectan a agencias como la denominada Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau - TTB (para bebidas de graduación alcohólica superior a 7% en volumen)-quizás el organismo federal más importante en materia de bebidas alcohólicas—a la Food and Drug



Administración (para bebidas con graduación inferior a 7% en volumen) la principal agencia responsable de la seguridad y calidad alimentaria que coexisten con las regulaciones que emanan de los Estados e incluso de los Condados. Estas últimas, como se dice más arriba, normalmente se refieren a aspectos relativos a la puesta en el mercado y comercialización de las bebidas alcohólicas.

Respecto a la legislación de carácter Federal que regula las Bebidas alcohólicas cabe referirse principalmente a la Federal Alcohol Administration Act y a sus regulaciones de desarrollo contenidas en el Code of Federal Regulations (CFR), específicamente en el **Título 27** al que se puede acceder a través del enlace electrónico siguiente: <http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/cfr-table-search.html#page1>

Se advierte de la gran extensión del Título referido así como de la conveniencia de obtener la actualización más reciente que se logra seleccionando el Título 27 y haciendo "click" en el año más reciente, y en su defecto en el anterior si aún no se ha publicado. A continuación se somete a búsqueda y aparece otro cuadro donde se pueden obtener, en dos bloques, las partes del Título 27 que van de la 1 a la 199 y en otro bloque las del 200 hasta el final.

Este Título incluye toda la legislación que regula las competencias del antiguo *Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms* (BATF) (hoy en día denominado Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau .- TTB).

Con independencia de lo anterior, el TTB dispone de una página web donde se puede encontrar de forma muy sistematizada cuanta información es imprescindible para conocer actividades del organismo relacionadas con las bebidas alcohólicas, por lo que se recomienda su visita. Sus coordenadas electrónicas son: www.ttb.gov

De la normativa citada se deduce, en primer lugar, un aspecto relevante desde el punto de vista del exportador español a EEUU cual es el hecho de que cualquier producto alcohólico que se pretenda exportar a EEUU deberá ser inevitablemente importado por un importador, residente en EEUU, que disponga de una autorización expresa otorgada por la Administración federal para el ejercicio de tal función. Esta exigencia legal de carácter ciertamente rígido suele plantear dudas acerca de la relación que se establece entre exportador español y el importador en Norteamérica y de las obligaciones que la misma puede imponer a cada parte.

Así, es necesario en primer lugar distinguir entre las obligaciones del importador con respecto a la Administración norteamericana, bien sea Federal, bien sea Estatal, de aquellas otras de carácter mercantil que vinculan a éste con el exportador español. Ello es así ya que, en caso contrario, se pueden producir situaciones de incomprensión y de duda acerca de lo que obliga a cada una de las partes del negocio y debido a que los EEUU otorgan una consideración muy singular a los productos alcohólicos tanto desde el punto de vista fiscal, como de salud, edades de consumo, relación bebida y conducción, etc. y que determina que quienes se dedican profesionalmente a ello (empezando por los importadores y terminando por los detallistas) deben ser conocidos por la Administración, autorizados por ésta y reguladas sus actividades de forma muy estricta.

Por otro lado conviene distinguir cuales son las obligaciones del exportador tanto desde el punto de vista del producto como de su relación con el importador.

Así, el importador deberá cumplir una serie de requisitos y exigencias como son disponer de los permisos (permiso básico) y licencias estatales y federales para el ejercicio de sus actividades y de sus obligaciones tributarias, respeto de los plazos y condiciones y requisitos declarados en los permisos, obtención del certificado de etiqueta, etc. que solo le incumben a él.

Cabe distinguir a su vez, a efectos de estrategia empresarial, entre importadores nacionales e importadores regionales. Los primeros—con proyección en todo el territorio nacional—normalmente tienen una gran capacidad de negocio y una influencia innegable tanto en la distribución como en la generación de opinión. Son sin duda



figuras esenciales a la hora de diseñar estrategias de consolidación de marcas y productos. Por su parte, los importadores regionales cuya actuación puede desarrollarse bien en un solo Estado o en varios pero limitándose a un territorio concreto subnacional tienen una capacidad menor aunque un gran conocimiento y control local pero que exige por parte del exportador participar mucho intensamente en la puesta en el mercado del producto (inversiones, acciones de promoción, etc).

Por su parte, el exportador deberá velar porque su producto sea conforme con todas las leyes y regulaciones tanto de carácter federal (nacional) como estatales (correspondientes a los diferentes Estados de EEUU donde se quiera comercializar el producto), aportar toda la documentación que se le exija respecto del producto y cumplir con todas las obligaciones que haya asumido contractualmente con respecto al importador.

Por todo ello resulta especialmente importante que las empresas que pretendan dedicarse a la exportación de bebidas alcohólicas a los EEUU conozcan tanto las regulaciones federales como las estatales, encuentren un importador autorizado oficialmente y logren obtener las necesarias autorizaciones para sus productos y etiquetas.

Respecto a la relación entre el exportador y el importador conviene desatacar que ésta debiera basarse en lo establecido en un acuerdo contractual escrito en el que quedaran claramente delimitadas los elementos típicos que configurarían la relación entre los que habría que incluir las obligaciones de las partes, la vigencia del contrato, las causas de resolución del contrato, la jurisdicción a la que se somete el contrato, la exclusividad o no de la relación, etc...

II.- REGULACIONES DE CARÁCTER FEDERAL RELATIVAS AL VINO

A) EXIGENCIAS DEL ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU (TTB)

La principal Agencia encargada de las bebidas alcohólicas es la ya mencionada TTB. Esta Agencia es responsable de gestionar y administrar las disposiciones derivadas de la Ley de la Administración Federal del Alcohol (Federal Alcohol Administration Act (FAA)).

Dicha agencia tiene entre sus principales competencias las de: otorgar los permisos obligatorios que autorizan las actividades de la figura del importador y del mayorista de bebidas alcohólicas; aprobar las etiquetas de los productos que se van a comercializar; aprobar y delimitar las denominaciones de origen y proceder, en su caso, al control de calidad analítico del producto a partir de las muestras que le son enviadas para su estudio. Los tipos o clases de vinos que deben ser sometidas a análisis previo a cualquier aprobación se recogen en el siguiente enlace electrónico: http://www.ttb.gov/industry_circulars/ic2002_02.html

A continuación se hace referencia a tres aspectos esenciales respecto a la posibilidad de exportar vino desde España a los EEUU. La primera se refiere a los certificados de elaboración exigidos a los vinos de países que no tienen acuerdos específicos de reconocimiento de prácticas enológicas (La Unión Europea todavía no tiene suscrito este acuerdo); el segundo y especialmente relevante es la relativa a los permisos básicos para el importador y finalmente los aspectos relativos al etiquetado.



1. - CERTIFICADO DE ELABORACION PARA LA IMPORTACION DE VINO EN LOS ESTADOS UNIDOS

En EEUU se exige a la hora de importar vinos procedentes de un país tercero la presentación de un certificado que certifique que el mismo se ha elaborado conforme a las practicas enológicas norteamericanas. La excepción a ello viene determinada por la existencia de un acuerdo de reconocimiento recíproco de prácticas enológicas. Al respecto, la UE y los EEUU han alcanzado un acuerdo provisional que exige a los vinos europeos y por lo tanto españoles de presentar dicho certificado.

El origen de este Certificado de Importación nace como consecuencia de la ley del 2004 denominada “Miscellaneous Trade and Technical Corrections Act” que fue firmada por el Presidente Bush el 3 de diciembre de 2004 y que se hará efectiva el 1 de enero de 2005. En dicha ley, en la Sección 2002: *Modification to Cellar Treatment of Natural Wine* es en la que se hace referencia al Certificado de Elaboración para Vinos Importados. (Al final de esta nota se adjunta el texto original de la sección mencionada). La ley afectará a los vinos elaborados después del 31 de diciembre de 2004. (ver ANEXO 1)

Así, la ley requiere un certificado de elaboración para el vino importado en los Estados Unidos que garantice que el vino ha sido elaborado mediante prácticas aceptadas en el país.

El vino deberá venir con un certificado emitido por el gobierno del país de origen junto con un análisis de laboratorio. El TTB todavía no ha elaborado el modelo de certificado y respecto al análisis de laboratorio todavía no ha decidido que será obligatorio analizar. Por ahora considera necesario que se analice: contenido total de alcohol; acidez volátil; dióxido de sulfuro. Sin embargo, el certificado no formará parte de la documentación necesaria para realizar el despacho aduanero de la mercancía, sino que deberá ser conservado por el importador para su eventual presentación al TTB en caso de que así se le exija.

Existe una excepción para la importación de vinos que se realizan mediante un acuerdo de mutua aceptación o tratado existente con los Estados Unidos. En el caso de los países que cuenten con dicho acuerdo sólo se necesitará un certificado de que el vino es producido de acuerdo con dicho tratado o acuerdo.

Esta Ley no sólo afectará al vino propiamente dicho sino también a otros productos con contenido alcohólico derivados de la fermentación de zumos de frutas, como por ejemplo la sidra. La definición de vino, según la reglamentación estadounidense, incluye los productos de fermentación con más de un 0,5% de alcohol en volumen hasta un máximo de 24%.

La implementación de la ley está todavía poco desarrollada, por lo que el TTB ha pedido ideas y comentarios antes del 15 de enero de 2005. De todas formas, esperan publicar una reglamentación temporal antes de marzo de 2005 a la que seguirá un periodo de comentarios públicos hasta junio de 2005, teniendo en cuenta que, pese a ello, la norma tendrá carácter retroactivo a 1 de enero de 2005.

Aunque la Ley habla de “certificación del gobierno”, los representantes del TTB se mostraron abiertos a la posibilidad de considerar como tal la emitida por un organismo no público, pero reconocido para ello por el gobierno. Sería conveniente prever quién emitiría tal certificación en España, y en caso de que se plantee la posibilidad de que lo puedan hacer estamentos no gubernamentales, convendría hacer un comentario en tal sentido al TTB en el plazo indicado en el párrafo anterior para que lo contemplen en su propuesta de norma.

Se hace hincapié en que la referida ley entrará en vigor el 1 de enero de 2005 para los vinos producidos después del 31 de diciembre de 2004, y se vuelve a insistir en que por lo que en lo que respecta a los vinos



españoles no se verán afectados ya que existe un acuerdo provisional de reconocimiento mutuo de prácticas enológicas entre las UE y EEUU .

2.- PERMISO BÁSICO

Dentro de los permisos básicos se distinguen los siguientes:

a) del Importador (*Importer's Basic Permit*)

La Federal Alcohol Administration Act (FAA) establece que cualquier empresa que desee importar bebidas alcohólicas a los EE.UU. para su posterior comercialización, deberá obtener previamente la correspondiente licencia o permiso del Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF) denominada *Importer's Basic Permit* para lo cual deberán constituirse en establecimiento permanente en este país. Para todas aquellas empresas que no cumplan este requisito, podrán exportar a través de un importador ya establecido que disponga de la correspondiente licencia federal.

Este aspecto queda regulado en el Título 27 (Capítulo 1 subparte A, parte 1, Subparte C) del CFR.

Cualquier persona física o jurídica, que se quiera dedicar al negocio de la importación de bebidas espirituosas, vinos o bebidas de cebada en EEUU deberá previamente al desarrollo de tal actividad obtener un permiso básico de importador del antiguo *Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms*—Departamento del Tesoro—hoy TTB. Por permiso básico se entiende el documento emitido conforme lo dispuesto en la Ley citada que autoriza a una persona cuyo nombre se menciona en el referido permiso a dedicarse a las actividades y en el lugar en él designados. Así, ninguna persona, a excepción de quien disponga de tal permiso podrá:

1. Dedicarse al negocio de la importación de bebidas espirituosas, vinos y bebidas de cebada.
2. Vender, ofrecer o entregar para su venta, contratar su venta o su envío en el comercio interestatal o exterior de bebidas espirituosas, o vinos, bien sea directamente o indirectamente a través de filiales.

Para solicitar este tipo de permisos es necesario ser residente/ estar implantado en EEUU y disponer de un *Business Premise* que permita acreditar la existencia de una actividad empresarial.

Estos permisos básicos son nominales y no podrán alquilarse, venderse o transferirse a terceros.

La actividad del importador está sujeta al pago de una tasa denominada *Special Occupational Tax* (regulada en 27 CFR Part 24.50--Subpart C--Administrative and Miscellaneous Provisions) que habrá de pagarse antes de iniciar la actividad en cuestión. (1.000 dólares US)

b) de los productores, rectificadores y almacenistas

Cualquier persona que quiera dedicarse al negocio de la destilación para la obtención de bebidas espirituosas, de la producción de vino, de la rectificación o mezcla de bebidas espirituosas o de vino, el envasado, o almacenamiento y envasado deberá contar con el permiso básico que le autorice para tal actividad, no pudiendo dedicarse a la misma en caso contrario.

Asimismo, tampoco podrá, bien sea directamente o a través de filiales, vender, ofrecer o entregar para su venta, contratar su venta o su envío en el comercio interestatal o exterior de aquellas bebidas espirituosas o vinos que haya elaborado sin el referido permiso.



c) del mayorista

Cualquier persona que pretenda comprar bebidas espirituosas, vinos o bebidas de cebada para su venta a nivel mayorista deberá contar con el permiso básico expedido por la TTB sin el cual no podrá recibir, vender, ofrecer o entregar para su venta o enviar en el comercio interestatal o exterior de bebidas espirituosas, vinos o bebidas de cebada, bien sea directamente o indirectamente a través de filiales.

Por otra parte, las Aduanas estadounidenses no despacharan bebidas alcohólicas destinadas a cualquier Estado en donde el uso de dichas bebidas represente una infracción de sus leyes o en los que el producto no cumpla con sus regulaciones, estando asimismo prohibida la importación de bebidas alcohólicas enviadas por correo.

Requisitos que deben reunir las personas que soliciten el permiso básico

El permiso debe ser concedido y emitido por un funcionario de la TTB a aquella persona que, habiéndolo solicitado, reúna las siguientes características:

- Ser residente en los EEUU
- Demostrar que en los últimos cinco años previos a la solicitud no ha sido condenado por algún delito tipificado por Leyes Federales o Estatales y que en un periodo anterior al menos de 3 años antes de la solicitud no haya sido condenado por faltas tipificadas en las Leyes Federales relacionadas con las bebidas alcohólicas incluyendo las cuestiones de carácter fiscal.
- Demostrar que el solicitante en un periodo de tiempo razonable, por razón de su experiencia profesional personal, situación financiera y relaciones comerciales está en condiciones de iniciar actuaciones como destilador, almacenista, mezclador de vino, embotellador, rectificador, productor de vino, importador, vendedor, y a realizar dichas actividades en conformidad con las Leyes Federales.
- Demostrar que las actividades que pretende realizar no atentan contra las disposiciones legales del Estado en el cual piensa realizarlas.

Solicitud de los permisos

Las solicitudes para la obtención de permisos básicos deberán presentarse en los formularios oficiales del TTB (Form 5100.24 o 5100.18) debidamente verificados conforme lo establecido en el capítulo 1 parte 56 del Título 27 al que acompañaran aquellos documentos como declaraciones juradas, documentos y otros datos que el funcionario responsable del TTB demande.

Existen procedimientos específicos regulados en el Título 27 para subsanar o corregir errores, proceder a cambios en la titularidad, poderes, cambios de datos, etc. En el ANEXO 2 se reproduce un modelo de solicitud de permiso básico:

Vigencia de los permisos

Los permisos básicos permanecen en vigor hasta que no sean expresamente suspendidos, anulados, revocados, se renuncie a ellos voluntariamente o queden automáticamente anulados tal y como se recoge en la Ley o en el Título 27 del CFR, en el capítulo 1, párrafos 44, 50, 51 y 52.

Quedaran automáticamente invalidados aquellos permisos que sean alquilados, vendidos o transferidos a terceros.

Quedaran revocados o suspendidos los permisos cuando un funcionario del TTB encuentre razones que pongan en evidencia que han sido violadas cualesquiera de las condiciones establecidas en el permiso básico o no se hayan emprendido ninguna de las acciones para las que se hubiere solicitado el permiso en un periodo de más



de dos años desde su concesión y el referido funcionario haya establecido y seguido el procedimiento de revocación o suspensión establecido en el Título 27 (Cap 1 parte 200).

Los permisos básicos también serán anulados cuando el funcionario del TTB encuentre motivos que evidencien que el permiso ha sido obtenido fraudulentamente, por falsificación de datos o información u ocultando hechos materiales y haya establecido un procedimiento de suspensión conforme lo dispuesto en la parte 200 del capítulo 1 de este título 27.

