vinetur

Columbia Distributing entra en Alaska tras comprar activos de distribución de bebidas a RNDC

La operación completa su red en cuatro estados del noroeste de Estados Unidos

miércoles 28 de octubre de 2026

Columbia Distributing cerró este martes, 27 de octubre, la compra a Republic National Distributing Company (RNDC) de determinados activos de distribución de bebidas en Alaska. Con esa operación, la empresa entra de forma directa en ese estado y completa una red de cuatro territorios en el noroeste de Estados Unidos.

La compañía, con sede en Wilsonville, en Oregón, vincula el cierre al acuerdo anunciado por ambas partes en abril. Tras esta compra, Columbia pasa a operar de manera directa en Alaska, Oregón y Washington, y suma a ese mapa la alianza estratégica que selló en Idaho con Hayden Beverage.

La incorporación de Alaska añade cerca de 1.500 cuentas de clientes y amplía el territorio de servicio directo de Columbia a más de 835.000 millas cuadradas. La empresa sostiene que entra en un mercado que ya cuenta con un equipo local con experiencia, relaciones comerciales consolidadas y una red de distribución ya implantada.

Chris Steffanci, presidente y consejero delegado de Columbia Distributing, afirmó que la meta de la empresa era construir una plataforma integral de bebidas con presencia en varios estados y en varias categorías. A su juicio, la entrada en Alaska permite ofrecer a fabricantes y comercios una vía comercial conectada entre Alaska, Idaho,

Oregón y Washington.

Columbia también avanzó que prevé reforzar su actividad en Alaska con inversión, dirección, recursos y más foco comercial. Steffanci señaló además que la intención es combinar el conocimiento local del equipo del estado con los métodos de trabajo de la compañía en sus otros mercados. En sus palabras, la prioridad no pasa por sustituir ese conocimiento del terreno, sino por aportar herramientas y apoyo para impulsar el negocio.

La compra en Alaska llega después de otros dos movimientos cerrados este año. El 30 de junio, Columbia completó la adquisición de determinados derechos de distribución de vino y espirituosos de RNDC en Oregón y Washington. En septiembre, formalizó una alianza con Hayden Beverage, distribuidor con base en Idaho. Con el paso dado ahora, la empresa da por completada la implantación geográfica que había diseñado para esa zona del noroeste estadounidense.

La plataforma ampliada de Columbia abarca cerveza, vino, espirituosos, sidra, bebidas sin alcohol y otras categorías nuevas. La compañía presenta ese modelo como una solución única para marcas y detallistas que operan en varios estados, con servicios de ventas, reparto, merchandising, gestión de ingresos y ejecución comercial en tienda.

Este tipo de operaciones tiene relevancia para el negocio de las bebidas más allá de las dos compañías implicadas. La concentración de distribuidores en Estados Unidos puede influir en la forma en que bodegas, cerveceras y grupos de espirituosos acceden al mercado, porque un solo socio puede cubrir más territorio y más categorías. También puede alterar la negociación entre productores, distribuidores y cadenas de venta al por menor, un punto sensible en un país donde la distribución tiene un peso decisivo en la llegada de las marcas a los lineales y a la hostelería.

Columbia aseguró que trabajará con el equipo de Alaska, con sus proveedores, con sus clientes y con otros socios empresariales para facilitar la transición operativa. La empresa prevé comunicar de manera directa a las partes afectadas los detalles sobre esa transición, la cartera de productos y el calendario de puesta en marcha. Las partes no han divulgado el importe de la operación.

Según los datos de la propia compañía, Columbia cuenta con más de 3.200 empleados, atiende a unos 24.000 clientes minoristas y reparte más de 80 millones de cajas al año. Con operaciones directas en Alaska, Oregón y Washington, y con su acuerdo en Idaho, la firma pasa a disponer de una red conectada de cuatro estados para la distribución de bebidas en esa región de Estados Unidos.