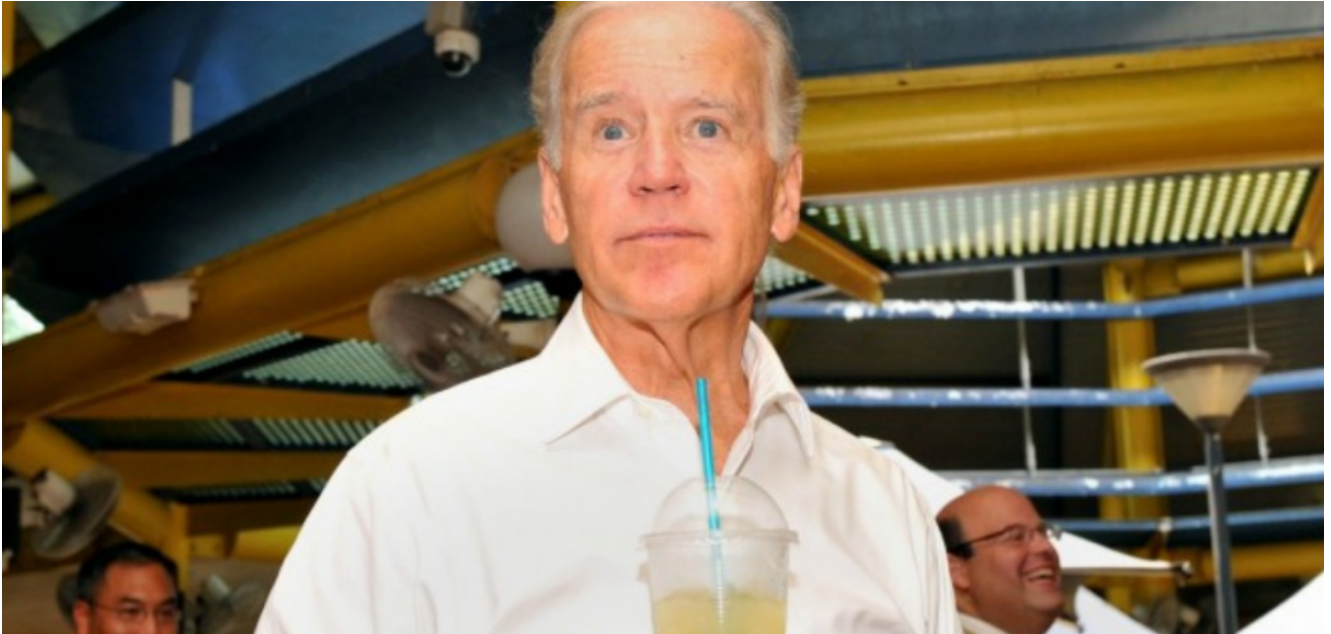


# Biden: riforma del sistema distributivo degli alcolici

scritto da Emanuele Fiorio | 20 Settembre 2021



Da quando il proibizionismo fu abrogato nel dicembre 1933 grazie al 21° emendamento alla Costituzione, **il potere di regolare la vendita ed il consumo di alcol è stato demandato ai singoli Stati.**

La maggior parte degli Stati ha scelto la propria strada. Attualmente Kansas, Mississippi e Tennessee rimangono “dry State” in cui è proibita la produzione e la vendita di alcolici: le contee al loro interno devono autorizzare specificamente la vendita di alcolici perché sia legale e soggetta alle leggi statali sul controllo degli alcolici. L'Alabama ha permesso a città e contee di scegliere di proibire o meno la vendita di alcolici attraverso referendum pubblici.

La filosofia che stava dietro al 21° emendamento era quella di permettere un consumo moderato e recuperare miliardi di dollari di tasse perse a causa dei contrabbandieri.

**Ma nel 1935 il Congresso andò oltre impedendo efficacemente**

**che un produttore di birra, per esempio, possedesse i segmenti di produzione, distribuzione e vendita al dettaglio e quindi soffocasse la concorrenza.**

Questo era in netto contrasto con il sistema britannico, in cui i produttori di birra non solo possedevano la maggior parte dei pub, ma richiedevano anche ai loro licenziatari di vendere esclusivamente la loro birra, i loro vini e i loro distillati.

Anche se oggi è stato in gran parte smantellato, quel sistema persiste ancora. Heineken, per esempio, possiede ancora una catena di circa 2.500 pub e bar Star. Marston's ne possiede 1.400.