3.- MARCAS Y ETIQUETAS

Los vinos importados en botellas y otros contenedores deberán ser empaquetados, rotulados y etiquetados en inglés conforme lo establecido en las regulaciones contenidas en el Título 27 (Capítulo 1 subparte A) parte 4 del CFR. Las bebidas de cebada sin alcohol y las bebidas espirituosas deberán estar etiquetadas igualmente conforme lo establecido en la parte 7 y en la parte 5 respectivamente del Título 27 del CFR.

Cada botella, tonel o contenedor de bebidas espirituosas, vinos o bebidas de cebada deberá también, a efectos de las Aduanas, estar marcado o etiquetado, indicando además el país de origen de la bebida alcohólica que contiene.

Certificado de aprobación de la etiqueta

Toda bebida alcohólica que desee introducirse en el mercado americano deberá obtener de antemano el Certificate of Label Approval con anterioridad a la importación de la misma. Esta aprobación se realizará por el TTB cuya dirección es:

Advertising, Labeling and formulation Division
Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau
650 Massachusetts Avenue NW,
Washington, D.C. 20226
Telef.: +1 202 927 8140
FAX : +1 202 927 3306
E-mail: afd@ttb.treas.gov

Este registro no puede ser solicitado por el exportador español directamente (excepto si dispone de una filial en los Estados Unidos) sino que dicha obligación recae en manos del importador estadounidense.

Así, el TTB exige que los importadores de bebidas alcohólicas obtengan la aprobación de certificados de etiqueta (o de exención de ella) para las bebidas alcohólicas que se quieran introducir en el comercio norteamericano.

Las etiquetas adheridas a las botellas de bebidas espirituosas, vinos o bebidas de cebada importadas deberán incluir los certificados de aprobación de la etiqueta emitido al importador por el TTB: Los certificados de aprobación de la etiqueta o las fotocopias de los mismos deberán ser presentados a las Aduanas antes de que la mercancía pueda ser despachada para su venta en EEUU.

El certificado de etiqueta se solicita y se aprueba por el TTB, a través de un formulario que es el 5100.31 denominado *Application for and Certification/Exemption of label/bottle approval*, también llamado COLA.



Dicho formulario, modelo del cual se adjunta una copia en el ANEXO 3, se puede obtener en la página web del TTB en el apartado de formularios (*forms*).

Dicho certificado es solicitado por el importador y se presenta a las autoridades del *Alcohol Labelling and Formulation División* del TTB. Junto al formulario anterior, deberán adjuntarse la etiqueta de la botella elaborada conforme las normas de los EEUU y el documento por virtud del cual el exportador concede al importador su representación.

Una vez aprobado el certificado se pueden introducir ciertas modificaciones menores que están listadas en la segunda página del formulario de solicitud del certificado de etiqueta.

Los vinos importados en EEUU que no estén etiquetados conforme al certificado de etiqueta tendrán que ser reetiquetados previamente a su despacho aduanero de importación.

La solicitud de registro para la aprobación de la etiqueta es gratis, y suele tardar unas 2 semanas.

Contenido obligatorio de la etiqueta

El TTB ha publicado una guía práctica titulada *The Beverage Alcohol Manual (BAM): Basic Mandatory Labeling Information for Wine* que se puede consultar en:

http://www.atf.gov/pub/alctob_pub/bevalmanual/index.htm y

que recoge toda la información necesaria para la adecuada elaboración de una etiqueta de vinos.

Los contenidos obligatorios, salvo los relativos al contenido alcohólico y las advertencias de salud, deberán estar escritas en letras de un tamaño mínimo de 2mm para contenedores mayores de 187 ml y mínimo de 1mm para contenedores de 187 o menos ml. Son obligatorios los siguientes contenidos:

1.- Marca comercial (*Brand Name*) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

Dicho aspecto está regulado en 27 CFR 4.33 cuyo texto completo puede encontrarse en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqtr/27cfr4.33.htm

2.- Clase y tipo de vino (*Class and Type Designation*) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

La clase y tipo de vino se encuentran reguladas en 27 CFR 4.20 y 21.

La amplia categoría de vino se divide, bajo los estándares de identidad (que los hay para vinos (CFR 4.21) y para bebidas espirituosas (CFR 5.22)), en un número de clases generales pero claramente definidas como por ejemplo *Grape Wine, Aperitif Wine, Sparkling Wine, Carbonated Wine, Citrus Wine, Fruit Wine, Wine from (other agricultural products), Imitation Wine, Retsina Wine, o Wine Specialty*.

A su vez, las clases se subdividen en tipos de manera que el tipo Table Wine es una de las subdivisiones del Grape Wine o Vermouth es un tipo específico de Aperitif Wine. En la guía citada aparece un cuadro resumen con todos los numerosos tipos de vino y sus definiciones.

3.- Contenido alcohólico (*Alcohol Content*) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

Dicho aspecto se encuentra regulado en 7 CFR 4.36 que puede consultarse en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqtr/27cfr4.36.htm

Debe indicarse la graduación alcohólica expresada en porcentaje de alcohol en volumen de alguna de las siguientes maneras:

- *Alcohol ...% by volume* o alternativamente *Alc...% by vol* cuando se expresa una graduación fija (se admite un margen de tolerancia del 1% en aquellos vinos cuya graduación es superior a 14% o del 1,5% en aquellos otros cuyo volumen es inferior o igual a 14%.)

- *Alcohol...% to ...% by volume* o *Alc...% to ...by vol* cuando la graduación alcohólica se expresa en forma de intervalo (el intervalo no puede superar un 2% en volumen en los vinos de más de 14% de graduación alcohólica y de 3% en aquellos otros con graduaciones de 14% o menos)

4.- Porcentaje de vino extranjero (Percentage of foreign wine) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

Dicho aspecto se encuentra regulado en 27 CFR 4.32(4).

Dicho extremo es de especial aplicación a los vinos elaborados en EEUU. Exige que haya una declaración que indique el porcentaje y el origen del vino (ej. 30% GRAPE WINE FROM ITALY) para aquellos vinos que han sido obtenidos por mezcla de vinos americanos y extranjeros. Este tipo de contenidos deberá figurar en la parte frontal del envase.

5.- Nombre y señas (Name and Address) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

Regulado por 27 CFR 4.35b que se puede consultar en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqtr/27cfr4.35.htm

Habrà que expresar la razón social de la bodega, productor, embotellador o del expedidor precedido de la expresión *Produced by* o *Bottled by*

También deberá figurar el nombre y las señas del importador precedido por *Imported by* pero no es obligatorio ponerlas en la etiqueta frontal, siendo lo normal, ubicarlos en la contraetiqueta.

6.- Contenido neto (Net Contents) (debe aparecer en la etiqueta frontal = Brand Label)

Este apartado queda regulado en 27 CFR 4.37 que puede ser consultado en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqtr/27cfr4.37.htm

El vino deberá estar embotellado o embalado siguiendo como referencia el sistema métrico. Caben las siguientes alternativas de contenido de envases para vinos embotellados después de 1 de enero de 1979:

3 litros	375 ml
1,5 litros	187 ml
1 litro	100 ml
750 ml	50 ml
500 ml	

Para vinos envasados en contenedores de 4 a 18 litros el contenido neto deberá expresarse en litros.

En el caso de vinos envasados en contenedores de más de 187 ml, una vez rellenada la botella, el espacio residual vacío no puede sobrepasar el 6% de la capacidad total de la botella. Si las botellas son de capacidad inferior a 187 ml, el porcentaje máximo anterior será del 10%.

7.- Declaración de presencia de Colorante FD&C Yellow # 5 (FD&C Yellow # 5 disclosure) (sal trisódica del ácido 4,5-dihidro-5-oxo-1-(4-sulfenil)-4- (4-sulfenil-azo)-1H- pirazol carboxílico)

Cualquier vino que contenga este colorante (que requiere además de procedimientos de registro especiales ante la FDA) deberá hacerlo saber a través del etiquetado con la mención: *Contains FD&C Yellow #5*

8.- Declaración sobre la sacarina (Saccharin disclosure)

Cualquier vino que contenga sacarina deberá especificar:



“USE OF THIS PRODUCT MAY BE HAZARDOUS TO YOUR HEALTH. THIS PRODUCT CONTAINS SACCHARIN WHICH HAS BEEN DETERMINED TO CAUSE CANCER IN LABORATORY ANIMALS”

9.- Declaración sobre los sulfitos (**Delaration of Sulfites**)

Regulado en 27 CFR 4.32(e) que se puede consultar en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.32.htm

Cualquier vino que contenga 10 o más partes por millón (ppm) de dióxido de azufre habrá que indicarlo de la siguiente manera:

CONTAINS SULFITES ó *CONTAINS (A) SULFITING AGENT(S)*

10.- Advertencia sobre la salud (**Health Warning Statement**)

Regulado en 27 CFR 16 que se puede consultar en:

http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx_05/27cfr16_05.html

Esta advertencia debe aparecer en todo vino y bebida espirituosa embotellada después del 18 de marzo de 1989. El texto que debe figurar está estrictamente regulado en lo que respecta a tamaño de letra, letras mayúsculas y minúsculas, negrillas, etc. Esta advertencia puede aparecer en la etiqueta frontal, en la parte de delante de la botella separada de la anterior, detrás o en el costado.

“ GOVERNMENT WARNING:

(1) ACCORDING TO THE SURGEON GENERAL, WOMEN SHOULD NOT DRINK ALCOHOLIC BEVERAGES DURING PREGNANCY BECAUSE OF THE RISK OF BIRTH DEFECTS. (2) CONSUMPTION OF ALCOHOLIC BEVERAGES IMPAIRS YOUR ABILITY TO DRIVE A CAR OR OPERATE MACHINERY, AND MAY CAUSE HEALTH PROBLEMS.”

“**GOVERNMENT WARNING**” debe aparecer en mayúsculas y en negrilla. El resto del texto no tiene porque aparecer en negrilla y tiene que aparecer como párrafo continuo.

El tamaño de las letras debe ser:

- Mínimo de 3 mm para envases mayores de 3 litros (101 fl. Oz)
- Mínimo de 2 mm para envases mayores de 237 ml (8 fl. Oz) y hasta 3 litros (101 fl. Oz)
- Mínimo de 1 mm para envases de hasta 237 ml o menores.

El texto debe ser perfectamente legible en condiciones normales y aparecer contrastado respecto al color de fondo y debe aparecer de forma separada con respecto a otras indicaciones o advertencias.

El número de caracteres por pulgada (2,54 cm) no puede sobrepasar unos valores máximos:

<u>Tamaño mínimo de la letra</u>	<u>máximo de caracteres por <i>pulgada</i> (2,54 cm)</u>
1 mm	40
2 mm	25
3 mm	12

11.- País de origen

Regulado en 27CFR 4.45.

Expresado como *Product/Produce of Spain* .(bien en la contraetiqueta o bien en la etiqueta principal) o bien como “*Produced in Spain*” o “*Produce and Bottled or Packed In Spain*” ó “*Produced By*” ó “*Produced and Bottled or Packed By*”

Otros posibles contenidos no obligatorios de la etiqueta

Otro tipo de información no considerada obligatoria se refiere a temas como las denominaciones de origen (*Appellations of Origin*), regulado en 27 CFR 4.25a cuya normativa puede consultarse en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.25.htm

Respecto a los vinos importados, éstos podrán utilizar las denominaciones de origen que hayan sido autorizadas por las autoridades del país de origen siempre y cuando al menos un 85% del vino proceda de uvas cultivadas en la zona de denominación de origen que se utilice.

La denominación **Estate Bottled** (“embotellado en viñedo propio”, equivalente a las expresiones francesas de *Mis en bouteille au Domaine* o *Mis en bouteille à la propriété / au Chateau*; o alemanas de *Gutsabfüllung* ó *Erzeugerabfüllung*), expresión regulada en 27 CFR 4.26 y cuya norma se puede encontrar en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.26.htm

Asimismo, se regulan los aspectos relativos a las denominaciones varietales (**Varietal (grape type) designations**) que se regulan en 27 CFR 4.23, 4.28, 4.91 y se pueden consultar en:

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.23.htm

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.28.htm

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.91.htm

La indicación de la cosecha (**Vintage date**), regulada en 27 CFR 4.27

http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01apr20051500/edocket.access.gpo.gov/cfr_2005/aprqr/27cfr4.27.htm

En el ANEXO 4 se muestra un modelo de etiqueta de vino y la explicación de su contenido.

Declaración de “bajo en carbohidratos”

Ha empezado a ser costumbre, como consecuencia de la popularidad alcanzada por las dietas y las bebidas con bajo contenido calórico, indicar en las etiquetas y en las advertencias de los Vinos, Bebidas alcohólicas y Bebidas de malta sus contenidos calóricos y de carbohidratos. En lo que se refiere a los carbohidratos en el etiquetado del vino, el TTB no exige que se incluyan los datos relativos al contenido de calorías y carbohidratos. No obstante, para aquellos exportadores que deseen incluir dichos datos, la TTB autoriza la frase “bajo en carbohidratos” en el etiquetado de bebidas, siempre y cuando éstas no contengan más de un 7% de hidratos de carbono. Al respecto, se recomienda leer el contenido de un documento específico elaborado por el TTB que se adjunta como ANEXO 10.

Declaración de alergen

En 26 de julio del 2006 el TTB publicó una regulación sobre la declaración de alergen en las bebidas alcohólicas. Por el momento el cumplimiento es voluntario pero es muy probable que en poco tiempo el TTB apruebe una regulación de cumplimiento obligatorio. Se puede consultar la regulación a través del siguiente enlace electrónico:

<http://a257.g.akamaitech.net/7/257/2422/01jan20061800/edocket.access.gpo.gov/2006/E6-11872.htm>

Según esta regulación provisional cada importador podría declarar *voluntariamente* en lenguaje común y claro la presencia de leche, huevos, pescado, crustáceos, frutos secos, trigo, cacahuets, y haba de soja, además de los ingredientes que contienen proteínas derivadas de estos productos.



El texto en la etiqueta debe contener: “Contains: ” seguida del nombre de la fuente alimentaria de la cual deriva el alérgico. Los alérgicos son: leche, huevo, pescado (por ejemplo, lubina, platija, o bacalao), crustáceos (por ejemplo cangrejo, langosta o gambas), frutos secos (por ejemplo, almendras, pecanas, o nueces), trigo, cacahuets, y haba de soja. El término también incluye los ingredientes que contienen proteínas derivadas de estos productos con las siguientes excepciones:

- Las palabras “soybean”, “soy” y “soya” son sinónimos y se puede usar cualquiera de las tres palabras en la etiqueta.
- Se permite la palabra “peanut”.
- Se permite el uso las palabras en singular para los frutos secos, por ejemplo “almond” o “walnut”.

El uso de productos derivados de diferentes pescados es común en la elaboración de bebidas alcohólicas. Por ello, a diferencia de lo exigido para otros productos alimenticios en el caso de las bebidas alcohólicas, no es necesario escribir el tipo de pescado sino tan solo debería señalar “Contains: fish”.

Esta regulación entró en vigor el 26 de julio 2006.

Cajas y embalajes

Hay tres grandes tipos de embalaje del vino. A cada forma le corresponde también un tipo de etiquetado diferente. Estos tipos son:

1. Envasado “*bag in box*”: el vino se presenta al consumidor final en una bolsa (sea de plástico u otra sustancia) y envuelto por fuera con una caja de cartón. Normalmente la cantidad de vino envasado con ese método suele ser superior a 1,5 litros.

Quando el vino se presente al consumidor final envasado como “*bag in box*”, el etiquetado deberá contener las mismas indicaciones que las referidas más arriba para las etiquetas obligatorias (página , que incluye entre otras obligaciones—aprobación de la etiqueta, Government Warning, declaración de sulfitos, etc.)

2. Varias botellas de vidrio (normalmente de 0,75 litros) contenidas en una caja para su presentación al consumidor final. Por ejemplo, un grupo de 3 botellas, un rosado, un blanco y un tinto bajo el nombre “Vinos de Acullá” o “Bodegas Inversoras”.

En el caso de que *la caja exterior esté destinada a su venta como tal al consumidor final*, es necesario que cada una de las botellas dentro de la caja lleve su propia etiqueta, previamente aprobada—a iniciativa del importador—por el TTB, según las obligaciones derivadas de las regulaciones sobre el etiquetado.

La caja en sí debe tener toda la información requerida por las mismas normas de etiquetado que se aplican para las botellas, con dos excepciones:

- a. No hace falta poner la indicación del “Government Warning” en la caja.
- b. No es necesario que el etiquetado de la caja pase por el proceso de aprobación de etiquetado.

