Boom e-commerce: come sta cambiando la legislazione?

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Ottobre 2020



Una delle maggiori tendenze dei consumatori durante la pandemia COVID-19 è stata l'incremento diffuso dell'e-commerce. I mercati consolidati degli alcolici e dell'e-commerce, come quello dell'UE, hanno fornito repentinamente ai consumatori soluzioni avanzate per gli acquisti online.
Nel frattempo, una serie di mercati più tradizionali che in precedenza proibivano l'e-commerce di alcolici hanno iniziato a modificare le loro normative in materia.

Come testimonia IWSR nel maggio 2020, l'**India**, il secondo mercato al mondo per consumo di alcolici, ha lanciato per la prima volta dei test su portali e-commerce nel tentativo di sedare il sovraffollamento nei liquor stores in seguito all'allentamento delle misure di lockdown nel paese.
Maharashtra, Punjab, Bengala Occidentale e Chhattisgarh sono stati i primi ad adottarli, con diversi altri Stati che hanno seguito l'esempio.

Le specificità delle operazioni in India variano da Stato a Stato, con alcuni che offrono una logistica più sofisticata e altri che mantengono un assetto più rudimentale. **Sono state lanciate diverse applicazioni supportate dallo Stato, con particolare attenzione ai servizi di "click-and-collect" e di consegna a domicilio.** Alcuni Stati permettono anche agli operatori terzi di consegnare alcolici. A giugno, **il gigante tecnologico Amazon ha ricevuto l'autorizzazione a consegnare alcolici in tutto il Bengala occidentale.**
L'industria spera che le misure adottate dall'India siano rese permanenti una volta che il mercato si sarà normalizzato, ma le prospettive che ciò avvenga sono incerte.

Anche il governo lettone ha approvato misure temporanee per aprire il canale dell'e-commerce alle bevande alcoliche, ci sono segnali incoraggianti, queste misure probabilmente saranno rese permanenti.
La **Corea del Sud introdurrà una nuova regolamentazione che permetterà di adottare misure di "click-and-collect"** per consentire ai consumatori di acquistare alcolici online per poi ritirarli nei negozi, per lo più convenience store. In precedenza, i consumatori sudcoreani erano autorizzati a prenotare gli alcolici online per poi ritirarli nel punto di raccolta, ma non potevano pagare online.

Come nel caso della Corea del Sud, la **Polonia** permette ai consumatori di prenotare gli alcolici online per la raccolta nei negozi, ma i consumatori polacchi devono pagare e sottoporsi di persona alla verifica dell'età. L'industria locale di alcolici sta facendo pressione per modificare la legislazione, ma per ora non ha conseguito risultati concreti.
La **Russia** è un altro grande mercato dell'alcool che **non offre un vero e proprio canale e-commerce per l'alcool**, poiché richiede ai consumatori di pagare in negozio.

Alcuni Paesi si sono mostrati reticenti nel permettere la vendita di alcolici tramite e-commerce, data la difficoltà nel controllo e nella verifica dell'età. "In alcuni mercati, ci

sono preoccupazioni circa la facilità di accesso all'alcol che il commercio elettronico può consentire ai consumatori minorenni, se non viene gestito in modo adeguato", spiega Guy Wolfe, strategic insights manager dell'IWSR. "Questo potrebbe spingere ad una regolamentazione più restrittiva nella vendita di alcolici online".

La preoccupazione persiste anche nei mercati consolidati come l'UE, in cui il commercio elettronico di alcolici è legale da tempo. Man mano che diventa più facile per i consumatori acquistare alcolici online, e man mano che sempre più consumatori si sentono a proprio agio nell'uso delle piattaforme di e-commerce, c'è il rischio che l'industria possa trovarsi di fronte a serie problematiche se non viene seguita una regolamentazione adeguata.
"Dato che i **Paesi più avanzati nel settore del digitale stanno dimostrando che il commercio elettronico di alcolici può offrire un ambiente sicuro e protetto, i mercati storicamente riluttanti potrebbero seguirne l'esempio**", sottolinea Wolfe.

Ma man mano che l'e-commerce dell'alcool si diffonde in tutto il mondo, i legislatori devono recuperare il ritardo modificando la legislazione e colmando le lacune esistenti. Ad esempio, questo mese la metropoli di Chicago ha cambiato la sua politica di tassazione degli alcolici, richiedendo il pagamento di una accisa sulle vendite di vino DTC (direttamente al consumatore) spedito a persone con un indirizzo di Chicago. In precedenza, la "city liquor tax" si applicava solo alle vendite fisiche.

Gli Stati Uniti – che hanno un rigoroso sistema a tre livelli – sono stati particolarmente attivi nel modificare la loro legislazione sugli alcolici negli ultimi mesi.
Dalle consegne di cocktail ai ritiri a domicilio, **gli Stati Uniti hanno dato il via ad allentamenti legali temporanei per aiutare l'industria durante la pandemia e capitalizzare il movimento dei consumatori online.**
Brandy Rand, direttore operativo IWSR per il continente

americano, non ha dubbi in merito: “Negli Stati Uniti, l’aumento dell’e-commerce legato a COVID-19 sta portando a una liberalizzazione della politica degli alcolici, consentendo ai bar e ai ristoranti di vendere alcolici da asporto e permettendo spedizioni più facili e dirette al consumatore, anche negli Stati che in precedenza avevano restrizioni”.

Uno dei maggiori cambiamenti temporanei del sistema legale statunitense è stata l’approvazione delle vendite di alcolici DTC in alcuni Stati, tra cui Kentucky e Virginia. Il cambio di rotta è stato visto come un’ancora di salvezza per i piccoli distillatori che si affidano alle vendite delle sale di degustazione on-trade e in loco – due canali che rimangono aperti solo in parte.
Gli enti commerciali non stanno sostenendo lo smantellamento del sistema a tre livelli, ma piuttosto una sua evoluzione, sostenendo che le vendite DTC per gli alcolici possono affiancarsi al sistema attuale come canale aggiuntivo.

Se il passaggio sarà permanente, segnerà una delle modifiche più significative alla legge statunitense sugli alcolici dopo il Proibizionismo.