vinetur

Constellation recurre el veto judicial a romper su franquicia con CDC en Colorado

El litigio pone en juego derechos de distribución valorados en cientos de millones de dólares

miércoles 25 de noviembre de 2026



Constellation Brands mantiene en los tribunales su intento de poner fin a la relación de franquicia que mantiene con Coors Distributing Company (CDC) en Colorado. La compañía sostiene que la ley estatal de franquicias permite rescindir ese acuerdo y ha

recurrido la medida cautelar que, por ahora, impide ejecutar la ruptura.

El caso gira en torno a los derechos contractuales y legales ligados a la distribución de las marcas de Constellation en ese estado. La empresa defiende que su lectura de la normativa de Colorado ampara la terminación del vínculo con CDC, incluso cuando los derechos asociados a esas marcas tienen un valor económico muy alto.

Constellation sitúa ese valor en cientos de millones de dólares. Esa cifra da una idea del peso comercial de la disputa, ya que no se limita a una diferencia operativa entre proveedor y distribuidor, sino que afecta a activos comerciales cuya explotación puede cambiar de manos si el tribunal avala la posición de la compañía.

La empresa basa parte de su argumento en interpretaciones legislativas recientes, con las que trata de reforzar la idea de que la normativa de Colorado sí abre la puerta a terminar la relación. El litigio sigue abierto y, por ahora, el centro del debate es si la ley protege la continuidad del distribuidor o si permite al proveedor reorganizar su red bajo determinadas condiciones.

Aunque el choque se produce en Colorado, su alcance potencial va más allá de un solo mercado. En Estados Unidos, la distribución de cerveza, vino y bebidas espirituosas se articula a través del sistema de tres niveles, que separa a productores, distribuidores y minoristas. En ese marco, los contratos de distribución suelen tener un valor muy alto y están sometidos a leyes estatales que no siempre coinciden entre sí.

Por eso, una decisión favorable a la tesis de Constellation podría influir en cómo se valoran los derechos de distribución y en qué margen tienen las grandes compañías para romper o rehacer sus acuerdos con mayoristas. Si ocurre lo contrario, también podría reforzar la posición de los distribuidores en disputas futuras sobre marcas con un fuerte peso en ventas.

La disputa también refleja hasta qué punto la red de distribución forma parte de la estrategia comercial de los grandes grupos de bebidas. El control de qué distribuidor opera una marca en un territorio concreto afecta al acceso al mercado, a la ejecución comercial y al valor del negocio en cada estado. Cuando esa relación se discute en los tribunales, el problema deja de ser solo contractual y pasa a tener una dimensión

económica mucho mayor.

CDC y Constellation mantienen así una pugna con implicaciones jurídicas y comerciales de primer orden para el mercado estadounidense de bebidas. La resolución del recurso y del procedimiento principal marcará qué lectura prevalece sobre la ley de franquicias de Colorado y qué margen real existe para terminar acuerdos de distribución cuando los derechos en juego se miden en cientos de millones de dólares.