3. Cajas no destinadas al consumidor final, como las cajas que contienen 12 botellas de 0,75L/botella.



Las cajas deberán incluir las siguientes indicaciones: denominación del producto, número de botellas, su capacidad o el contenido total de la caja expresado en unidades métricas (ej. 12 botellas de 750 ml), país de origen.

4.- EL ANÁLISIS DE LA BEBIDA ALCOHOLICA PREVIO A LA IMPORTACIÓN

Esta exigencia no es de aplicación universal a todos los vinos. Tan es así que los vinos españoles no se encuentran sometidos a esta exigencia. No obstante para saber cuáles son los vinos afectados por esta obligación, es recomendable visitar la pagina web de la TTB en los siguientes enlaces electrónicos:

http://www.ttb.gov/publications/ind_circulars/ic2002_02.htm y

http://www.ttb.gov/publications/ind_circulars/ic2002preimwine6-27-02.pdf

La TTB debe realizar una evaluación de ciertas bebidas alcohólicas importadas antes de emitir un certificado de la aprobación de la etiqueta (COLA). Dado que la TTB no tiene acceso y control sobre las fabricas de producción extranjeras, algunos productos importados están sujetos o bien a un análisis de laboratorio o sustitutivamente a una carta de aprobación previa a la importación del producto.

La circular de la industria, titulada "evaluación Pre-COLA" del producto (# ATF 2002-2, de fecha de julio el 24 de 2002), establece aquellas bebidas alcohólicas importadas que requieren un análisis de laboratorio. Así, un importador de bebidas alcohólicas en los Estados Unidos que tenga un permiso de la importación emitido por la TTB, y desee importar bebidas alcohólicas que requieran un análisis del laboratorio previo a la importación, deberán entregar al laboratorio lo siguiente:

- Una muestra de 750 ml del producto.
- Una lista de los ingredientes del producto reflejados en una carta con membrete del fabricante, firmada y fechada (si está escrita en un idioma extranjero, además del original habrá que adjuntar una copia con la traducción inglesa). Hay que destacar que un informe del análisis químico del producto no substituye la "lista de ingredientes." La "lista de ingredientes" es una lista en la que se incluyen los materiales usados para fabricar el producto (ej., origen agrícola del alcohol, productos añadidos, colorantes, aromatizantes, etc.).
- Una descripción del método de fabricación del producto detallada en carta con membrete del fabricante, firmada, y fechada (si es en un idioma extranjero, junto al original se adjuntará una copia de la traducción inglesa).
- Una copia del permiso básico del importador (Basic Importer's Permit) de la TTB
- Se enviarán todas las muestras junto con la documentación referida a: National Laboratory Center, Beverage Alcohol Laboratory, 6000 Ammendale Road, Ammendale, MD 20705.



A continuación, el Laboratorio de Bebidas Alcohólicas enviará un acuse de recibo al importador. Se devolverán al importador las solicitudes incompletas o incorrectas con el fin de completar la información necesaria, lo que posiblemente podrá producir un cierto retraso en el análisis de la muestra. La obtención de resultados puede tardar hasta 21 días a contar desde la fecha de recepción de todos los documentos completos y correctos. Al finalizar los análisis, el laboratorio enviará un informe a la [*Advertising, Labeling and Formulation Division \(ALFD\)*](#) (División de Publicidad, Etiquetado y Formulación) para seguir con los trámites posteriores.

La Oficina del Alcohol, Tabaco y Armas de Fuego (ATF) dependiente del Ministerio de Justicia, tiene entre sus competencias la de investigar los casos criminales (e.g., licores destilados obtenidos ilegalmente, contrabando, etc.) relacionados con los productos alcohólicos. Sin embargo, bajo el memorando del acuerdo (MOA), la TTB proporciona actualmente toda la ayuda técnica a la ATF en la resolución de estos casos criminales. Los agentes de la ATF pueden llevar muestras de los productos en cuestión directamente al Laboratorio de Bebidas Alcohólicas. Todas las muestras deberán estar selladas con las etiquetas rojas de muestra, ATF F 7110.5 (10-90), y el impreso de evidencia de Transmisión, ATF F 7120.7C (9-93), deberá acompañar las muestras.

Ocasionalmente, los investigadores de la Oficina de Bebidas Alcohólicas de varios Estados también solicitan el análisis de las muestras de bebidas alcohólicas relacionadas con el relleno, la falsificación, etc. Los investigadores en los Estados deben primero entrar en contacto con a un investigador local de la TTB, y enviar sus peticiones a través de investigadores de la TTB. Para estos pedidos piden por lo menos 500 ml de cada muestra al Beverage Alcohol Laboratory, National Laboratory Center, 6000 Ammendale Road, Ammendale, MD 20705.

Reclamaciones de los consumidores

Ocasionalmente, los consumidores en los Estados Unidos presentan ante la TTB quejas acerca de bebidas alcohólicas. Estas quejas afectan generalmente a la calidad de los productos, tales como presencia de suciedades, sabores inusuales, baja graduación alcohólica, presencia de objetos extranjeros, etc. Cuando el Laboratorio de Bebidas Alcohólicas, recibe las muestras del producto en cuestión, hace una investigación científica y informa al Coordinador Nacional en la sede de la TTB sobre los resultados. En los casos donde las quejas implican falsificaciones u otras actividades sospechosas, las muestras se enviarán a la FDA para hacer pruebas y llevar a cabo la investigación criminal pertinente.

Cualquier consumidor puede acudir a la oficina más cercana de la TTB para formular una queja. Un investigador de TTB se entrevistará con el afectado, recogerá las muestras y controlará y enviará el material al Laboratorio de Bebidas Alcohólicas para hacer un análisis.

Programa de Muestreo de Bebidas Alcohólicas (ABSP)

En cumplimiento del Programa de Muestreo de Bebidas Alcohólicas (ABSP), la TTB supervisa la conformidad de bebidas alcohólicas y otros productos alcohólicos en el mercado con las regulaciones. Los investigadores de la TTB recogen anualmente varias muestras (selectivamente o al azar) de las tiendas de venta al por menor, situadas en los Estados Unidos, y las envían a los laboratorios de la TTB (tanto al Centro Nacional del Laboratorio en Maryland como al Laboratorio Supervisor de Conformidad en California) para la realización de un análisis. El análisis de la muestra tarda generalmente cerca de 30 días a partir de la fecha de la recepción de las referidas muestras en el laboratorio.



B) OTRA DOCUMENTACIÓN

Además de lo anterior, a los vinos, atendiendo a sus características, las autoridades aduaneras les pueden exigir ciertos documentos específicos del producto como los certificados de origen, certificados de edad, etc. que deberán ser expedidos por autoridades del país de origen del producto.

Asimismo, la importación de bebidas alcohólicas deberá cumplir con otros requisitos exigidos por otras agencias como la Food and Drug Administration (FDA) (en materia por ejemplo de aditivos y/o de regulaciones relativas a la Ley de Bioterrorismo).

B-1 EXIGENCIAS DE LA FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (FDA)

La FDA es la Agencia Federal, adscrita al Departamento de Salud, encargada de la regulación y de su cumplimiento de aquellas materias relacionadas con los alimentos y las medicinas. Dispone de una página web muy extensa e interesante que se recomienda visitar. A ella se puede acceder a través del siguiente enlace electrónico: www.fda.gov

Las bebidas alcohólicas están consideradas como alimentos y por lo tanto sometidas a todas las regulaciones generales que les afecten como por ejemplo las específicas de aditivos, embalajes y regulaciones de aplicación y desarrollo de la Ley de Bioterrorismo.

Por lo que respecta al contenedor, cabe destacar que la FDA, dado que está en contacto con el alimento, lo considera como aditivo alimentario indirecto regulado en el Título 21 del CFR. Cualquier producto nuevo destinado a envasar el vino deberá ser previamente aprobado por la FDA (*opinion of compliance*) para lo cual habrá que presentar a dicha agencia la fórmula química completa del mismo al **Office of Food Additive Safety**

Office of Food Additive Safety (HFS-200)
Center for Food Safety and Applied Nutrition
Food And Drug Administration
5100 Paint Branch Parkway
College Park, MD 20740-3835
+1 (202) 418-3100
premarkt@cfsan.fda.gov

Para ello es conveniente consultar la información recogida en el enlace siguiente:
<http://www.cfsan.fda.gov/~dms/opa-toc.html>

No obstante, la normativa que regula el uso de estos aditivos se corresponde con la disposición oficial de referencia 27.CFR.24.246 que recoge los materiales autorizados para la elaboración y tratamiento de vinos y bebidas, bajo la responsabilidad del TTB aún cuando los temas relacionados con los aditivos son competencia habitual de la FDA. En el ANEXO 5 y 5 *bis* se recoge dicha información.

Por otro lado, con el fin de evitar cualquier posible contaminación, hace ya varios años que la FDA no admite que la cápsula de las botellas de vino esté compuesta a base de plomo.

Requisitos derivados de la Ley de Bioterrorismo (FDA)

Por otro lado, **TODO PRODUCTO ALIMENTARIO QUE SE DESEE EXPORTAR A LOS EEUU DEBE CUMPLIR CON LA LEY DE BIOTERRORISMO**. Por ello, toda bebida alcohólica que se exporte



a EEUU deberá estar sometida a esta ley y observar escrupulosamente sus exigencias. A tal efecto, se incluye en el ANEXO 6 toda la información relativa a las regulaciones de desarrollo de la Ley de bioterrorismo y a los procedimientos que de ella se derivan.

B-2 EXIGENCIAS DEL DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA- ANIMAL PLANT HEALTH INSPECTION SERVICE (APHIS)

La utilización de ciertos productos de origen vegetal, dado el peligro que suponen de introducción de plagas, en el acondicionamiento de los envases y embalajes del vinos está prohibida. Este es el caso por ejemplo de la paja y otros materiales de origen vegetal de similar naturaleza que son controlados por el APHIS, organismo responsable de las inspecciones fitopatológicas. APHIS tiene una página web que conviene visitar en www.aphis.usda.gov

Por otro lado, en la página web de la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Embajada de España, se pueden consultar aquellos aspectos relevantes relacionados con los envases y embalajes de madera así como los pallets.

<http://www.mapausa.org/Guia/V/V7.htm>

Asimismo, y en relación con la propuesta de norma de APHIS destinada al control de la madera de embalaje y los pallets, en los ANEXOS 7 y 8 se adjuntan una nota elaborada al respecto y la norma final estadounidense.

B-3 MAXIMOS ANALÍTICOS TOLERABLES

La legislación existente respecto a sulfitos, acidez volátil, plomo, carbamato de etilo y metanol, establece lo siguiente:

Sulfitos:

Se recuerda aquí que cualquier bebida alcohólica que tenga 10 o más partes por millón (ppm) de dióxido de azufre deberá hacerlo constar en su etiqueta.

Acidez Volátil:

nivel máximo: Vino rojo: 0.17 g/ml; Vino blanco: 0.15 g/ml; Otros tipos de vino, productos de la uva: 0,12 g/100ml.

Se encuentra regulada en el Code of Federal Regulations (CFR), Chapter 27, Part 4, Subpart C, 4.21 (a) (IV):

"The maximum volatile acidity, calculated as acetic acid and exclusive of sulfur dioxide is 0.14 gram per 100 mL (20 [deg]C) for natural red wine and 0.12 gram per 100 mL (20 [deg]C) for other grape wine: Provided, That the maximum volatile acidity for wine produced from unameliorated juice of 28 or more degrees Brix is 0.17 gram per 100 milliliters for red wine and 0.15 gram per 100 milliliters for white wine. Grape wine deriving its characteristic color or lack of color from the presence or absence of the red coloring matter of the skins, juice, or pulp of grapes may be designated as "red wine," "pink (or rose) wine," "amber wine," or "white wine" as the case may be. Any grape wine containing no added grape brandy or alcohol may be further designated as "natural.""

Plomo:

La FDA ha establecido que el contenido de plomo en vino no debe superar las 300 partes por mil millones (300 ppm) ("parts per billion" in english).



Carbamato de etilo (uretano): a partir del año 1995, la industria enológica americana se puso voluntariamente de acuerdo respecto al contenido de este producto en vinos producidos dentro de los EEUU, quedando fijado en: 15 partes por mil millones en vino de mesa con un contenido alcohólico inferior a 14%, y menos de 60 partes por mil millones en vinos fortificados. La FDA recomienda que los productores de vinos importados cumplan con los requisitos.

Survey of Ethyl Carbamate levels ($\mu\text{g/L}$) in commercial wines.
(BATF 1986-1987).<http://www.fst.vt.edu/extension/enology/extonline/extethylcar.html>

Product	Range	Average
U.S. Wines		
Table	0 - 102	10
Port	7 - 254	93
Sherry	18 - 209	82
Imported Wines		
Table	0 - 80	12
Port/Madiera	17 - 108	55
Sherry	23 - 82	62

Se recuerda que estas cifras son niveles de consenso alcanzado en el seno de la industria americana, y no son de obligado cumplimiento legal. La FDA no ha establecido un límite oficial para el contenido de carbamato de etilo.

Metanol: La FDA establece que el contenido de metanol en los vinos es como máximo del 0,1% por volumen.

III .- PERMISOS Y AUTORIZACIONES A NIVEL ESTATAL

Los Estados tienen competencia y regulan numerosos aspectos relacionados con el comercio y consumo de las bebidas alcohólicas: aprobación de etiquetas, contratos de representación entre figuras comerciales (productor/importador y distribuidor), permisos de distribución, permisos de venta a nivel detallista, permisos de venta destinados a agentes o vendedores, aspectos publicitarios, puntos de venta, registros de marcas, actos de promoción (degustaciones), etc...

Así, conviene destacar que además de los permisos de carácter federal, hay que solicitar también, según los casos, otros permisos de carácter estatal. A continuación, se adjunta el enlace electrónico del directorio que agrupa las señas de todos las Administraciones Estatales responsables de los productos alcohólicos para el consumo.

http://www.ttb.gov/wine/control_board.shtml

Autorización de etiquetas a nivel estatal



Para poder proceder a la distribución de vinos o bebidas alcohólicas en los Estados es necesario contar con la autorización expresa por parte de las autoridades responsables de las bebidas alcohólicas en los mismos de las etiquetas de los productos. Dependiendo de los Estados, las formalidades al respecto pueden ser variables. Así en algunos casos basta simplemente con registrar la etiqueta y en otros es necesario cumplir procedimientos y reunir requisitos más complejos.

Así, en más de la mitad de los Estados del país y en el Distrito de Columbia, en donde la venta de alcohol no es libre, es necesario proceder a una aprobación previa por parte de la autoridad estatal encargada de la regulación y control del sector de las bebidas alcohólicas (bien sea el State Liquor Control Board ó la Alcoholic Beverage Control Authority). En estos casos, la obtención de la autorización, que está sujeta al pago de tasas específicas, puede a su vez requerir y estar condicionada a la realización de un análisis previo de la bebida para la que se solicita la autorización.

Por el contrario, en el caso de aquellos Estados en los que prevalece la venta libre de alcohol, los trámites a seguir exigen que los importadores presenten a las autoridades del Estado encargadas de las bebidas alcohólicas ciertas informaciones y documentos como las etiquetas aprobadas a nivel federal, la carta de compromiso entre el exportador y el importador, el permiso básico o licencia de actividad, los datos relativos a las bebidas alcohólicas que se pretenden distribuir/ vender y sus precios.

Otros permisos y licencias estatales

Además de las autorizaciones anteriores, los Estados expiden otros permisos o licencias, atendiendo al régimen de control y venta de las bebidas alcohólicas. Entre ellos se encuentran:

- **Autorización de exportación:** normalmente se expide con carácter anual y se aplica a los exportadores extranjeros. Este tipo de permiso cuya solicitud está sujeta a la constitución de una fianza por un montante variable en función de cada caso y al pago de unas tasas de registro, se exige en varios Estados y requiere además cumplir con ciertos requisitos entre los que están presentar la debida solicitud en un formulario específico y disponer de un agente local.
- **Licencias de distribución:** son expedidas por las autoridades estatales, variando sus requisitos y características en función del régimen general aplicable a las bebidas alcohólicas.
- **Licencias para minorista:** las licencias de minoristas (*permit for retailing*) también presentan aspectos diferenciales de unos estados a otros incluso dentro de ciertos Condados. Así nos encontramos con condados “secos” (dry counties) donde existe prohibición de venta a aquellos otros donde se regula el número de los establecimientos atendiendo a la población existente.

IV ASPECTOS ADUANEROS Y FISCALES

Las partidas arancelarias así como el arancel a aplicar en el caso de los vinos se pueden consultar en <http://www.usitc.gov/tata/index.htm> en el capítulo 22, partidas 2204 a 2205 ambas inclusive (y 2206 para vinos de frutas).

