vinetur

La investigación por sobornos a Southern Glazer’s apunta a más pesquisas en la distribución de bebidas de Estados Unidos

El foco cae sobre billbacks, tarjetas regalo e incentivos comerciales en el escalón intermedio del mercado alcohólico

lunes 5 de octubre de 2026



La investigación federal por presuntos sobornos en Southern Glazer’s Wine & Spirits puede servir de referencia para nuevas pesquisas sobre pagos irregulares en la distribución de bebidas en Estados Unidos. Esa es la advertencia que lanzó la semana pasada Julian André, socio del despacho McDermott Will & Schulte, durante un seminario web de la firma.

André sostuvo que, cuando el Gobierno detecta una conducta supuestamente ilícita en un sector, suele buscar señales parecidas en otras empresas del mismo mercado. En su intervención, afirmó que el escrutinio sobre prácticas comerciales impropias, el uso de billbacks y las tarjetas regalo va a continuar y puede aumentar a la vista de lo que arroje esta investigación.

El caso pone el foco sobre el llamado middle tier, el escalón intermedio del sistema estadounidense de bebidas alcohólicas, en el que operan los distribuidores entre productores y minoristas. En ese tramo de la cadena, las relaciones comerciales están sujetas a normas muy concretas para evitar pagos o incentivos que puedan influir de forma indebida en las compras de tiendas, supermercados o establecimientos hosteleros.

Las referencias de André a los billbacks y a las gift cards apuntan a dos áreas sensibles en ese control. En términos generales, los billbacks son ajustes o compensaciones económicas vinculadas a operaciones comerciales entre proveedores, distribuidores y comercios. Las tarjetas regalo, por su parte, pueden ser vistas por las autoridades como incentivos inadecuados si se emplean para obtener trato preferente o acceso comercial al margen de la normativa.

La advertencia tiene una derivada directa para el negocio del vino, la cerveza y los destilados. Si las agencias federales toman este expediente como guía de trabajo, distribuidores y proveedores pueden quedar sometidos a un examen más intenso de sus relaciones con los minoristas, de sus programas promocionales y de la forma en que documentan descuentos, reembolsos y ventajas comerciales.

Southern Glazer’s es uno de los nombres más conocidos de la distribución de bebidas alcohólicas en Estados Unidos, de modo que cualquier investigación sobre sus prácticas puede tener eco en el resto del mercado. Aunque André habló en términos generales y

no avanzó pasos concretos de las autoridades, su mensaje fue claro: una vez aparece un patrón de conducta bajo sospecha, el interés oficial no suele limitarse a un solo expediente.

Para las empresas del sector, eso implica revisar con más atención sus políticas de cumplimiento, sus controles internos y la trazabilidad de los pagos ligados a la actividad comercial. También obliga a extremar el cuidado en incentivos de pequeño importe, promociones y acuerdos con cadenas de venta, porque operaciones que en apariencia son rutinarias pueden acabar siendo objeto de revisión si no están bien justificadas.

La lectura que hacen muchos operadores del mercado es que la investigación sobre Southern Glazer’s no se queda solo en un caso corporativo. Puede abrir una etapa de mayor vigilancia sobre prácticas de pay-to-play en la distribución de bebidas alcohólicas, un terreno en el que la línea entre promoción comercial permitida y pago indebido depende de la normativa aplicable, de cómo se estructura cada operación y de la documentación que la respalda.