vinetur

Constellation recurre la orden que impide romper su contrato con Coors Distributing

La empresa también pide suspender esa decisión durante la apelación del caso

jueves 12 de noviembre de 2026



Constellation ha recurrido la orden judicial que le impide poner fin a su relación con Coors Distributing y ha pedido además al tribunal que deje en suspenso esa medida mientras se tramita el recurso. La disputa gira en torno a un contrato de distribución

que ambas partes mantienen desde hace 18 años.

La orden recurrida mantiene bloqueada la ruptura entre las dos compañías hasta que se resuelva el arbitraje abierto por el conflicto. Eso significa que, por ahora, Constellation no puede cerrar esa relación comercial en los términos que pretendía, salvo que el tribunal acepte la suspensión solicitada durante la apelación.

El caso tiene interés más allá de las dos empresas. En el negocio de las bebidas en Estados Unidos, la relación entre productor y mayorista es una pieza básica para llevar cervezas, vinos y licores al mercado. Cambiar de distribuidor o rescindir un contrato largo puede afectar a la red comercial, a la presencia de las marcas en cada territorio y a la planificación de ventas. Por eso, un pleito de este tipo puede tener efectos en cómo otras compañías valoran sus acuerdos de distribución.

Una medida cautelar como la que ahora se recurre no resuelve el fondo del litigio. Su función es fijar una situación temporal mientras avanza el procedimiento principal, en este caso el arbitraje. En la práctica, esa decisión mantiene vivo el contrato entre Constellation y Coors Distributing hasta que haya una resolución posterior o hasta que un tribunal superior modifique la orden.

La petición adicional de Constellation busca precisamente eso: que la medida deje de aplicarse de forma temporal mientras la apelación sigue su curso. Si el tribunal aceptara esa solicitud, la posición de las partes cambiaría de inmediato durante el litigio. Si la rechaza, la relación contractual seguirá en vigor mientras continúa el arbitraje.

Este tipo de conflictos suele ser sensible en el mercado estadounidense de bebidas porque muchos contratos entre proveedores y mayoristas se extienden durante años y ordenan la actividad comercial en zonas concretas. Cuando una de las partes intenta terminar el acuerdo antes de tiempo o cambiar de socio de distribución, la discusión no se limita a una cuestión privada entre empresas. También toca el funcionamiento de un sistema muy reglado, con impacto en logística, cobertura comercial y acceso al mercado.

En ese escenario, la combinación de arbitraje y control judicial añade una capa más al conflicto. El arbitraje sirve para resolver la disputa contractual, pero los tribunales pueden intervenir de forma provisional para decidir qué ocurre mientras tanto. Eso es lo que ha pasado en este caso: la discusión sobre el contrato sigue por una vía, y la batalla sobre la orden que lo mantiene activo avanza por otra.

Para el sector, la cuestión de fondo es hasta dónde puede llegar una empresa cuando quiere cambiar de mayorista y qué margen tiene la otra parte para mantener el acuerdo en vigor mientras se discute la legalidad de esa decisión. Aunque cada caso depende de su contrato y de la normativa aplicable, una resolución sobre este asunto puede ser observada con atención por productores, distribuidores y asesores jurídicos de la industria.

Por ahora, la consecuencia inmediata es que la ruptura con Coors Distributing sigue frenada por decisión judicial, a la espera de lo que ocurra tanto con el arbitraje como con la apelación presentada por Constellation. Mientras no haya un cambio en esa orden, el contrato de 18 años entre ambas partes permanece en pie.