Con carácter general cabe señalar que para realizar el despacho aduanero, además de los documentos de exportación, habrá que adjuntar la factura comercial en inglés, los certificados de origen, de cosecha y de aprobación de la etiqueta así como satisfacer los derechos y las tasas aduaneras correspondientes.

Conviene señalar que las bebidas alcohólicas desde su entrada en el país hasta su venta al consumidor se ven gravadas con diferentes impuestos especiales como son: la tasa aduanera; las accisas federales; las accisas



estatales y las tasas sobre venta, siendo unas de carácter nacional (las dos primeras que son cobradas por las Aduanas) y otras de tipo local.

Las accisas federales pueden consultarse en el siguiente enlace electrónico:

http://www.ttb.gov/tax_audit/atftaxes.shtml

Para conocer las tasas estatales, se puede consultar en la página web de la Federation of Tax Administrators : www.taxadmin.org/fta/rate/tax_stru.html y buscar en *State Wine Excise Tax Rates*, donde, por Estados se recogen no solo las accisas sino también las tasas de venta y otras tasas que por tanto pueden también consultarse en esta página.

La importancia del factor fiscal en el comercio del vino es muy grande ya que la suma de los diferentes impuestos puede representar un valor superior a la mitad del precio de venta al público de la botella.

Envío de muestras

Las muestras remitidas a importadores con el fin de que éstos conozcan el producto podrán estar exentas del pago de derechos aduaneros, accisas federales y del cumplimiento de las exigencias normativas y del registro de etiquetas siempre que se cumplan ciertos requisitos entre los que están:

- Cada muestra no debe contener más de 150 mililitros de vino
- Las muestras no pueden enviarse para su venta ni para fines comerciales equivalentes.
- Se requiere de la intervención de un importador.
Así, conviene destacar que en el Arancel norteamericano (Harmonized Tariff Schedule of The United States) se recoge en la **partida arancelaria 9811.00.20** correspondiente a muestras de bebidas alcohólicas el siguiente texto en la parte correspondiente a descripción del producto: “Alcoholic beverage samples (each sample containing not more than 300 milliliters if a malt beverage, not more than 150 milliliters if a wine and not more than 100 milliliters if any other alcoholic beverage) to be used in the United States only for soliciting orders by persons importing alcoholic beverages in commercial quantities”.
- Se debe contactar con el TTB por escrito (vía e-mail o fax) informando sobre la operación que se piensa realizar (especificando la cantidad, la intención que se persigue, quién es el importador,...) con el fin de obtener una confirmación/autorización escrita de su posición (dicha actuación puede ser realizada por el importador). Este paso es importante ya que permitirá presentar ante las autoridades Aduaneras el documento del TTB que si bien no vincula a aquéllas si las condiciona favorablemente.
- No requiere de la aprobación previa de etiquetas pero tanto los embalajes (en todas las caras del mismo) como en las botellas deberán figurar menciones en las respectivas etiquetas como las siguientes “samples not for sale” y figurar el aviso relativo a la protección de la salud (Government Warning)
- Desde el punto de vista del TTB no existe una regulación específica sobre tamaños ni límites de cantidad. No obstante, desde el punto de vista de las Aduanas y a criterio del funcionario el envío puede ser considerado como muestras o no. Ello es debido a que según las Aduanas, todo producto que va a consumirse en el país está sujeto a los aranceles correspondientes. Por lo tanto, a la vista de la confirmación del TTB, y a discreción del funcionario de Aduanas responsable del despacho aduanero, se adopta la decisión de tratar el envío como “muestras” sin más requisitos que los señalados más arriba. En caso contrario deberá cumplir con todos los requisitos exigidos a un envío comercial. No obstante, se adjunta el ANEXO 11, “Aspectos Aduaneros Generales Relativos a la Introducción de Muestras Comerciales en los EEUU”. (Obsérvese que se trata de



aspectos estrictamente aduaneros que se refieren a aspectos fiscales, como los aranceles, las accisas, etc.)

- Las muestras deben cumplir asimismo con las normas derivadas de la Ley de Bioterrorismo.

Consumo personal o regalos

Cuando una persona importa bebidas alcohólicas en EEUU (no reiteradamente) para uso personal, los requisitos de necesidad de importador con licencia y de disponer del certificado de aprobación de etiqueta no son necesarios. Sin embargo, si la importación se hace repetidas veces es posible que se le exijan los requisitos anteriores. Al respecto tanto el TTB como las Aduanas tienen competencia en materia de importaciones para uso personal. En la práctica sucede que las Aduanas y el director de distrito en el punto de entrada deciden cómo ha de ser considerada cada importación particular: para uso personal o no. Raras veces y excepcionalmente interviene en esta decisión el TTB.

Si las Aduanas (y/o el TTB) deciden que las bebidas importadas son para uso personal (lo que no solo viene determinado por el volumen de la partida sino por las diferentes circunstancias que rodean al caso en concreto), entonces el titular estará exento de disponer de permiso básico de importación y de obtener la aprobación de la etiqueta. No obstante, deberá pagar todas las tasas federales, estatales y locales. Además se le podrán aplicar otras exigencias de carácter Aduanero, Estatal o local. (Hay que hacer notar que varios Estados prohíben el envío de bebidas alcohólicas a/por personas físicas por lo que se recomienda que cualquier persona que tenga interés en conseguir bebidas alcohólicas para su propio uso consulte previamente con su correspondiente *State Liquor Control Board/Agency*).

Por otro lado, cuando las bebidas están destinadas a ser regaladas (...), se requiere que en la etiqueta aparezca el aviso obligatorio de salud exigido a cualquier producto alcohólico destinado al consumo.

Finalmente, para consumo personal o para regalo (régimen de viajeros), las autoridades aduaneras permiten la entrada de bebidas alcohólicas en régimen de exención si:

- no se introduce en los EEUU más que 1 litro (33,8 fl.oz.) de bebida alcohólica
- se es mayor de 21 años
- la bebida se destina exclusivamente a consumo propio o es para regalo, y
- no se violan con ello las leyes del Estado al que se llega.

V CARACTERÍSTICAS DE LAS PRINCIPALES FIGURAS DE LA COMERCIALIZACION DE VINOS: IMPORTADOR, MAYORISTA DISTRIBUIDOR Y DEL MINORISTA

Para terminar, dada la importancia de estas figuras y del conocimiento de sus funciones, a continuación y como complemento de lo anterior, se reproduce, por su valor informativo, parte del documento “El mercado del vino en EE.UU” elaborado por L. Saez Vegas de la Oficina Económico-Comercial de N.Y.

“...

1) Funciones del Importador.

El importador debe tener un buen conocimiento del funcionamiento del mercado, de los procedimientos burocráticos y de las normativas federales y estatales aplicables, así como de otros puntos que serán de gran interés para el exportador.

Sus funciones se resumen en:

- Prestar su licencia de importación para introducir el producto en los EE.UU.
- Vender el producto según lo acordado con el exportador.
- Solicitar al TTB la aprobación y registro del producto que se importa (si es la primera vez que se hace) y de la aprobación de la etiqueta (Certificate of Label Approval), y responsabilizarse acerca del cumplimiento de la legislación referente a envasado, marcaje, etiquetado, marcas comerciales, registro del producto, trámites aduaneros....
- Iniciar y mantener el circuito de comercialización de los productos en su área de competencia: buscar, contactar y vender a mayoristas que a su vez disponen de su red de distribución a minoristas.
- Asumir el pago de la mercancía al exportador y del riesgo de comercialización.
- Realizar las actividades de promoción del producto según haya acordado con el exportador.

La mayoría de los importadores tienen una red de distribuidores ya funcionando en varias regiones y pueden tener cobertura regional o nacional, aunque no son muchos los que cubren todo el país.

Aunque el importador es el que generalmente elige o nombra a quienes van a ser sus distribuidores, es muy importante estudiar a qué regiones se pretende acceder y por lo tanto a cuáles va a dedicar sus esfuerzos de marketing, ya que, especialmente cuando se trata de vinos nuevos, el productor y el importador pueden trabajar en conjunto en establecer una red de distribuidores en las regiones objetivo.

La otra opción es encontrar un importador más pequeño, directamente en la región objetivo. Este importador podría cubrir sólo una o potencialmente varios estados, en los cuales deberá trabajar con diferentes distribuidores. Si las ventas crecen, es posible nombrar otros importadores pequeños en otras regiones.

Existen algunas organizaciones que arriendan sus licencias de importación, se encargan de la liberación aduanera, de la logística de transporte interno y de todo el sistema de licencias en cada estado en donde operan. Ellos hacen los trámites de importación, almacenan stock y envían los vinos directamente a los distribuidores, de acuerdo con las instrucciones del exportador. En este caso, es responsabilidad del exportador formar su propia red de distribuidores en EEUU, y negociar con ellos los contratos de venta. El "arrendador de licencia" en estos casos, trabaja por un honorario fijo o comisión.

En general, la alternativa más utilizada en estos momentos por exportadores es la de contar con importadores regionales o nacionales. La ventaja de esto es que efectivamente se cuenta con un socio local, el que contribuye con el conocimiento del mercado, los contactos en la industria y una red de distribución ya existente.

Selección del Importador:

La selección de un importador con licencia federal es una de las decisiones más importantes que debe tomar el productor español que desee entrar en el mercado estadounidense. Antes de firmar cualquier contrato con un importador, es importante visitar personalmente a los potenciales socios, chequear sus referencias, credit rating, resultados con otras viñas, etc.

Hay que estar preparados para negociar qué importancia tendrá el vino español en el portafolio del importador, como serán compartidos los gastos en marketing, proyecciones de ventas, informes periódicos de resultados, incentivos contra resultados y también es importante una buena relación personal entre importador y exportador.

Algunos de los factores a considerar en la selección del importador son los siguientes:

- Importador regional o nacional. Los importadores que actúan a nivel regional (un sólo Estado o mercado) tienen generalmente una relación más estrecha con los mayoristas y pueden dedicar más atención a una nueva marca.
- Los importadores nacionales generalmente tienen una línea de productos y marcas bastante extensa e intentan conseguir economías de escala distribuyendo grandes volúmenes a nivel nacional. Son más efectivos en la comercialización de las marcas conocidas y consolidadas ya que las marcas nuevas requieren de una mayor atención y promoción en los diferentes niveles del canal de distribución.
- Tipo de mayoristas con los que el importador normalmente trabaja, si son mayoristas que operan a nivel regional o que tienen licencias para vender al mayor en diferentes Estados.
- Tamaño y sofisticación de la fuerza de ventas.
- Línea de productos importados y distribuidos.
- ¿Qué papel desempeñaría el nuevo producto en la línea del importador?
- ¿Estaría éste dispuesto a dedicar tiempo, esfuerzo y atención a la nueva marca?
- Tipo de relación establecida con otros productores/exportadores.

Hay que tener en cuenta que el mercado estadounidense puede ser muy lucrativo, pero extremadamente competitivo. En este sentido es importante estar seguro de poder contar con el respaldo financiero suficiente como para financiar constantes viajes al mercado, envío de muestras, cambiar etiqueta de acuerdo a los requerimientos de los EE.UU., marketing, participar en ferias, eventos exhibiciones, concursos, catas, publicidad en medios, y también lanzamientos a través de minoristas, restaurantes y/o hoteles.

2) Funciones del Mayorista /Distribuidor

Se necesita un distribuidor en cada uno de los 50 estados o en aquellos en donde se intenta distribuir los vinos. Es necesario, o generalmente se espera, tener diferentes distribuidores en diferentes partes de un estado. Hay que recordar, que un buen importador ya debería tener su propia red de distribuidores, no es tarea del exportador de vinos seleccionar a los distribuidores. Sin embargo, con los distribuidores se recomienda negociar exclusividad territorial a cambio de que inviertan en marketing y merchandising para las marcas que representan en ese territorio o para desarrollar el mercado para marcas nuevas.

En EE.UU. hay unos 300 distribuidores mayoristas autorizados, de los cuales los cinco más grandes (Paramount Imports, Peerless Importers, Inc., Southern Wine and Spirits, Premier Wines & Spirits, National Dist.Co) controlan un 38% del mercado y los 10 principales controlan el 51% de la industria.

El número se ha visto reducido dramáticamente debido a la consolidación que ha tenido la industria y es difícil pensar que estos mayoristas puedan manejar el creciente número de proveedores. En Estados Unidos hay más de 750 bodegas y solamente en California hay más de 4.500 etiquetas distintas.

Las funciones del Distribuidor/Mayorista se resumen en:

- Comprar al importador nacional o estatal.
- Distribuir el producto a través de su red de distribución (minoristas y/o otros mayoristas).
- En algunos Estados, el mayorista también puede actuar como importador si dispone de la correspondiente licencia. Esto resulta ventajoso para el exportador ya que se elimina un escalón en la distribución (el importador) con el consiguiente ahorro para el exportador y el mayorista.

3) Funciones del Minorista:

- Vender directamente al consumidor.

- En algunos Estados los minoristas pueden importar bebidas alcohólicas usando la licencia de un importador con el que llegan a algún tipo de acuerdo. Esta posibilidad resulta comercialmente muy ventajosa.

4) Establecimiento de una filial:

La constitución de una filial o sucursal con licencia de importación en los Estados Unidos es sin duda alguna la forma de comercialización que requiere una mayor inversión y un mayor esfuerzo empresarial. Establecer una filial tiene sin embargo algunas ventajas:

- Se dispone de un elevado control de la comercialización debido a la proximidad a la red de distribución y al cliente final.
- Se puede llegar a conocer mucho mejor las características del mercado, de sus oportunidades y de sus amenazas ya que existe una experiencia propia y directa en él.
- Se puede ofrecer un mejor y más completo servicio al distribuidor y al cliente final.
- Se puede llevar a cabo con más efectividad todas las acciones de promoción y así poder aumentar la presencia de los productos en el mercado.

5) Los Estados Controlados:

Existen 18 Estados en los cuales la importación, distribución y venta al detalle son monopolio estatal.

Cada uno de estos Estados tiene sus particularidades, pueden controlar desde las compras totales de bebidas al por mayor y luego venderlas al detalle en las tiendas propiedad del Estado, hasta expedir licencias para la venta al detalle de ciertas bebidas alcohólicas en ciertos establecimientos que se convierten así en tiendas estatales (State stores).

El Estado cumple el papel de importador y mayorista en situación de monopolio lo que implica que la totalidad del canal de distribución está fuertemente controlado. Las agencias de importación/distribución propiedad del Estado gozarán de una posición muy privilegiada a la hora de negociar con los exportadores/representantes.

Tienen absoluto poder para forzar la negociación en su propio interés a costa de los del representante. También tiene plena autoridad para marcar los precios de venta al detalle. Así, la entrada a estos Estados además de extremadamente compleja, puede incluso llegar a ser muy poco rentable.

Existe monopolio estatal en los siguientes Estados: Alabama, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, North Carolina, Ohio, Oregon, Pennsylvania, Utah, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia y Wyoming....”



VI REGULACIÓN LEGAL EN LOS ESTADOS

Los aspectos relevantes de la situación de cada Estado respecto a la comercialización de las bebidas alcohólicas se presentan en el ANEXO 9 en forma de cuadro elaborado a partir de la información facilitada por la Wine and Spiritis Wholesalers of America, INC (2004).

Conviene, por su importancia hacer aquí una especial referencia a la relación entre Suministrador (exportador español) y el importador y/o distribuidor/mayorista en EEUU. La relación entre ambas figuras a veces resulta complicada ya que los exportadores suelen querer romper su relación con un distribuidor para encargarle las ventas de su producto a otro distribuidor y se encuentran que en ciertos Estados no solo hay muchas dificultades legales que lo impiden sino que además a veces es necesario proceder o bien a una indemnización o a cualquier otro tipo de acuerdo entre las partes que venga a compensar los supuestos daños que se producen al distribuidor como consecuencia de la ruptura de la relación. Ello que resulta inconcebible en el modelo jurídico ordinario español es una práctica legalmente establecida en una parte no despreciable de los Estados Unidos. Para conocer más en detalle esta importantísima cuestión, se recomienda leer detenidamente el contenido del ANEXO 12 en el que se traduce un interesante artículo sobre esta cuestión que se puede consultar también en inglés en:

<http://www.winebusiness.com/ReferenceLibrary/webarticle.cfm?dataId=20737>

En el referido documento se puede entender cómo opera el sistema legal y qué alternativas se le ofrecen a los suministradores.

En el ANEXO 9 se puede también consultar la lista de Estados franquiciados.

Todo ello no hace sino reforzar la idea de que es absolutamente imprescindible intentar alcanzar acuerdos escritos con el importador/suministrador en donde queden reflejadas las exigencias y compromisos de ambas partes respecto a su relación comercial.

