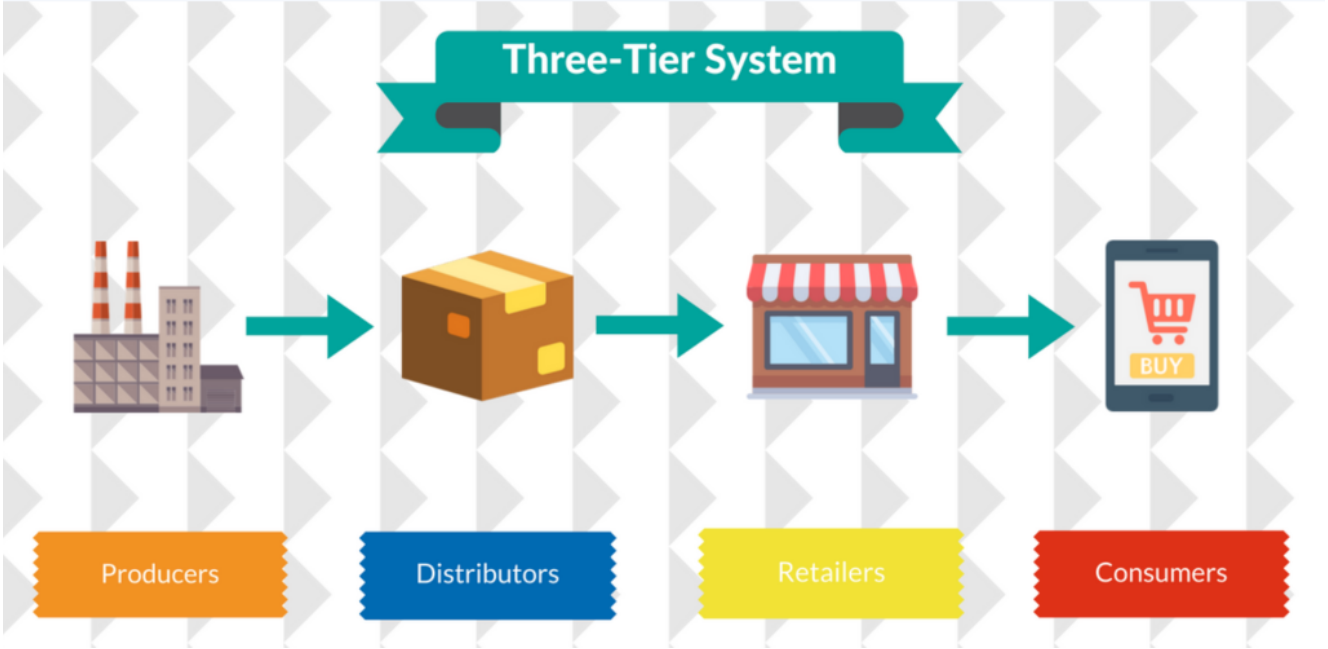
USA, sistema a tre livelli: continua la querelle tra difensori e detrattori

scritto da Emanuele Fiorio | 11 Luglio 2023



Dopo l'abrogazione del proibizionismo nel 1933, gli Stati Uniti avevano bisogno di un nuovo sistema per regolare la produzione, la distribuzione e la vendita di alcolici. Il nuovo sistema avrebbe dovuto aiutare a gestire il consumo e a semplificare la riscossione delle imposte governative sugli alcolici. Tenendo conto di queste valutazioni, fu creato il sistema a tre livelli **per evitare la formazione di oligopoli** con forte predominanza, a livello di produzione, distribuzione e vendita al dettaglio.

Di conseguenza, tuttora, nell'industria statunitense degli alcolici, i prodotti passano attraverso tre livelli prima di raggiungere il consumatore. **Tuttavia sono passati quasi 90 anni e il settore è mutato drasticamente.**

Va riconosciuto innanzitutto che il dibattito in corso non è puramente filosofico e va oltre la possibilità di offrire ai consumatori maggiori possibilità di scelta e tutelare il bene

pubblico. **Ci sono in gioco milioni, anzi miliardi, di dollari.**

Come riporta The Drinks Business, **gli oppositori del "three-tier system"** (dal produttore al distributore, dal rivenditore al consumatore) **sostengono che il processo strozza l'innovazione, la concorrenza e la scelta dei consumatori** e che dovrebbe essere abbandonato. **I difensori, invece, temono che il suo ruolo storico di regolatore del mercato venga eroso dalle vendite dirette al consumatore.**

La Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), che naturalmente rappresenta i distributori, è preoccupata dal fatto che **le vendite dirette al consumatore (DTC) da parte delle aziende vinicole siano diventate un problema**, soprattutto grazie allo sviluppo dell'e-commerce durante la pandemia.

