vinetur

Constellation Brands chiede al giudice di poter rescindere un accordo con un distributore del Colorado dal valore di centinaia di milioni

La controversia mette alla prova la legge del Colorado sui rapporti di franchising e la possibilità per i fornitori di riappropriarsi dei diritti di distribuzione

mercoledì 25 novembre 2026



Constellation Brands sta cercando di porre fine al rapporto di franchising con Coors Distributing Company in Colorado, sostenendo che la normativa statale consenta all'azienda di interrompere i rapporti con il distributore, nonostante i diritti di distribuzione in questione valgano centinaia di milioni di dollari.

Martedì 24 novembre Brewbound ha riferito che Constellation sta contestando un'ordinanza che le impedisce di interrompere il rapporto con Coors Distributing Company, nota come CDC. La controversia è ora al centro di una causa ancora in corso, che dovrà stabilire se la legge del Colorado consenta al fornitore di porre fine all'accordo.

Al centro del caso ci sono il valore e il controllo dei diritti di distribuzione dei marchi Constellation in Colorado. Secondo la posizione dell'azienda riportata da Brewbound, tali diritti valgono centinaia di milioni di dollari. La cifra dà la misura di quanto sia in gioco per entrambe le parti in una disputa che va oltre un singolo contratto e investe le dinamiche economiche della distribuzione di bevande.

Constellation sostiene che, nelle circostanze del caso, la legge del Colorado sui rapporti di franchising ne giustifichi la risoluzione. L'azienda si basa sulla propria interpretazione della norma e su quelle che Brewbound ha descritto come recenti interpretazioni legislative. Per ora, CDC è tutelata da un'ordinanza del tribunale e rischia di perdere l'accesso a un portafoglio di grande valore se Constellation avrà la meglio.

Il caso mette in luce le tensioni che spesso caratterizzano il sistema statunitense a tre livelli per le bevande alcoliche, in cui fornitori, grossisti e rivenditori operano in segmenti distinti del mercato. In molti Stati, le leggi sui rapporti di franchising sono state concepite per garantire stabilità ai grossisti e impedire ai fornitori di trasferire con troppa facilità i marchi da un distributore all'altro. Queste tutele possono rendere difficile per un fornitore interrompere un rapporto di lunga data, soprattutto quando i marchi coinvolti generano vendite ingenti e hanno un notevole valore di mercato.

Questo quadro normativo è uno dei motivi per cui controversie di questo tipo possono protrarsi a lungo e rivelarsi costose. I diritti di un grossista a distribuire un importante portafoglio di birre, vini o superalcolici sono spesso considerati un asset fondamentale dell'attività, e la possibilità per un fornitore di riassegnarli può modificare la copertura del mercato, il potere negoziale sui prezzi e la strategia a lungo termine in uno Stato. Quando i diritti valgono centinaia di milioni di dollari, le argomentazioni giuridiche relative ai termini contrattuali e al testo della legge possono avere conseguenze che vanno ben oltre le aziende direttamente coinvolte.

Per Constellation, la disputa sembra riflettere anche un impegno più ampio a mantenere il controllo della propria rete di distribuzione in un mercato importante. Secondo Brewbound, la posizione dell'azienda sottolinea il suo approccio strategico alla distribuzione e la complessità di sciogliere un accordo di franchising una volta stipulato. Il Colorado è uno Stato rilevante per le vendite e la logistica delle bevande alcoliche, e i cambiamenti nella distribuzione possono influire sulla rapidità con cui i marchi raggiungono rivenditori, bar e ristoranti.

L'esito potrebbe avere ripercussioni sull'intero settore delle bevande, poiché le controversie sui rapporti di franchising spesso indicano a birrifici, produttori di vino e superalcolici e grossisti quanto siano davvero tutelati i diritti di distribuzione. Se il

tribunale accoglierà l’interpretazione della legge del Colorado proposta da Constellation, i fornitori potrebbero disporre di basi più solide per rivedere o interrompere i rapporti con i distributori in determinate circostanze. Se invece le tutele di CDC resteranno in vigore, i grossisti potrebbero considerare la decisione una conferma della solidità dei diritti di franchising, anche quando i fornitori intendono riorganizzare le proprie reti.

Il possibile impatto è particolarmente rilevante perché il valore attribuito ai diritti di distribuzione incide sulle transazioni, sui finanziamenti e sulle trattative in tutto il settore delle bevande alcoliche. I grossisti acquistano, vendono e usano tali diritti come garanzia per ottenere finanziamenti, mentre i fornitori ne tengono conto quando entrano in nuovi mercati o riorganizzano quelli in cui sono già presenti. Una sentenza in un caso che riguarda asset valutati centinaia di milioni di dollari potrebbe influenzare i prezzi dei contratti futuri e la determinazione con cui entrambe le parti porteranno avanti le controversie sulla risoluzione degli accordi.

La causa è ancora in corso e la questione immediata è se Constellation riuscirà a convincere il tribunale che la legge del Colorado consente la risoluzione che chiede. Fino a quando il punto non sarà chiarito, il caso resterà sotto stretta osservazione come banco di prova dell’applicazione delle tutele statali previste per i rapporti di franchising, quando una grande azienda del settore delle bevande cerca di riappropriarsi di preziosi diritti di distribuzione dei marchi o di riassegnarli.