Por otro lado, respecto al caso concreto de los envíos directos entre Estados es recomendable conocer la situación singular en cada uno de ellos para lo que se adjunta el siguiente enlace del Wine Institute donde se podrá encontrar abundante información al respecto: <http://www.wineinstitute.org/shipwine/index.htm> y especialmente el <http://wi.shipcompliant.com/Home.aspx?SaleTypeID=1>

Existen Estados en los que es necesario presentar una carta de exclusividad (letter of authority). Dichos Estados son:

Alaska	Florida	Massachusetts	North Dakota
Arizona	Georgia	Minnesota	Oklahoma
Arkansas	Hawaii	Missouri	Rhode Island
California	Illinois	Nebraska	South Carolina
Colorado	Indiana	Nevada	South Dakota
Connecticut	Kansas	New Jersey	Tennessee
District of Columbia	Louisiana	New Mexico	Texas
Delaware	Maryland	New York	Wisconsin

ÖDÖN PÁLLA
KATHERINE BEDARD

Washington, DC
Abril 2007

Cuadro Elaborado a partir de los datos de la Wine & Spirits Wholesalers of America, INC

Estados	Estado controlado	Estado abierto	Leyes de franquicia	Exclusividad territorial	Reciprocidad estatal	Normas de remisión directa suministrador – consumidor final	Normas sobre fuente primaria	Normas de permanencia	Contenido alcohólico en sangre	Comunicación de precios de los suministradores	Comunicación de precios de los mayoristas
ALABAMA	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO ¹	NO	NO	0,08	NO	NO
ALASKA	NO	SI	NO	POR MANDATO	NO	AG o prestación regulatoria ²	SI	NO	0,08	NO	NO
ARIZONA	NO	SI	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	SI	SI	0,10	SI	NO
ARKANSAS	NO	SI	SI	OTRO	NO	PROHIBIDO	SI	SI	0,08	NO	NO
CALIFORNIA	NO	SI	NO	OTRO	SI	PROHIBIDO ³	SI	SI	0,08	NO	NO
COLORADO	NO	SI	NO	OTRO	SI	RECÍPROCIDAD	SI	SI	0,10	NO	NO
CONNECTICUT	NO	SI	SI	OTRO	NO	AG o prestación regulatoria ⁴	NO	SI	0,08	SI	SI
DISTRITO DE COLUMBIA	NO	SI	NO	OTRO	NO	AG o prestación regulatoria ⁵	SI	SI	0,08	NO	NO
DELAWARE	NO	SI	SI	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	SI	0,10	SI	SI
FLORIDA	NO	SI	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO ⁶	SI	NO	0,08	SI	NO
GEORGIA	NO	SI	SI	POR MANDATO	NO	SI ⁷	SI	SI	0,10	SI	SI
HAWAII	NO	SI	NO	POR MANDATO	SI	RECIPROCIDAD	SI	SI	0,08	SI	NO
IDAHO	SI	NO	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	NO	NO	0,08	NO	NO
ILLINOIS	NO	SI	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	SI	SI	0,08	NO	NO

¹ Excepto con un permiso escrito de ABCB

² (Cantidad razonable)

³ Excepto con un permiso escrito de ABC

⁴ (Consumidores permitidos)

⁵ (un cuarto/persona/mes)

⁶ Delito estatal

⁷ Excepto delito estatal



Estados	Estado controlado	Estado abierto	Leyes de franquicia	Exclusividad territorial	Reciprocidad estatal	Normas de remisión directa suministrador – consumidor final	Normas sobre fuente primaria	Normas de permanencia	Contenido alcohólico en sangre	Comunicación de precios de los suministradores	Comunicación de precios de los mayoristas
INDIANA	NO	SI	NO	OTRO	NO	NO	SI	SI	0,08	NO	NO
IOWA	SI	NO	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	NO	NO	0,10	NO	NO
KANSAS	NO	SI	SI	POR MANDATO	NO	PROHIBIDO	SI	SI	0,08	SI	SI
LOUISIANA	NO	SI	NO	OTRO	NO	SI	SI	SI	0,10	NO	NO
MAINE	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	NO	NO
MARYLAND	NO	SI	NO	POR MANDATO	NO	PROHIBIDO ⁸	SI	SI	0,10	SI	SI
MASSACHUSETTS	NO	SI	SI	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	SI	0,08	SI	NO
MICHIGAN	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,10	NO	NO
MINNESOTA	NO	SI	NO	PROHIBIDO	SI	RECIPROCIDAD	NO	SI	0,10	SI	NO
MISSISSIPPI	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	NO	NO
MISSOURI	NO	SI	SI	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	SI	SI	0,10	NO	SI
MONTANA	SI	NO	NO	OTRO	NO	SI	NO	NO	0,10	NO	NO
NEBRASKA	NO	SI	NO	OTRO	NO	SI	SI	SI	0,08	NO	NO
NEVADA	NO	SI	NO	OTRO	NO	SI	SI	SI	0,08	NO	NO
NEW HAMPSHIRE	SI	NO	NO	OTRO	NO	SI	NO	NO	0,08	NO	NO
NEW JERSEY	NO	SI	SI	PROHIBIDO	NO	PROHIBIDO	SI	SI	0,10	NO	SI
NUEVO MÉXICO	NO	SI	SI	POR MANDATO	SI	RECIPROCIDAD	SI	SI	0,08	SI	NO
NUEVA YORK	NO	SI	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	SI	NO	0,10	SI	SI
NORTE CAROLINA	SI	NO	SI	OTRO	NO	PROHIBIDO ⁹	NO	SI	0,08	NO	NO
NORTE DAKOTA	NO	SI	NO	OTRO	NO	SI	SI	SI	0,10	NO	NO
OHIO	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,10	NO	NO
OKLAHOMA	NO	SI	NO	PROHIBIDO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	SI	SI
OREGON	SI	NO	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	NO	NO	0,08	NO	NO

⁸ Delito estatal

⁹ Delito en el caso de no ser poseedor de una licencia básica



Estados	Estado controlado	Estado abierto	Leyes de franquicia	Exclusividad territorial	Reciprocidad estatal	Normas de remisión directa suministrador – consumidor final	Normas sobre fuente primaria	Normas de permanencia	Contenido alcohólico en sangre	Comunicación de precios de los suministradores	Comunicación de precios de los mayoristas
PENNSYLVANIA	SI	NO	NO	OTRO	NO	ORDEN DIRECTA	NO	NO	0,10	NO	NO
RHODE ISLAND	NO	SI	NO	OTRO	NO	RECIPROCIDAD	SI	SI	0,08	SI	NO
SUR CAROLINA	NO	SI	NO	OTRO	NO		SI	SI	0,10	NO	NO
SUR DAKOTA	NO	SI	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	SI	SI	0,08	NO	SI
TENNESSEE	NO	SI	SI	POR MANDATO	NO	PROHIBIDO ¹⁰	SI	SI	0,10	NO	NO
TEXAS	NO	SI	NO	OTRO	NO	SI	SI	SI	0,08	NO	NO
UTAH	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	NO	NO
VERMONT	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	NO	NO
VIRGINIA	SI	NO	NO	OTRO	NO	PROHIBIDO	NO	NO	0,08	NO	NO
WASHINGTON	SI	NO	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	NO	NO	0,08	NO	NO
WEST VIRGINIA	SI	NO	NO	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	NO	NO	0,10	NO	NO
WISCONSIN	NO	SI	SI	OTRO	SI	RECIPROCIDAD	SI	NO	0,10	NO	NO
WYOMING	SI	NO	NO	OTRO	NO	SI	NO	NO	0,08	NO	NO

¹⁰ Delito estatal



Definición de términos:

Estado Controlado:

Estado en el que el gobierno está activamente involucrado en la distribución de bebidas alcohólicas. Existen 18 estados controlados y un condado controlado (Montgomery County, Maryland). Aunque la fórmula varía de estado a estado, generalmente, el estado actúa como mayorista de licores, y en algunos casos también actúa como mayorista de vinos. En doce estados, el gobierno opera o controla los establecimientos minoristas.

Estado con licencia:

Se trata de un estado en el que el gobierno no está activamente involucrado en la distribución de bebidas alcohólicas, pero expide licencias a empresas privadas o ciudadanos que deseen tomar parte en el proceso de distribución, o bien como fabricante, importador o minorista. Existen 32 Estados con licencia .

Leyes de franquicia:

Estas leyes regulan las condiciones bajo las cuales un suministrador puede poner fin a su relación con el mayorista. Estas normas vienen a reconocer el poder económico superior y la posición negociadora dominante que poseen los suministradores frente a los mayoristas en aquellos estados . Las normas fueron diseñadas para asegurar que ciertas inversiones realizadas por los mayoristas, como consecuencia de su relación con los suministradores no se pierdan en el caso de que se produjera la finalización de la relación con los suministradores.

Exclusividad territorial:

La exclusividad territorial se puede crear por ley o por contrato. En donde existe esta exclusividad territorial, los mayoristas tienen derecho exclusivo para comercializar con los minoristas en una zona geográfica delimitada los productos de los suministradores. Existen dos tipos de exclusividad territorial: espacio limitado ("air tight") y áreas de primera responsabilidad ("areas of primary responsibility APR"). Los mayoristas con territorios "air tight" tienen prohibido vender a los minoristas fuera del territorio especificado. Aquellos con territorios APR pueden vender fuera del territorio pero solo después de haber satisfecho todas sus obligaciones dentro de su territorio. (deben vender todas las marcas comerciales; vender al 100% de los detallistas; distribuir todos los materiales comerciales ; alcanzar o exceder el volumen de objetivos fijados, etc. Obstáculo difícil de superar)

Reciprocidad estatal:

La reciprocidad estatal significa la aprobación de una ley permitiendo el transporte de vino a los consumidores en otro estado que haya aprobado una ley similar aprobado. Existen 14 Estados con reciprocidad estatal.

Normas de remisión directa suministrador-consumidor final:

Las normas de remisión directa permiten el envío directo de vino a los consumidores, sin recurrir ni a los mayoristas ni a los minoristas. Los Estados con reciprocidad estatal tienen limitado este envío puesto que solo permiten a aquellos Estados con normas de reciprocidad aprobadas enviar las bebidas a su territorio. Otros Estados con "envío directo" han creado unos sistemas reguladores donde los consumidores dentro de dicho estado pueden encargar vino y que les sea



enviado bajo ciertas condiciones (obteniendo un permiso, pago de tasas, cantidades limitadas, aceptación de jurisdicción etc.).

Normas sobre fuente primaria:

Requiere que los mayoristas compren bebidas alcohólicas únicamente a las compañías con una licencia expedida por el Estado para vender estos productos. Estas compañías son denominadas fuente primaria.

Las normas sobre fuente primaria se crean con el fin de evitar un "mercado gris o mercado paralelo" en bebidas alcohólicas que se podría llevar a cabo con la venta de bebidas alcohólicas de los mayoristas que compran a la fuente primaria en un Estado, pero venden estos productos a los mayoristas y minoristas en otro Estado donde la fuente primaria no desea vender.

Las compañías que venden fuera del canal regular son denominadas "free-riders".

Normas de permanencia:

Requiere que las mercancías sean entregadas en los almacenes de los mayoristas previamente a la entrega de las mismas a los minoristas, es decir, que el alcohol permanezca en estos almacenes. Esto evita que los minoristas negocien precios especiales directamente con el suministrador y reciben un cargamento directamente de ellos, empleando únicamente de los mayoristas los servicios de facturación requerido por el Estado.

Contenido alcohólico en sangre:

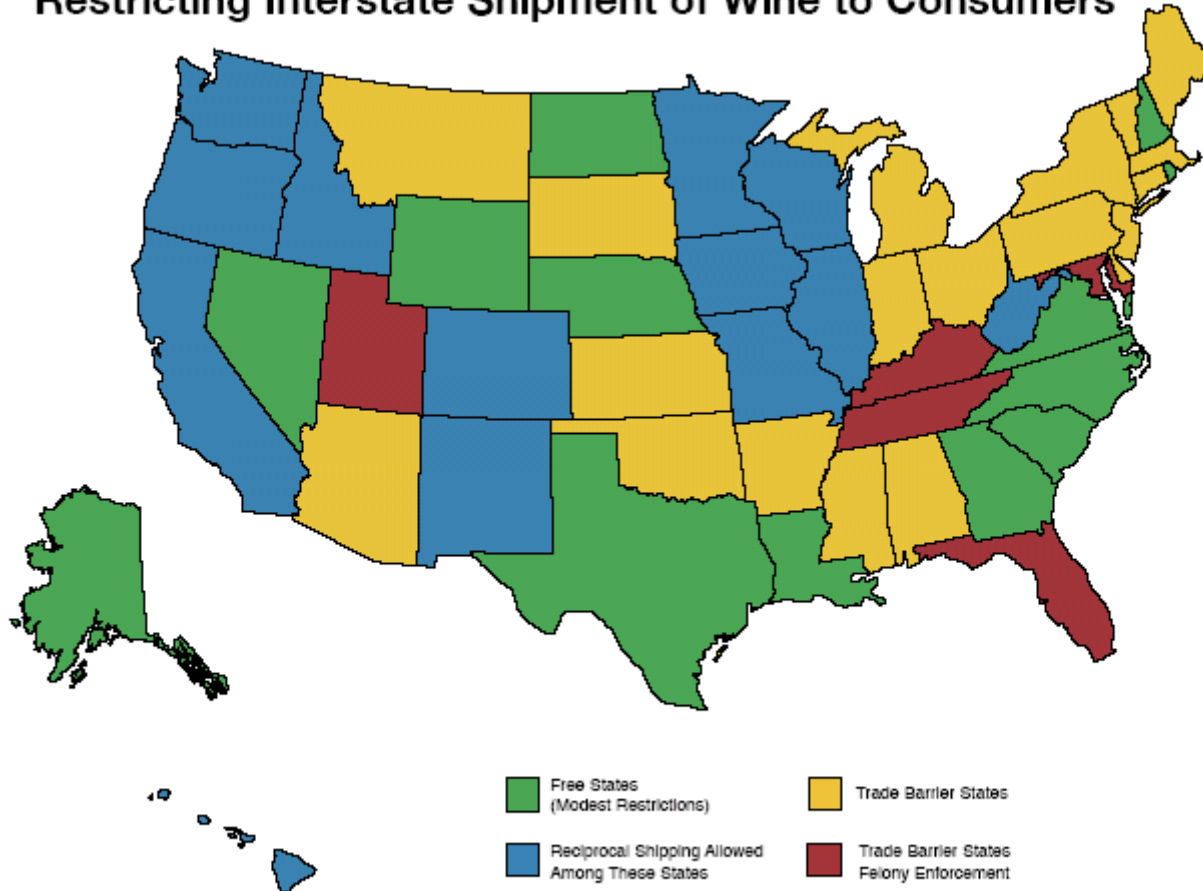
Normativa que fija el contenido de alcohol en sangre a partir del cual un ciudadano puede ser culpable de conducir bajo los efectos del alcohol.



EMBAJADA
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y
COMERCIAL DE ESPAÑA
WASHINGTON

Restricting Interstate Shipment of Wine to Consumers



Source: Institute for Justice 2004:
www.ij.org

e-mail: washington@mcx.es

2375 PENNSYLVANIA AVE. NW,
WASHINGTON D. C.
20037 - 1736
TEL.: (00/1-202) 728.23.68
FAX: (00/1-202) 466.73.85

Estados de Franquicia: Negociando con Distribuidores Ineficaces

Wine Business Monthly

Por Barry Strike y John Hinman, noviembre 2002

Versión original en:

<http://www.winebusiness.com/ReferenceLibrary/webarticle.cfm?dataId=20737>

Traducción: Katherine Bedard, Oficina Económica y Comercial de España en Washington, DC

¡Su Bodega elabora un buen vino! Los consumidores se vuelven locos con sus productos, y sus ventas se disparan en casi todo el país. Sin embargo, en un Estado sus vinos no se logran vender. En ese Estado, las ventas han sido estables—o incluso han disminuido—y uno empieza a preocuparse. Cuando inicia una investigación, descubre que su Distribuidor no ha promocionado suficientemente su marca y no le interesa seguir promocionándola.

Entonces, ¿Qué es lo que debe hacer? Terminar la relación con el Distribuidor y ofrecer su marca a alguien preparado para aumentar sus ventas, ¿verdad? La respuesta es; quizá. En muchos Estados es una trayectoria perfectamente lógica, pero en otros Estados el Distribuidor es capaz de gritar, “¡No tan rápido! ¡Este es un Estado franquiciado!”.

¿Qué son los Actos de Franquicia?

