vinetur

Le autorità federali potrebbero ampliare i controlli sul settore degli alcolici partendo dall’indagine su Southern Glazer’s

Un avvocato esperto di pratiche commerciali prevede controlli più approfonditi su rimborsi retroattivi, carte regalo e incentivi ai rivenditori.

lunedì 5 ottobre 2026



Un’indagine federale per corruzione che coinvolge Southern Glazer’s Wine & Spirits potrebbe diventare un modello per ampliare i controlli sul settore della distribuzione di bevande alcoliche, secondo quanto dichiarato la scorsa settimana da un avvocato che fornisce consulenza alle aziende in materia di pratiche commerciali e conformità normativa.

Julian André, partner di McDermott Will & Schulte, ha dichiarato durante un webinar dello studio che le autorità federali potrebbero usare il caso Southern Glazer’s come «modello» per future indagini su presunti accordi di tipo pay-to-play nel livello intermedio della filiera delle bevande. Questo livello comprende i distributori, che si collocano tra i produttori e i rivenditori.

Secondo André, la lezione più ampia non riguarda una sola azienda. Quando il governo scopre possibili irregolarità in un settore, ha detto, gli investigatori spesso iniziano a cercare condotte analoghe altrove. Nel suo intervento ha indicato che le pratiche commerciali scorrette, tra cui l’uso di rimborsi retroattivi e carte regalo, continuano a essere oggetto di controlli, che potrebbero intensificarsi.

Le dichiarazioni suggeriscono che il caso Southern Glazer’s potrebbe avere una portata ben più ampia dell’azienda stessa. Per le imprese dei settori della birra, del vino, dei distillati e di altre bevande, l’avvertimento è che i rapporti commerciali con i rivenditori potrebbero essere sottoposti a controlli più approfonditi se gli investigatori ritengono che pagamenti, incentivi o rimborsi siano stati utilizzati oltre i limiti di legge. Ciò comporta potenziali rischi di conformità non solo per i distributori, ma anche per i fornitori i cui marchi dipendono dall’accesso agli scaffali e alle promozioni dei punti vendita.

Il mercato statunitense degli alcolici opera secondo un sistema rigorosamente regolamentato che, in generale, tiene separati produttori, distributori e rivenditori. In questo quadro, le norme sulle pratiche commerciali mirano a impedire incentivi che possano alterare la concorrenza o influenzare le decisioni d’acquisto attraverso vantaggi impropri. Per queste restrizioni, i casi che riguardano presunte attività di corruzione o condotte pay-to-play possono attirare l’attenzione dell’intero settore, soprattutto quando coinvolgono un grande distributore.

Southern Glazer’s è uno dei maggiori distributori di vino e distillati del Paese, e qualsiasi indagine federale che riguardi le sue pratiche commerciali sarà probabilmente seguita con attenzione da produttori, grossisti e rivenditori. Anche in assenza di una nuova iniziativa formale estesa all’intero settore, gli avvocati e i consulenti in materia di conformità considerano spesso casi come questo un segnale delle aree su cui le autorità di regolamentazione potrebbero concentrarsi in futuro.

Le dichiarazioni di André indicano che le aziende non dovrebbero dare per scontato che l’interesse del governo si fermi a una sola indagine. Il suo intervento evidenzia anche una questione concreta per il settore delle bevande: pratiche un tempo considerate normali strumenti commerciali possono attirare l’attenzione delle autorità se sono collegate a tentativi di ottenere posizionamenti, favori o sostegno alle vendite al di fuori dei limiti di legge.

Questa possibilità potrebbe spingere un maggior numero di aziende del settore delle bevande a riesaminare i controlli interni, i programmi di incentivi ai rivenditori, le pratiche di rimborso e la documentazione relativa al sostegno alle attività di marketing. Se le autorità federali dovessero ampliare il raggio d’azione dei controlli, l’indagine su Southern Glazer’s potrebbe essere ricordata meno come un caso isolato che come un primo esempio di una più ampia iniziativa volta a esaminare le pratiche commerciali lungo tutta la filiera distributiva.