

Il complicato sistema americano del Three Tier System

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Maggio 2017



Da dove nasce il sistema di vendita e distribuzione di alcolici negli Stati Uniti?

La legislazione statunitense in materia di distribuzione e vendita di bevande alcoliche è molto complessa ed è ancora oggi fortemente condizionata dal passato proibizionista del Paese, che, nel corso degli anni venti, ha visto il Congresso approvare il XVIII emendamento, secondo il quale la produzione, la vendita e il trasporto di alcolici negli Stati Uniti erano proibiti. Come noto, tale legislazione ha avuto effetti diametralmente opposti da quelli previsti dal legislatore del 1919, portando al proliferare del mercato nero

e alla diffusione di problemi di salute dovuti al consumo di alcol di pessima qualità.

In ragione di ciò, nel 1933 il presidente Franklin Delano Roosevelt abrogava la legislazione proibizionista disciplinando in maniera ferrea la produzione, la vendita e la distribuzione di bevande alcoliche negli Stati Uniti, imponendo una tripartizione di ruoli, dei nuovi operatori, attraverso l'emanazione delle cosiddette Tied House Rules.

Attraverso queste ultime si intendeva contrastare un'antica consuetudine secondo la quale i venditori di prodotti alcolici erano sempre legati ("tied") ad uno specifico produttore. Tale pratica creava degli effetti distorsivi sulla concorrenza obbligando i venditori al dettaglio ad offrire in vendita unicamente i prodotti del fornitore a cui erano in qualche modo collegati o da cui erano commercialmente condizionati. Si ritenne quindi di assicurare una tripartizione del sistema distributivo su tre livelli (c.d. "Three Tier System"), quelli del Producer/Supplier, Wholesaler e del Retailer. Sostanzialmente, quindi, il produttore (il primo livello), vende gli alcolici ad un distributore (il secondo livello), il quale quindi li vende ad un rivenditore (il terzo livello).

Questi soggetti, poi, in virtù delle Tied House Rules non devono, direttamente o indirettamente, essere collegati tra loro. Ciò significa che sono, ad esempio, vietate le partecipazioni azionarie incrociate di coloro che hanno interessi nei tre diversi livelli, così come si esclude che lo stesso soggetto possa essere contemporaneamente amministratore e/o direttore generale e/o socio di una società produttrice di alcolici e di un rivenditore al consumo e non sono consentite forme di finanziamento tra entità che appartengono a livelli diversi.

Anche qualsiasi forma di pubblicità che intersechi i diversi livelli viene considerata una pratica illegale e sanzionabile. A questo proposito, si segnala che, di recente, l'autorità

competente della California è giunta a sanzionare delle aziende vinicole che avevano supportato, sui social media e su Twitter, un evento benefico organizzato da un loro rivenditore. Proprio come reazione a questo caso limite, lo scorso gennaio è stata introdotta una modifica del ABC Act californiano, in modo da consentire la sponsorizzazione e la pubblicizzazione di tali eventi da parte dei produttori.

Come si può vedere la materia è complessa, mutevole, e, in taluni casi, di difficile interpretazione.

Inoltre, sebbene il sistema di tripartizione sia diffuso in tutto il territorio degli Stati Uniti, l'intensità con cui opera il divieto di collegamento tra livelli può variare, anche considerevolmente, da Stato a Stato.

Infatti, seppure esistano alcune leggi e regolamenti a livello federale, la Costituzione Americana lascia ai singoli Stati il potere di regolare la maggior parte delle questioni concernenti la distribuzione e la vendita di alcolici nei loro rispettivi territori.

Ciò, ovviamente, rende ancora più ardua l'impresa di accertarsi che il proprio business sia condotto in ottemperanza a tutta la normativa applicabile, e rende indispensabile il ricorso alla consulenza di un esperto del settore.

Fondato a Londra nel 1896, Withers è presente in Italia dal 2009. Withers ha altri uffici in alcune delle maggiori città d'Europa, degli Stati Uniti e dell'Asia, con oltre 1100 professionisti, di cui più di 160 soci. La forte connessione di Withers con l'Italia è testimoniata dagli oltre 50 avvocati Italiani che lavorano nei diversi uffici di Withers nel mondo, e, in particolare, negli Italian Desk sparsi tra Londra, New York, Ginevra, Zurigo, Hong Kong e Singapore.