El termino “franquicia” o “franquiciado” se utiliza comúnmente en la industria del vino para describir la relación en ciertos Estados que tienen los Distribuidores con respecto al producto de sus suministradores. En estos Estados los Distribuidores se las han arreglado para obtener para si mismos una amplia variedad de derechos protegidos respecto a los productos de su Proveedor. Así este termino no guarda relación con la definición tradicional de los derechos de “franquicia” tal y como estos se usan en la practica comercial tradicional por virtud de la cual una empresa franquiciadora otorga derechos de venta a una empresa franquiciada (por ejemplo tener el derecho de vender comida rápida o ofrecer servicios al consumidor). *De esta manera se entiende por un Estado franquiciado aquel en el cual un Distribuidor esta habilitado por las Leyes Estatales, (a veces denominadas “Franchise act”, y a veces denominadas de otra forma) para protegerse a sí mismo contra las consecuencias de sus propias acciones.*

Los acuerdos de distribución entre Proveedores y Mayoristas se basan en relaciones contractuales. Esto es así tanto si el acuerdo es por escrito como verbal. Si el contrato es verbal, lo que frecuente, el Proveedor y Distribuidor deberían cumplir con lo previamente acordado y actuando de forma comercialmente correcta (lo que normalmente se entiende por sentido común en cada caso). Si las partes interesadas disponen de un contrato escrito debería incluir lo siguiente: el tiempo de vigencia del contrato, las reglas bajo las cuales el Proveedor puede terminar la relación contractual con el Distribuidor, el periodo de preaviso previo a la terminación de la relación, la obligación en su caso del Distribuidor de comprar la parte del inventario que no se han vendido, etc. En algunos Estados, este proceso significa el fin de la relación entre las partes. Esta relación esta gobernada completamente por los acuerdos a los que se llegaron con el contrato (o por el Uniform Commercial Code/Código de Comercio). Sin

embargo, en los Estados que han aprobado Leyes de Franquicia (Estados franquiciados), el juego se juega con otras reglas.

Con el fin de prevenir que los poderosos productores de bebidas alcohólicas (en su mayoría destilerías y la industria cervecera, y muy posteriormente las bodegas) se aprovechen de los pequeños distribuidores familiares que cubrían también el escalón mayorista en el pasado, muchos Estados decidieron aprobar legislaciones de franquicia dirigidas a nivelar la situación entre ambas figuras. El hecho de que la mayoría de los pequeños distribuidores hayan sido fagocitados por mucho mayores empresas distribuidoras (quienes ahora disponen de mucho mayor poder y fuerza en la mayoría de las relaciones de distribución), no ha llevado un aparejado actualización en las leyes de franquicia.

Una notable excepción fue la ley “Illinois Wine & Spirits Industry Fair Dealing Act” de 1999, respecto a la cual el Tribunal de Distrito de Illinois declaró su ilegalidad por infringir supuestamente la cláusula del comercio inactivo (“dormant caluse”) y la cláusula de contratos recogidas de la Constitución de los Estados Unidos. Sin embargo, la actuación judicial se basó más en el inherente proteccionismo de la ley a favor de las industrias enológicas localizadas en el Estado, más que en la desigualdad percibida entre proveedores y mayoristas.

Las leyes de franquicia varían de estado a estado, pero la mayoría comparten unos mismos atributos fundamentales.

Primero, se termina generalmente una relación comercial cuando hay “causa justa”. Esto típicamente incluiría: incumplimiento, razonable fracaso o mantenimiento de los terminas materiales establecidos en el acuerdo de las partes.

La mayoría de leyes de franquicia también prescriben un periodo de aviso y un tiempo para que el afectado pueda subsanar el incumplimiento. Sin un contrato escrito, a veces difícil determinar que son y que no son términos materiales y razonables del acuerdo.

Muchas leyes de franquicia también reconocen pocas excepciones en las cuales la parte afectada (la parte que lleva la carga negativa de la ruptura de la relación) no tenga derecho a un preaviso ni gocen de la oportunidad para rectificar la actuación. Las excepciones típicas incluyen: la quiebra o la suspensión de pagos, la condena por ciertos actos criminales, y la suspensión o revocación de los permisos o las licencias necesarias para llevar acabo los fines de contrato.

Si las partes tienen un acuerdo por escrito (recomendable en cualquier caso), los términos acordados podrían ampliar los términos de la franquicia y extender aquello que constituye el terreno propio de los motivos de resolución y quizás establecer cláusulas que permitan la resolución de disputas por medio de procedimientos mas económicos (por mediación o arbitraje, llamado *Alternative Dispute Resolution* o *ADR*) y en una jurisdicción definida previamente por las partes (limitado de forma condicional al ámbito de la mediación). Sin embargo, los términos del contrato escrito con seguridad no podrán contradecir o suplantar las provisiones de la ley de franquicia. Por ejemplo, no esta permitido alterar la jurisdicción de sometimiento de las partes de la resolución de la disputa (normalmente en Estado donde tiene domiciliada la sede del distribuidor) y intentar eliminar lo que las leyes de franquicia del Estado normalmente establecen en

materia de competencia jurisdiccional en la resolución de disputas (advertencia: muchos Estados “de franquicia” permiten que las partes se pongan de acuerdo sobre la forma de resolver disputas a través de un sistema arbitral como el ADR o incluso en lugares que no sean el Estado donde el distribuidor esté domiciliado; sin embargo, en estas situaciones se requiere una revisión/estudio caso a caso). Además, el contrato no puede introducir novedades respecto al periodo de preaviso y a la necesidad de enmienda, ni respecto a lo que significa “causa justa de resolución de contrato” si tales preceptos quedan definidos en las leyes estatales. Generalmente los Tribunales consideran que un contrato es inválido cuando atenta contra lo contenido de las leyes de franquicia.

Así volviendo al escenario inicial, en el cual un Distribuidor no desempeña su trabajo adecuadamente, cabría preguntarse si el Suministrador puede resolver legalmente el contrato mediando una causa objetiva. La respuesta es sí, seguida por un largo sin embargo: la probabilidad de que el “Distribuidor ineficaz” aceptara sin más la resolución la terminación del contrato y liberara el Proveedor es escasa. La realidad es que—a pesar que algunos suministradores que tienen la ley de su parte, litiguen y ganen—lo normal es que en la mayoría de los casos, los costes de litigio son tan prohibitivos que es mucho más económico llegar un acuerdo con el Mayorista.

Precaución a Tomar

Aunque este artículo no se centra en la mecánica para terminar una relación con un Distribuidor, se merece una precaución a tomar: los Suministradores sin duda querrán tener lógicamente un sustituto Mayorista antes de terminar la relación con el Mayorista incumplidor. Es altamente aconsejable y prudente mantener estas negociaciones en la mas estricta confidencialidad y no prometer nada durante el proceso de selección del sustituto. El mundo de la distribución de bebidas alcohólicas es pequeño (y se vuelve cada día aun más pequeño) y los rumores circulan muy rápidamente cuando el cambio es inminente. La revelación prematura de los planes para cambiar a los distribuidores podría afectar negativamente dar justificación al argumento de la “causa justa” del Suministrador, exponiendo a éste y al nuevo Distribuidor a reclamaciones del vigente Distribuidor. El Suministrador podría también exponerse a reclamaciones del nuevo Mayorista si, habiendo mantenido negociaciones serias estas no culminan en una transferencia de Distribuidor. Se cuentan en este sector muchas historias de Mayoristas “abandonados” que han enterrado las marcas vendiendo los productos a bajo coste.

Esto no quiere decir que los Suministradores deben siempre estar de acuerdo con la situación actual. Los hechos específicos señalarán si el Suministrador debe atrincherarse. Por ejemplo, si las partes han establecido objetivos de ventas/actuación que no han sido alcanzados, y se puede demostrar (bien a través de testimonio oral bien correspondencia previa) que se notificó con tiempo al Mayorista el incumplimiento por su parte, el caso presentado por el Suministrador tendrá mas fuerza. Otro argumento que reforzaría la posición del Suministrador sería, o podría basarse, en el hecho de que una marca comercial que se vendiera bien en un determinado Estado, y se viera afectada por la ineficacia del Distribuidor. En cambio, si los objetivos de venta no se habían definido o acordado previamente, o si en el pasado el Suministrador ha prescindido de los objetivos y por tanto no ha puesto de manifiesto al Distribuidor su incumplimiento de los mismos, o si la falta de redimiendo del Distribuidor es imputable a razones fuera de control de aquel, las discrepancias probablemente deberían resolverse mediando un acuerdo entre ambas partes.

Pagos de Compensación y Cambios de Marca

Muchas Leyes de Franquicia establecen el pago de compensaciones a los Mayoristas cuando se ha producido una resolución del contrato sin causa justificada (“causa justa”), y algunas, expresamente definen la compensación requerida en forma de valor por las pérdidas de beneficio (“good will value”) percible. Algunas leyes incluso definen como se calcula este beneficio. Así por ejemplo, las Regulaciones de Delaware lo definen como la suma equivalente al beneficio medio anual bruto obtenida con la referida marca a lo largo de los tres últimos años con la (Regulación Delaware, Regla 46(E) (1) (a).) En la práctica, el montante de la compensación pagado para liberar una marca varía dependiendo de factores tales como; popularidad de la marca; si los gastos efectivamente soportados por el Mayorista en la promoción de la marca; la solidez de la reclamación del Suministrador y lo acertado de causa justa; el coste de litigio para la resolución del contrato, etc.

La compensación pagada al Mayorista original es a menudo pagada en parte por el Mayorista sucesor. O, alternativamente, puede ocurrir que el Mayorista sucesor tenga derechos de distribución de otra marca (por ejemplo otro tipo de vino de la misma bodega) en las cuales este interesado el Mayorista originario, pudiéndose entonces producirse una permuta de marcas. Una vez más, la solidez respectiva de las partes en argumentar que la resolución del contrato se hace conforme a causa justa, factores específicos relacionados con valor de la marca, la necesidad de satisfacer pagos en efectivo, etc., son aspectos relevantes, entre otros, para determinar el resultado de las negociaciones.

El Contrato Nuevo

En algunas circunstancias, los suministradores pueden encontrar que carecen un argumento sólido como causa justa, y no pueden (o no podrán) compensar al Mayorista existente para este les libere la marca. En estos casos, el Suministrador no carece completamente de recursos. Muchas de las relaciones entre el Suministrador y Distribuidor se basan en un acuerdo verbal—históricamente los distribuidores han sido reacios a comprometerse por medio de acuerdos escritos. En estos casos los Suministradores pueden utilizar su insatisfacción con el Mayorista como medio para obtener un acuerdo por escrito, incluso si que el objeto no es terminar con este. El objetivo no es necesariamente romper con el Distribuidor que no cumple su parte del acuerdo; debería tener por objeto estructurar un escenario en el cual los vinos del Suministrador se vendieran en cantidades justificadas por la solidez de la marca y las cuevas de los Detallistas se vieran paralelamente beneficiadas.

Según lo referido arriba, muchas de las Leyes de Franquicia incluyen en sus provisiones definiciones de “causa justa” que justifique la resolución del contrato por parte del Suministrador por el incumplimiento, por el incumplimiento por parte del Mayorista, de una estipulación material razonable de su acuerdo. El Suministrador insatisfecho podría desear introducir en un acuerdo escrito una condición de mantenimiento de la relación actual de las partes. Esta actuación se considera normalmente razonable y puede tener tres previsible efectos beneficiosos. Primero, si un Mayorista se niega a tal acción, el Suministrador podría alegar que la negativa del Mayorista constituye un incumplimiento del contrato que apoyaría una resolución de finalización del contrato. Segundo, asumiendo que el Mayorista este de acuerdo con el establecimiento de un

contrato por escrito, esto aportaría una nueva oportunidad para que el Suministrador especifique las ventas y otros requisitos (tales por ejemplo como: la revisión de cuentas, los pagos y el control de calidad) y así como defina qué constituye una causa justa para la resolución del contrato. El efecto neto podría ser que el Mayorista ineficaz dedique de nuevo sus esfuerzos a la marca. Finalmente, con un acuerdo escrito que clarifique las obligaciones del Mayorista, el campo queda preparado para terminación justa de la relación en el supuesto de que el Mayorista no dedique los esfuerzos necesarios y no cumpla con los de ventas y otros que se hayan definido.

Las bodegas lamentan frecuentemente la existencia de las Leyes de Franquicia y se suelen declarar impotentes ante Mayoristas incumplidores. Ciertamente, las Leyes de Franquicia son una fuente de apalanca escritos miento para los Mayoristas, y hacen que la terminación sea más complicada. Sin embargo, tal y como se ilustra en este artículo, las Leyes de Franquicia no requieren necesariamente que una bodega mantenga de por vida a un Mayorista/Distribuidor mas bien las Leyes de Franquicia exigen que los suministradores clarifiquen las obligaciones contractuales de los Mayoristas, y busquen soluciones creativas para el beneficio ambas partes.

Washington DC, febrero 2007

rule" under Department of Transportation (DOT) Regulatory Policies and Procedures (44 FR 11034, February 26, 1979); and (3) if promulgated, will not have a significant economic impact, positive or negative, on a substantial number of small entities under the criteria of the Regulatory Flexibility Act.

List of Subjects in 14 CFR Part 71

Airspace, Incorporation by reference, Navigation (air).

Adoption of the Amendment

■ Accordingly, the Federal Aviation Administration amends 14 CFR part 71 as follows:

PART 71—DESIGNATION OF CLASS A, CLASS B, CLASS C, CLASS D, AND CLASS E AIRSPACE AREAS; AIRWAYS; ROUTES; AND REPORTING POINTS

■ 1. The authority citation for part 71 continues to read as follows:

Authority: 49 U.S.C. 106(g), 40103, 40113, 40120; E.O. 10854, 24 FR 9565, 3 CFR, 1959–1963 Comp., p. 389.

§ 71.1 [Amended]

■ 2. The incorporation by reference in 14 CFR 71.1 of Federal Aviation Administration Order 7400.9M, dated August 30, 2004, and effective September 16, 2004, is amended as follows:

* * * * *

Paragraph 6005 Class E airspace areas extending upward from 700 feet or more above the surface of the earth.

* * * * *

ACE IAE5 Boone, IA

Boone Municipal Airport, IA
(Lat. 42°02'58" N., long. 93°50'51" W.)

Boone NDB
(Lat. 42°03'16" N., long. 93°51'11" W.)

That airspace extending upward from 700 feet above the surface within a 6.5-mile radius of Boone Municipal Airport; and within 7 miles north and 3 miles south of the 048° bearing from the Boone NDB extending from the 6.5-mile radius of the airport to 10 miles northeast of the NDB; and within 2.5 miles each side of the 143° bearing from the NDB extending from the 6.5-mile radius of the airport to 7 miles southeast of the NDB; and within 2.5 miles each side of the 333° bearing from the NDB extending from the 6.5-mile radius of the airport to 7 miles northwest of the NDB.

* * * * *

Issued in Kansas City, MO, on November 4, 2004.

Anthony D. Roetzel,

Acting Area Director, Western Flight Services Operations.

[FR Doc. 04–25699 Filed 11–18–04; 8:45 am]

BILLING CODE 4910–13–M

DEPARTMENT OF THE TREASURY

Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau

27 CFR Part 24

[T.D. TTB–17]

RIN 1513–AA96

Materials and Processes Authorized for the Treatment of Wine and Juice (2004R–517P)

AGENCY: Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB), Treasury.

ACTION: Temporary rule; solicitation of comments.

SUMMARY: The Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau is revising its list of materials authorized for the treatment of wine and juice, and its list of processes authorized for the treatment of wine, juice, and distilling material. Specifically, we are adding new material and process listings, and amending the limitations for some existing listings pertaining to wine and juice. We are seeking comments from all interested parties on our view that the materials and processes covered by these changes are consistent with good commercial practice in the production, cellar treatment, or finishing of juice or standard wine.

DATES: Temporary rule effective November 19, 2004. Comments must be received on or before January 18, 2005.

ADDRESSES: You may send comments to any of the following addresses—

- Chief, Regulations and Procedures Division, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, Attn: T.D. TTB–17, P.O. Box 14412, Washington, DC 20044–4412;
- 202–927–8525 (facsimile);
- nprm@ttb.gov (e-mail);
- <http://www.ttb.gov/alcohol/rules/index.htm> (an online comment form is posted with this notice on our Web site); or
- <http://www.regulations.gov> (Federal e-rulemaking portal; follow instructions for submitting comments).

You may view copies of any comments we receive about this temporary rule by appointment at the TTB Library, 1310 G Street, NW., Washington, DC 20220. To make an appointment, call 202–927–2400. You may also access copies of the interim rule and comments online at <http://www.ttb.gov/alcohol/rules/index.htm>.