Negli ultimi anni le nuove norme e leggi in materia di DTC hanno permesso alle aziende vinicole americane di eludere completamente i distributori nella maggior parte degli Stati. L'associazione sostiene che si tratti di una violazione del "three-tier system" e che rappresenti una crescente difficoltà per gli Stati che devono spendere milioni di dollari per far rispettare il sistema a tre livelli.

Inoltre all'inizio di quest'anno, **la Federal Trade Commission (FTC) ha aperto un'indagine per pratiche anticoncorrenziali riguardante un membro molto influente del WSWA, Southern Glazer's Wine and Spirits**, uno dei due maggiori distributori che controllano il mercato.

I difensori del "three-tier system"

I distributori hanno costruito la loro difesa sulla premessa che il sistema non è perfetto, ma funziona bene e che qualsiasi tentativo di smantellarlo si tradurrà in un disastro.

Le loro **argomentazioni** di base sono:

- I distributori sono coloro che assicurano che solo i clienti maggiorenni acquistino prodotti genuini e non adulterati.
- Il sistema genera un "mercato del vino e dei distillati competitivo e incentrato sul consumatore, dove le etichette artigianali possono prosperare e l'innovazione genera successo".
- Il sistema ad albero lavora per mantenere una vendita e un consumo responsabili di bevande alcoliche.
- Il sistema si autofinanzia impiegando un flusso di tasse a tutti i livelli per finanziare le sue operazioni.

"La regolamentazione degli alcolici è radicata nella convinzione che i singoli Stati siano i principali regolatori del prodotto", afferma Michael Bilello, vicepresidente della comunicazione e del marketing di WSWA.

Per questo motivo, afferma Bilello, il WSWA considera le vendite DTC interstatali di alcolici e le proposte di standard nazionali uniformi come contrari al sistema in vigore.

Molti Stati hanno autorizzato le spedizioni DTC all'interno dei loro confini, ma nel 2005 la Corte Suprema degli Stati Uniti ha stabilito che **se uno Stato consente tali spedizioni intrastatali, è illegale dal punto di vista della concorrenza impedire le spedizioni interstatali.**

Da qui l'ondata di aziende vinicole che costruiscono attività fiorenti spedendo bottiglie ai propri clienti in quasi tutti gli Stati. **Alcuni Stati, tuttavia, vietano ancora tutte le spedizioni DTC di alcolici all'interno dei propri confini**, indipendentemente dall'origine.

Il WSWA teme che permettere ai rivenditori (retailers) di spedire direttamente ai consumatori sia potenzialmente un

problema ancora più pesante. “La spedizione al dettaglio interstatale presenta gli stessi problemi della spedizione al produttore, con l’aggiunta del fatto che spesso è difficile distinguere dove il rivenditore abbia acquistato il prodotto”, afferma Bilello. **“La spedizione al dettaglio apre la porta a malintenzionati che vendono prodotti contraffatti potenzialmente pericolosi”.**

I detrattori del “three-tier system”

Dave Parker è uno dei maggiori retailers di vino online e il suo Benchmark Wine Group è specializzato nella rivendita di vini rari e distillati pregiati: “Penso che il sistema a tre livelli sia utile in molte situazioni, soprattutto per la movimentazione di prodotti ad alto volume”.

Parker vede però un **sistema sbilanciato, con i distributori che dettano legge grazie alla potenza commerciale di Southern Glazer’s e Republic National Distributing Company (RNDC) che Parker definisce, senza mezzi termini, un “duopolio”.**

Ogni anno, negli Stati si tengono una serie di audizioni legislative per valutare la possibilità di modificare i tre livelli, in alcuni casi a vantaggio dei distributori e in altri a vantaggio dei rivenditori.

Entra in gioco il Governo Federale

I singoli Stati possono decidere come funziona il sistema a tre livelli all’interno dei loro confini, ma **è il governo federale che decidere se le leggi e i regolamenti vengono seguiti correttamente a livello nazionale.**

Alla fine di marzo la Federal Trade Commission ha aperto un’indagine sul più grande distributore di alcolici degli Stati Uniti, Southern Glazer’s Wine and Spirits, in merito

alle pratiche relative al prezzo e alla vendita di vino e distillati in tutti gli States.

Sebbene Southern Glazer sia l'unico obiettivo noto dell'indagine, **i federali stanno cercando di ottenere informazioni ad ampio raggio sulle vendite di vino e distillati da parte di distributori e rivenditori in tutti gli Stati Uniti.**

Tuttavia, a meno che il governo federale durante le indagini non rilevi illegalità e abusi a livello sistemico e debba intervenire direttamente, **il processo per modificare lo storico sistema a tre livelli sarà impegnativo, lungo e denso di contrasti.**