**Il presidente Biden a luglio ha firmato un ordine esecutivo** che richiede al Segretario del Tesoro, al Procuratore Generale e alla Commissione Federale del Commercio di **valutare le minacce alla concorrenza e le barriere commerciali in alcuni settori**, in particolare telecomunicazioni, tecnologia e gruppi farmaceutici.

Ma c'era anche l'indicazione di prendere in considerazione i settori della birra, del vino e dei distillati.

**L'ordine esecutivo di Biden cerca di proteggere e migliorare l'accesso al mercato per le nuove e piccole imprese indipendenti** e spinge i dipartimenti governativi a valutare le minacce alla concorrenza, le barriere commerciali e gli effetti di fusioni e accorpamenti nella produzione, distribuzione e vendita al dettaglio di alcol negli Stati Uniti.

Per 90 anni un contesto di autorità statale e di contrasto all'integrazione verticale (sistema di produzione in cui tutte le fasi produttive sono realizzate all'interno di una stessa impresa o di uno stesso gruppo) hanno creato una struttura industriale complessa, caratterizzata da tre livelli separati (three separate tiers) – produzione, distribuzione e vendita

al dettaglio.

**Praticamente in ogni Stato i regolamenti sono differenti.** Alcuni delegano l'autorità alle contee, in altri casi il singolo Stato detiene il monopolio della distribuzione e/o della vendita al dettaglio.

Se si include Washington DC ci sono praticamente **51 mercati diversi e nessun distributore che si possa definire nazionale.**

**Negli ultimi due decenni c'è stato un notevole processo di accorpamento** con le acquisizioni di gruppi come Seagram, Allied Lyons, Beam e Vin Et Sprit inghiottiti da Diageo, Pernod Ricard e Suntory. Anche Brown Forman e Bacardi si sono mossi per rafforzare le loro posizioni.

Gallo, The Wine Group e Constellation Brands sono i tre nomi sempre visibili sugli scaffali dei vini americani. Anheuser-Busch InBev, Molson Coors e Constellation insieme detengono circa il 70% del mercato della birra, nonostante la crescita esplosiva del segmento artigianale.

E in tutte le aree di produzione questi grandi nomi si stanno muovendo in settori di nicchia come gli hard seltzer e i RTD, inglobando marchi promettenti o schiacciandoli con la potenza delle loro offerte.

Non è una coincidenza che AB InBev e Constellation siano in guerra nei tribunali statunitensi per l'uso dei nomi Corona e Modelo.

Distillatori e produttori di birra stanno creando partnership come quella tra Brown Forman e Pabst, per sviluppare le rispettive gamme di prodotti e assicurarsi una migliore distribuzione.

Lo stesso vale per i distributori: Southern Glaziers, RNDC/Youngs e Breakthru Beverage controllano circa due terzi di tutte le vendite di vino negli Stati Uniti. **Il numero di distributori indipendenti si è più che dimezzato dall'inizio del 2000.**

L'australiana Treasury Wine nell'ottica di una ristrutturazione in corso ha stretto un accordo a lungo termine con RNDK per distribuire i suoi vini in altri nove stati, portando il totale a 12.

**WineAmerica ha evidenziato le difficoltà per i piccoli produttori nel trovare o cambiare distributore/grossista e la diminuzione esponenziale del numero di distributori.**

I retailers e le piccole cantine sostengono che il sistema statale permette una condotta anticoncorrenziale da parte dei grossisti e inibisce le trattative dirette tra produttori e dettaglianti. Questo è particolarmente vero in quegli Stati in cui vige il monopolio governativo di vendita all'ingrosso e/o al dettaglio.

**Da parte sua, il Wine & Spirits Wholesalers of America sostiene che questo sistema ha creato il mercato degli alcolici più dinamico del mondo, bilanciando la responsabilità sociale con la crescita del business.**

Il "three-tier system" del 1935 è stato progettato per tenere gli intermediari al loro posto in modo che nessun livello potesse imporre una leva di mercato anticompetitiva o una posizione di mercato eccessivamente dominante.

Lo smantellamento del "three-tier system" in nome di una maggiore libertà del consumatore potrebbe creare l'esatto contrario, generando posizioni dominanti nel mercato e dinamiche simili a quelle verificatesi durante il proibizionismo.

**L'ordine esecutivo di Biden ha incaricato le agenzie di Washington di riferire al presidente entro 120 giorni dall'emissione del 9 luglio.** Rimane poco tempo per ulteriori osservazioni.