See the Public Participation section of this document for specific instructions and requirements for submitting comments, and for information on how to request a public hearing.

FOR FURTHER INFORMATION CONTACT:

Jennifer Berry, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, Regulations and Procedures Division, P.O. Box 18152, Roanoke, Virginia 24014; telephone 540–344–9333.

SUPPLEMENTARY INFORMATION:

Background

Section 5382 of the Internal Revenue Code of 1986 (26 U.S.C. 5382) provides that proper cellar treatment of natural wine constitutes those practices and procedures that produce a finished product acceptable in good commercial practice. Section 5382 also authorizes the Secretary of the Treasury to prescribe, by regulation, limitations on the use of methods and materials for clarifying, stabilizing, preserving, fermenting, and otherwise correcting wine and juice.

The regulations administered by the Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) include, in 27 CFR part 24, provisions that implement these statutory requirements. Section 24.246 (27 CFR 24.246) includes a table that lists materials authorized for the treatment of wine and juice; § 24.247 (27 CFR 24.247) includes a table that lists materials authorized for the treatment of distilling material; and § 24.248 (27 CFR 24.248) includes a table that lists processes authorized for the treatment of wine, juice, and distilling materials.

Industry members wishing to experiment with, or commercially use, a treating material or process not specifically authorized in part 24 may file an application with TTB requesting authorization to use the new material or process. Standards regarding the experimental use of a new material or process are set forth in § 24.249 (27 CFR 24.249). The provisions covering applications for commercial use of a new material or process are contained in § 24.250 (27 CFR 24.250). Applications for commercial use must show that the proposed material or process is a cellar treatment consistent with good commercial practice. In general, good commercial practices include those practices that address the reasonable technological or practical need to enhance the keeping, stability, or other qualities of the wine and that achieve the winemaker's desired effect, without creating an erroneous impression about the wine's character and composition.

Over the past few years, TTB has received and approved applications for experimental or commercial use of the wine and juice treating materials and processes discussed below. We believe we have accumulated enough analytical data or other information to add them to the list of materials and processes for

wine and juice in §§ 24.246 and 24.248. Since we have already administratively approved the use of these materials and processes for some industry members for bottling and sale of wine under § 24.249(e), or for commercial use under § 24.250, we believe it is appropriate to adopt these additions to the lists as a temporary rule. In this way, all domestic winemakers will be able to use these treatments in the production of standard wine, pending final regulatory action, without first having to file an application under § 24.249 or § 24.250. At the same time, we are soliciting comments from all interested persons on our position that, based on the information set forth below, the use of each of these materials or processes is consistent with good commercial practice.

After we analyze any comments received in response to this notice, we will issue a final rule. Unless we receive evidence contradicting our stated position, we will adopt the temporary additions to the lists in the final rule. On the other hand, if we receive comments that persuade us that the use of a particular material or process is not consistent with good commercial practice, we will remove it from the appropriate list in our final rule. In such a case, all letters approving the experimental or commercial use of the material or process will be superseded as a result and will be rescinded by operation of law on the effective date of the final rule. Wines produced using such materials or processes that are rescinded based upon this rulemaking may nevertheless be labeled as if the materials or processes were authorized, provided they were produced prior to the date of supersession.

Wine and Juice Treating Materials

Acetaldehyde

An industry member applied to use acetaldehyde in grape juice to stabilize color in red grape concentrate. Acetaldehyde is a natural byproduct of yeast metabolism. A normal component of wine and other fermented products, it occurs naturally in California table wines at levels between 32 and 91 mg/L. The Food and Drug Administration (FDA) regulations at 21 CFR 182.60 state that acetaldehyde, when used as a synthetic flavoring substance and adjuvant, is generally recognized as safe (GRAS) with no established regulatory limit other than good manufacturing practice.

Acetaldehyde reacts with grape pigments (anthocyanins) and catechins (proanthocyanidins) to form a more stable color. According to the industry

member, wines containing color-stabilized concentrate have an extended shelf life compared to wines containing standard concentrate. The industry member stated that any residual acetaldehyde is removed during the concentration process through the use of evaporators so that the finished concentrate will have no detectable level of acetaldehyde.

The industry member submitted to the TTB Laboratory two 750-milliliter samples of wine, one containing the treated grape concentrate (comprising 1% of the total volume of the sample) and one (the base) without the concentrate. The Laboratory found that the wine containing the concentrate was a darker, more opaque red than the base. The amount of acetaldehyde was slightly lower in the sample with the concentrate, but in other instrumental analyses the two samples were similar.

Consequently, TTB approved the commercial use of acetaldehyde in juice at a level of 300 mg/L to stabilize color in red grape concentrate. TTB gave this approval pending adoption of acetaldehyde as a treating material through the rulemaking process.

TTB is amending the list in § 24.246 to allow the use of acetaldehyde in juice prior to concentration at the rate of 300 mg/L, provided that no residual acetaldehyde remains in the finished concentrate.

Calcium Pantothenate

An industry member applied to use calcium pantothenate as a yeast nutrient in the production of apple wine. Calcium pantothenate is a salt of pantothenic acid, one of the vitamins of the B complex. The FDA regulations at 21 CFR 184.1212 state that calcium pantothenate is GRAS and may be used as a direct human food ingredient at a level consistent with current good commercial practice. Along with its application, the industry member submitted a material safety data sheet from the manufacturer and an excerpt from the Merck Index describing calcium pantothenate's chemical composition.

TTB approved the industry member's request to use calcium pantothenate for the production of apple wine at the rate of 0.1 lb. per 25,000 gallons of juice. TTB gave this approval pending final rulemaking action on the use of calcium pantothenate. This temporary rule document adds this material to the list in § 24.246.

Carbohydrase (Pectinase, Cellulase, Hemicellulase) Enzyme Preparation

TTB has approved several requests from wineries to use a mixed

carbohydrase (pectinase, cellulase, hemicellulase) enzyme preparation derived from a nonpathogenic and nontoxic strain of *Aspergillus aculeatus* to facilitate the separation of juice from the fruit. According to technical information supplied by the enzyme's manufacturer, it disintegrates fruit cell walls, resulting in a quicker and more complete release of juice. A supplier of the enzyme stated that it lowers viscosity, improves clarification and filterability, and maximizes yield. The supplier also stated that it allows for more complete color extraction in red grape juice.

The FDA accepted a GRAS affirmation petition for this enzyme preparation from the manufacturer in 1985. In a December 19, 1996, letter regarding the status of the GRAS affirmation petition, the FDA stated that it had no information indicating that the enzyme preparation is not GRAS. Based on the above information, TTB is adding this mixed carbohydrase enzyme preparation derived from *Aspergillus aculeatus* to the list of authorized enzymatic activities found in § 24.246 authorized materials table.

Cellulase Enzyme Preparation

An industry member applied to use a cellulase enzyme preparation derived from *Trichoderma longibrachiatu* to facilitate wine clarification and filtering. The enzyme, cellulase, catalyzes the endohydrolysis of 1, 4-beta-glycosidic linkages in cellulose. According to the technical data sheet issued by the enzyme's manufacturer, the preparation is best suited to treat difficult-to-filter wines, such as those produced from Botrytis-infected grapes. The FDA regulations at 21 CFR 184.1250 state that cellulase enzyme preparations derived from *Trichoderma longibrachiatu* are GRAS for use as a direct human food ingredient and may be used in amounts not exceeding current good manufacturing practice.

TTB approved the industry member's request to use this enzyme preparation at the rate of 1 to 3 grams per hectoliter (g/hl), the usage rate recommended by the manufacturer. TTB gave this approval pending final rulemaking action on the use of this material.

We are amending the list of authorized enzymatic activities in the § 24.246 authorized materials table by adding the use of this cellulase enzyme preparation, at a rate not to exceed 3 g/hl, to facilitate wine clarification and filtering.

Copper Sulfate

Copper sulfate is currently listed in § 24.246 for use in removing hydrogen

sulfide and other mercaptans from wine. These chemical compounds can cause off odors in wine that are often compared to those of rotten egg and skunk. The quantity of added copper sulfate (calculated as copper) may not exceed 0.5 part copper per million parts of wine (0.5 mg/L), with the residual level of copper not to exceed 0.5 part per million (0.5 mg/L). This residual level was established by T.D. ATF-350 (See 58 FR 52231, October 7, 1993), which cited studies showing that wine treated with copper sulfate is stable with residual copper levels at 0.5 part per million or less.

A number of wineries applied to TTB to use copper sulfate at a rate of 6 parts per million for specific vintages due to rainy harvest conditions that required them to spray elevated levels of sulfur on their grapes to prevent mold and mildew. These wineries stated that the residual sulfur on the grapes hindered fermentation and caused off odors, problems they were sometimes unable to correct with the approved level of copper sulfate. TTB approved these applications to use up to 6 parts per million for the vintages requested, provided that the residual level of copper sulfate in the wine did not exceed 0.5 part per million. Samples of wine treated with this higher level of copper sulfate were submitted to the TTB Laboratory and found to have residual copper levels below 0.5 part per million.

New technologies developed in recent years enable winemakers to more easily remove added copper from wine. The use of the metal reducing matrix sheet discussed below is an example of one such new technology. Because winemakers occasionally need to use a higher level of copper sulfate, and because new technologies allow winemakers to more readily remove this added copper, TTB is revising the existing listing in § 24.246 to raise the quantity of copper sulfate allowed to 6 parts per million, with the residual level remaining 0.5 part per million.

Lysozyme

TTB has approved several requests from wineries under § 24.249 to use lysozyme, an enzyme derived from egg white, for the purpose of limiting malolactic bacterial growth during wine fermentation. Such growth, if left unchecked, can adversely affect a wine's taste and can cause stuck or sluggish fermentation. Lysozyme attacks the cell walls of gram-positive bacteria, such as *Lactobacillus*, *Pediococcus*, and *Leuconostoc*, causing them to degrade. This use of lysozyme can greatly reduce the need for sulfur dioxide, which poses

a health hazard to sulfite-sensitive individuals. The FDA regulations at 21 CFR 184.1550 state that egg white lysozyme is GRAS when used in the production of cheese.

A number of wineries had the results of their initial experimental trials with lysozyme analyzed by independent laboratories, including Oregon State University, which has extensively researched the use of lysozyme in wine production. The wineries submitted the resulting analytical and sensory data, which included data on the shelf life of the treated wine, to the Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (ATF), TTB's predecessor agency. The wineries were generally pleased with the results of these trials and analyses, which found that lysozyme inhibited the growth of malolactic bacteria without causing negative sensory impact on the wine. The most effective usage level ranged from 250 mg/L to 500 mg/L.

In 1993, ATF requested an advisory opinion from the FDA regarding the safety of using lysozyme in wine to inhibit the growth of malolactic bacteria. The Director of the FDA's Office of Premarket Approval at the Center for Food Safety and Applied Nutrition responded by letter dated December 15, 1993. The Director stated that the FDA was "currently unaware of any safety or health concerns for the general population with regard to the use of lysozyme in wine. Essentially, the use in question consists of adding a chemically unmodified major protein component (lysozyme) of one common food (eggs) to another common food (wine)."

Based on the above information, TTB is adding lysozyme to the list of authorized enzymatic activities in the § 24.246 authorized materials table for the purpose of limiting malolactic bacterial growth during wine fermentation. The approved usage rate may not exceed 500 mg/L.

Milk Products

Pasteurized whole or skim milk is currently listed in § 24.246 as authorized for the fining of white grape wine or sherry. The amount used may not exceed 2.0 liters of pasteurized milk per 1,000 liters of white wine or sherry (0.2 percent by volume).

TTB has approved applications from a few wineries to use milk and half-and-half at the approved usage rate of 0.2% by volume for the fining of red wine. One winery submitted before and after samples of the treated wine to the TTB Laboratory for analysis. The Laboratory conducted chemical and organoleptic analyses, which found that the milk

treatment improved the taste of the wine without altering its basic characteristics.

In addition, a few wineries have applied to use milk and half-and-half to remove trichloroanisole (TCA), which causes off flavors, from wine. Laboratory data submitted by these wineries showed that milk and half-and-half were effective at removing TCA taint without altering the phenolic profile of the treated wine. Half-and-half was found to be particularly effective at removing the TCA due to its higher fat content. The level of milk product used ranged from 0.2% to 10% by volume. The wineries removed residual milk from the wine through conventional filtering methods. One winery submitted to the TTB Laboratory samples of treated wine, along with a control sample. Analytical and organoleptic tests performed by the Laboratory found that the treatment did not affect the vinous character of the wine.

Based on the above, TTB believes that § 24.246 should provide for the use of milk and half-and-half to fine all grape wine rather than only white wine and sherry. TTB also believes the present rate of usage (the milk product may not exceed 0.2% by volume of the wine) should remain unchanged. Similarly, § 24.246 should provide for the use of milk and half-and-half to remove off flavors from wine. TTB believes that wineries should have the option of using milk products to remove all off flavors from wine, not just those caused by TCA taint. The amount of milk or half-and-half used for this purpose should not exceed 10 liters per 1,000 liters of wine (1% of the volume of the wine). To effect these changes, we have replaced the heading "milk (pasteurized whole or skim)" with the heading "milk products (pasteurized whole, skim, or half-and-half)" in the § 24.246 authorized materials table.

Silica Gel (Colloidal Silicon Dioxide)

Silica gel (colloidal silicon dioxide) is currently approved in § 24.246 to clarify wine. Its use may not exceed the equivalent of 20 lbs. colloidal silicon dioxide at a 30% concentration per 1,000 gallons of wine (2.4 g/L), and the silicon dioxide must be completely removed by filtration. The FDA regulations at 21 CFR 172.480 permit the use of silicon dioxide as a food additive.

An industry member applied to have the current authorization extended to the clarification of juice. TTB approved this request to use silica gel on juice, subject to the current limitations of § 24.246, and subject to final rulemaking action. The existing listing for silica gel

is revised in this document to reflect this approval.

Wine Treating Processes

Electrodialysis

TTB has received and approved numerous requests from wineries to experiment with the procedure known as electrodialysis to remove excess tartrates from wine. Electrodialysis is a process by which certain ions, namely potassium, calcium, and tartrate ions, are extracted from wine by applying an electric field across specialized charged membranes.

As described by the supplier of the electrodialysis apparatus, the process consists of moving bulk wine past two membranes, one on either side of the wine. One membrane is selectively permeable to tartrate salts and the other is selectively permeable to calcium and potassium salts. As the wine passes between the two membranes, a water-based conductant is passed on the other side of both membranes. As both liquids flow through the apparatus, a weak electrical current is introduced, which causes the tartrate salts to migrate towards the positively charged membrane and the potassium and calcium salts to migrate toward the negatively charged membrane. As the tartrate, calcium, and potassium salts pass through the membranes, they enter the conductant stream and are carried out of the apparatus and discarded. The treated wine is then collected for bottling.

As part of the experimentation process described above, the wineries in question submitted before and after samples to the TTB Laboratory for analysis. The Laboratory analyzed the treated and untreated wines and found that the analytical profile of the treated wine was consistent with that of the untreated wine.

Based on the above, TTB is adding electrodialysis to the list of approved processes in § 24.248.

Metal/Sulfide Reducing Matrix Sheets

TTB has approved several applications from wineries to use two types of matrix filter sheets. One removes metals such as copper and iron from wine, while the other removes sulfides.

Both types of sheets contain the active ingredient Polyvinylimadazole (PVI), a terpolymer related to polyvinylpyrrolidone (PVPP), which is listed as an approved material in § 24.246. The PVI is immobilized in a cellulose matrix sheet and constitutes, at most, 40 percent of the weight of the sheet. Wine is passed through these

sheets at a controlled flow rate using conventional filtering methods.

In the metal reducing sheet, metals are absorbed by the PVI and are thus removed from the wine. In the sulfide reducing sheet, sulfides in the wine bind to copper sites attached to the PVI. According to the manufacturer of the matrix sheets, the PVI and copper stay immobilized in the matrix and are directly not added to the wine, although the manufacturer calculates the possible migration of PVI into the wine to be less than 0.2 parts per billion.

The manufacturer of the matrix sheets filed a Food Contact Substance Notification with the FDA for the use of PVI as a component of matrix filter sheets used to remove metals and sulfides in alcoholic beverages. The FDA accepted this as an effective notification by a letter dated July 10, 2001, with the qualification that the PVI may constitute a maximum level of 40 percent by weight of the matrix sheet.

A number of the wineries seeking approval from TTB also submitted to the TTB Laboratory before and after samples of wines processed with the metal and sulfide reducing matrix sheets. In each case, TTB's analytical and organoleptic testing found that this treatment did not adversely affect the character and analytical profile of the wine.

Based on the above, TTB is amending § 24.248 to permit the use of metal and sulfide reducing matrix sheets in the treatment of wine.

Nanofiltration

TTB received a petition from an industry member to amend the regulations to allow the use of nanofiltration in combination with ion exchange to remove the volatile acidity (VA) from bulk wine. Although ion exchange is already widely used in the wine industry and is listed in § 24.248, the petitioner is requesting that we consider its use in connection with nanofiltration, which is not listed in § 24.248. We have also received and approved several requests from wineries for permission to use this process on an experimental basis.

The petitioner states that nanofiltration is a process by which wine is drawn into a storage tank where it is pressurized and piped through a mechanical sub-micron filtration process using nanotechnology. During the nanofiltration process, the wine is divided into two separate streams. One stream consists of the larger molecular weight compounds, such as flavors, and the second stream consists of the smaller molecular weight compounds, such as alcohol, water, and acetic acid. The second stream is passed through an

ion exchange column, which selectively removes the acetic acid and allows the alcohol and water molecules to pass through. Upon exiting the ion exchange column, the second stream is recombined with the first stream. The petitioner states that the membrane used in nanofiltration has a molecular weight cut-off of 100 Daltons at a pressure of 250 psi and a temperature of 60 degrees Fahrenheit.

As part of the experimentation approval process, the wineries submitted before and after samples to the TTB Laboratory for analysis. Our Laboratory analyzed the treated and untreated wines and found that the levels of volatile acids were indeed reduced without otherwise adversely affecting the wine.

Based on the above, TTB is adding nanofiltration to the list of approved processes in § 24.248.

Osmotic Transport

TTB has approved several requests from wineries to use osmotic transport in the production of reduced alcohol wines. Osmotic transport is also known as isothermal transport, isothermal membrane distillation, or osmotic distillation.

Osmotic transport is a membrane transport process that involves two liquids, typically water solutions, which have different water vapor pressures. The solution to be treated is typically referred to as the "feed" solution and contains volatile components that are soluble or miscible in the receiving solution (typically referred to as the "stripping" solution). The membrane must be completely hydrophobic in order to prevent the stripping solution from passing through the membrane into the feed solution.

In the osmotic transport treatment approved by TTB, wine is pumped along one side of a completely hydrophobic microporous membrane with water on the other side. The wine and the stripping solution run tangential to, and are separated by, the thin membrane. The driving force for the separation is the vapor pressure difference between the alcohol in the wine and the water-based stripping solution. The higher vapor pressure of the alcohol in the wine causes some of the alcohol to evaporate, pass through the microporous membrane, and then condense in the water-based stripping solution. The stripping solution is usually circulated across the membrane until the alcohol content of the feed wine and the stripping solution are essentially equal. The process is performed at ambient temperature without elevated pressures (other than

gentle pressure necessary to pump the wine).

As part of an industry member's request to experiment with this treatment, the industry member submitted before and after samples to the TTB Laboratory for analysis. The Laboratory's analysis found that the process did indeed reduce the level of alcohol in the wine.

Since the separation of alcohol from a fermented substance is considered to be a distilling process, osmotic transport operations cannot be conducted at winery premises but must instead take place at a distilled spirits plant. The alcohol-containing stripping solution may be used for distilling material or in the production of other than standard wine. The destruction of any alcohol derived from the osmotic transport process must be in accordance with the provisions of 27 CFR 19.691.

Accordingly, we are adding osmotic transport to the list of authorized processes in § 24.248, subject to the following conditions:

- The treatment must not alter the vinous character of the wine. The stripping solution must not migrate into the wine.
- The treatment must be conducted at a distilled spirits plant premises.

Public Participation

Comments Sought

We request comments from everyone interested. We are especially interested in comments that address the question of whether the use of a particular material or process addressed in this document is consistent with good commercial practice. Please support your comment with specific information about the material or process in question.

All comments must reference T.D. TTB-17 and must include your name and mailing address. They must be legible and written in language acceptable for public disclosure. Although we do not acknowledge receipt, we will consider your comments if we receive them on or before the closing date. We regard all comments as originals.

Confidentiality

All comments are part of the public record and subject to disclosure. Do not enclose any material in your comments that you consider confidential or inappropriate for public disclosure.

Submitting Comments

You may submit comments in any of five ways:

- *Mail:* You may send written comments to TTB at the address listed

in the **ADDRESSES** section of this document.

- *Facsimile:* You may submit comments by facsimile transmission to 202-927-8525. Faxed comments must—

- (1) Be on 8.5 by 11-inch paper;
- (2) Contain a legible, written signature; and

(3) Be no more than five pages long. This limitation ensures electronic access to our equipment. We will not accept faxed comments that exceed five pages.

- *E-mail:* You may e-mail comments to nprm@ttb.gov. Comments transmitted by electronic mail must—

- (1) Contain your e-mail address;
- (2) Reference T.D. TTB-17 on the subject line; and
- (3) Be legible when printed on 8.5 by 11-inch paper.

• *Online form:* We provide a comment form with the online copy of this document on our Web site at <http://www.ttb.gov/alcohol/rules/index.htm>. Select the "Send comments via e-mail" link under T.D. TTB-17.

• *Federal e-Rulemaking Portal:* To submit comments to us via the Federal e-rulemaking portal, visit <http://www.regulations.gov> and follow the instructions for submitting comments.

You may also write to the Administrator before the comment closing date to ask for a public hearing. The Administrator reserves the right to determine, in light of all circumstances, whether to hold a public hearing.

Public Disclosure

You may view copies of this document and any comments we receive by appointment at the TTB Library at 1310 G Street, NW., Washington, DC 20220. You may also obtain copies at 20 cents per 8.5 by 11-inch page. Contact our librarian at the above address or telephone 202-927-2400 to schedule an appointment or to request copies of comments.

For your convenience, we will post this document and any comments we receive on the TTB Web site. We may omit voluminous attachments or material that we consider unsuitable for posting. In all cases, the full comment will be available in the TTB Library. To access the online copy of this document, visit <http://www.ttb.gov/alcohol/rules/index.htm>. Select the "View Comments" link under this document's number and title to view the posted comments.

Regulatory Flexibility Act

Because no notice of proposed rulemaking is required for temporary rules, the provisions of the Regulatory Flexibility Act (5 U.S.C. 601 *et seq.*) do not apply.

Executive Order 12866

This temporary rule is not a significant regulatory action as defined by Executive Order 12866. Therefore, it requires no regulatory analysis.

Inapplicability of Prior Notice and Comment and Delayed Effective Date Procedures

Pursuant to the provisions of 5 U.S.C. 553(b)(B), we have determined that prior public notice and comment procedures on these regulations are unnecessary and contrary to the public interest. Issuing a temporary rule rather than a notice of proposed rulemaking allows all domestic winemakers to use new wine treatments that have already been approved for sometime. This will "level the playing field" and reduce the possibility of confusion as to which materials and processes are approved. For the same reason, pursuant to the provisions of 5 U.S.C. 553(d)(1) and (3), we find that there is good cause for dispensing with a delayed effective date.

Drafting Information

The principal author of this document was Jennifer K. Berry, Regulations and Procedures Division, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau. However, other personnel participated in its development.

List of Subjects in 27 CFR Part 24

Administrative practice and procedure, Claims, Electronic fund transfers, Excise taxes, Exports, Food additives, Fruit juices, Labeling, Liquors, Packaging and containers, Reporting and recordkeeping requirements, Research, Scientific equipment, Spices and flavoring, Surety bonds, Vinegar, Warehouses, Wine.

Amendments to the Regulations

■ For the reasons discussed in the preamble, TTB amends 27 CFR part 24 as follows:

PART 24—WINE

■ 1. The authority citation for part 24 continues to read as follows:

Authority: 5 U.S.C. 552(a); 26 U.S.C. 5001, 5008, 5041, 5042, 5044, 5061, 5062, 5081, 5111-5113, 5121, 5122, 5142, 5143, 5173, 5206, 5214, 5215, 5351, 5353, 5354, 5356, 5357, 5361, 5362, 5364-5373, 5381-5388, 5391, 5392, 5511, 5551, 5552, 5661, 5662, 5684, 6065, 6091, 6109, 6301, 6302, 6311, 6651, 6676, 7011, 7302, 7342, 7502, 7503, 7606, 7805, 7851; 31 U.S.C. 9301, 9303, 9304, 9306.

■ 2. The table in § 24.246 is amended:
 ■ a. By adding, in appropriate alphabetical order, new listings for

“acetaldehyde” and “calcium pantothenate”;
 ■ b. By revising the listing for “copper sulfate”;
 ■ c. Under the heading for “Enzymatic activity,” by adding, in appropriate alphabetical order, new listings for “carbohydrase (pectinase, cellulase, hemicellulase),” “cellulase (beta-

glucanase)” [immediately preceding the current listing for glucose oxidase], and “lysozyme;”
 ■ d. By removing the listing for “milk (pasteurized whole or skim)” and adding, in its place, a heading for “milk products (pasteurized whole, skim, or half-and-half)” followed by two use listings; and

■ e. By revising the listing for “silica gel (colloidal silicon dioxide).”

The additions and revisions read as follows:

§ 24.246 Materials authorized for treatment of wine and juice.

* * * * *

MATERIALS AUTHORIZED FOR TREATMENT OF WINE AND JUICE

Materials and use	Reference or limitation
* * * * *	* * * * *
Acetaldehyde: For color stabilization of juice prior to concentration	The amount used must not exceed 300 ppm, and the finished concentrate must have no detectable level of the material. 21 CFR 182.60 (GRAS).
* * * * *	* * * * *
Calcium pantothenate: Yeast nutrient to facilitate fermentation of apple wine.	The amount used must not exceed 0.1 lb. per 25,000 gallons. 21 CFR 184.1212 (GRAS).
* * * * *	* * * * *
Copper sulfate: To remove hydrogen sulfide and/or mercaptans from wine.	The quantity of copper sulfate added (calculated as copper) must not exceed 6 parts copper per million parts of wine (6.0 mg/L). The residual level of copper in the finished wine must not exceed 0.5 parts per million (0.5 mg/L). 21 CFR 184.1261 (GRAS).
* * * * *	* * * * *
Enzymatic activity: Various uses as shown below	
* * * * *	* * * * *
Carbohydrase (pectinase, cellulase, hemicellulase): To facilitate separation of juice from the fruit.	The enzyme activity used must be derived from <i>Aspergillus aculeatus</i> . FDA advisory opinion dated 12/19/1996.
* * * * *	* * * * *
Cellulase (beta-glucanase): To clarify and filter wine	The enzyme activity must be derived from <i>Trichoderma longibrachiatu</i> . The amount used must not exceed 3 g/hl. 21 CFR 184.1250 (GRAS).
* * * * *	* * * * *
Lysozyme: To stabilize wines from malolactic acid bacterial degradation.	The amount used must not exceed 500 mg/L. FDA advisory opinion dated 12/15/93.
* * * * *	* * * * *
Milk products (pasteurized whole, skim, or half-and-half):	
* * * * *	* * * * *
Fining agent for grape wine or sherry	The amount used must not exceed 2.0 liters of pasteurized milk per 1,000 liters (0.2 percent V/V) of wine.
* * * * *	* * * * *
To remove off flavors in wine	The amount used must not exceed 10 liters of pasteurized milk per 1,000 liters (1 percent V/V) of wine.
* * * * *	* * * * *
Silica gel (colloidal silicon dioxide): To clarify wine or juice	Use must not exceed the equivalent of 20 lbs. colloidal silicon dioxide at a 30% concentration per 1000 gals. of wine. (2.4 g/L). Silicon dioxide must be completely removed by filtration. 21 CFR 172.480.
* * * * *	* * * * *

■ 3. The table in § 24.248 is amended by adding, in appropriate alphabetical order, new listings for “electrodialysis,” “metal reducing matrix sheet

processing,” “nanofiltration,” “osmotic transport,” and “sulfide reducing matrix sheet processing,” to read as follows:

§ 24.248 Processes authorized for the treatment of wine, juice, and distilling material.

* * * * *

PROCESSES AUTHORIZED FOR THE TREATMENT OF WINE, JUICE, AND DISTILLING MATERIAL

Processes	Use	Reference or limitation
Electrodialysis	To aid in the removal of tartrates	This process must not alter the vinous character of the wine.

PROCESSES AUTHORIZED FOR THE TREATMENT OF WINE, JUICE, AND DISTILLING MATERIAL—Continued

Processes	Use	Reference or limitation
Metal reducing matrix sheet processing	To reduce the level of metals such as copper and iron in wine.	(1) The active ingredient, polyvinylimidazol, must not constitute more than 40% by weight of the sheet. (2) Use of the sheet must not significantly alter the color of the wine.
Nanofiltration	To reduce the level of volatile acidity in wine (used with ion exchange).	This process must use permeable membranes which are selective for molecules not greater than 150 molecular weight with transmembrane pressures of 250 psi or less.
Osmotic transport ¹	For alcohol reduction	(1) Use must not alter the vinous character of the wine (2) None of the stripping solution may migrate into the wine.
Sulfide reducing matrix sheet processing	To reduce the level of sulfides in wine	(1) The active ingredient, polyvinylimidazol, must not constitute more than 40% by weight of the sheet. (2) Use of the sheet must not significantly alter the color of the wine.

Signed: October 1, 2004.

Arthur J. Libertucci,
Administrator.

Approved: October 22, 2004.

Timothy E. Skud,
Deputy Assistant Secretary (Tax, Trade, and
Tariff Policy).

[FR Doc. 04-25739 Filed 11-18-04; 8:45 am]

BILLING CODE 4810-31-P

**ENVIRONMENTAL PROTECTION
AGENCY**

40 CFR Part 52

[CA-295-0470a; FRL-7834-2]

**Revisions to the California State
Implementation Plan, Great Basin and
Ventura County Air Pollution Control
Districts**

AGENCY: Environmental Protection
Agency (EPA).

ACTION: Direct final rule.

SUMMARY: EPA is taking direct final action to approve revisions to the Great Basin Air Pollution Control District (GBAPCD) and Ventura County Air Pollution Control District (VCAPCD) portions of the California State Implementation Plan (SIP). Under authority of the Clean Air Act as amended in 1990 (CAA or the Act), we are approving local rules that are administrative and address changes for clarity and consistency.

DATES: This rule is effective on January 18, 2005 without further notice, unless EPA receives adverse comments by December 20, 2004. If we receive such comments, we will publish a timely withdrawal in the **Federal Register** to notify the public that this direct final rule will not take effect.

ADDRESSES: Send comments to Andy Steckel, Rulemaking Office Chief (AIR-4), U.S. Environmental Protection Agency, Region IX, 75 Hawthorne Street, San Francisco, CA 94105-3901 or e-mail to steckel.andrew@epa.gov, or submit comments at <http://www.regulations.gov>.

You can inspect copies of the submitted SIP revisions, EPA's technical support documents (TSDs), and public comments at our Region IX office during normal business hours by appointment. You may also see copies of the submitted SIP revisions by appointment at the following locations:

Air and Radiation Docket and Information Center, U.S. Environmental Protection Agency, Room B-102, 1301 Constitution Avenue, NW., (Mail Code 6102T), Washington, DC 20460.

California Air Resources Board, Stationary Source Division, Rule Evaluation Section, 1001 "I" Street, Sacramento, CA 95814.

Great Basin Unified Air Pollution Control District, 157 Short Street, Suite 6, Bishop, CA 93514-3537.

Ventura County Air Pollution Control District, 669 County Square Dr., 2nd Fl., Ventura, CA 93003-5417.

A copy of the rule may also be available via the Internet at <http://www.arb.ca.gov/drdb/drdbtxt.htm>. Please be advised that this is not an EPA Web site and may not contain the same version of the rule that was submitted to EPA.

FOR FURTHER INFORMATION CONTACT: Cynthia G. Allen, EPA Region IX, (415) 947-4120, allen.cynthia@epa.gov.

SUPPLEMENTARY INFORMATION: Throughout this document, "we," "us" and "our" refer to EPA.

Table of Contents

- I. The State's Submittal
 - A. What Rules Did the State Submit?
 - B. Are There Other Versions of These Rules?
 - C. What is the Purpose of the Submitted Rule Revisions?
- II. EPA's Evaluation and Action
 - A. How is EPA Evaluating the Rules?
 - B. Do the Rules Meet the Evaluation Criteria?
 - C. Public Comment and Final Action
- III. Statutory and Executive Order Reviews

I. The State's Submittal

A. What Rules Did the State Submit?

Table 1 lists the rules we are approving with the dates that they were adopted by the local air agencies and submitted by the California Air Resources Board (CARB).