vinetur

Tribunal de falências do Texas aprova plano de liquidação da RNDC ao abrigo do Chapter 11

A decisão define o enquadramento para novas vendas de ativos e para a entrada de compradores como a Columbia em mercados selecionados

terça-feira, 3 de novembro de 2026



Um tribunal de falências do Texas aprovou, a 27 de outubro, o plano de liquidação da Republic National Distributing Co. ao abrigo do Chapter 11, aproximando a grande distribuidora de vinhos e bebidas espirituosas da conclusão do encerramento das suas operações, após meses de vendas de ativos e saídas de mercados.

O Tribunal de Falências dos EUA para o Distrito Sul do Texas aprovou o segundo plano alterado da RNDC e a respetiva declaração de divulgação, de acordo com o registo do tribunal. A decisão estabeleceu o enquadramento jurídico para prosseguir a liquidação, mas não pôs fim ao processo de falência.

A aprovação surgiu um dia depois de a Columbia Distributing ter anunciado a conclusão da aquisição de determinados ativos de distribuição de bebidas da RNDC no Alasca. Os termos financeiros não foram divulgados. A Columbia afirmou que o negócio acrescenta cerca de 1.500 contas de clientes e alarga o seu território de serviço direto para mais de 835.000 milhas quadradas.

A operação no Alasca conclui a última parte de uma carta de intenções anunciada pela Columbia e pela RNDC em abril. A Columbia afirmou que tenciona investir no negócio no Alasca e que está a trabalhar com os trabalhadores, fornecedores e clientes na transição. A empresa disse que divulgará mais pormenores sobre a sua gama de produtos e o calendário de operações à medida que a integração avançar.

A Columbia opera diretamente no Alasca, no Oregon e em Washington, e tem uma parceria estratégica com a Hayden Beverage, no Idaho. A aquisição no Alasca alarga uma rede regional de distribuição que já abrange cerveja, vinho, bebidas espirituosas e bebidas não alcoólicas.

A RNDC pediu proteção ao abrigo do Chapter 11 a 26 de julho, enquanto procurava vender os negócios remanescentes e encerrar as operações sob supervisão judicial. Na altura, a empresa afirmou que as vendas anteriores tinham preservado mais de 5.000 postos de trabalho, mas que a sua situação financeira exigia um processo formal de falência. A RNDC disse ainda que tencionava continuar a cumprir as obrigações previstas nos acordos de serviços de transição associados às vendas já concluídas, enquanto procurava realizar outras operações e encerrava as atividades remanescentes.

Nem todas as partes do negócio foram incluídas no pedido. A National Distributing Co. Inc. ficou excluída, bem como as joint ventures da RNDC em Nova Iorque, Illinois, Ohio, Michigan, Indiana e Kentucky. A joint venture da RNDC no Alasca foi incluída no processo ao abrigo do Chapter 11.

A liquidação de uma distribuidora da dimensão da RNDC deverá transformar as relações com os clientes e a cobertura dos mercados locais em várias partes do setor das bebidas nos EUA. Para as adegas, destilarias, cervejeiras e outros fornecedores que dependiam das rotas da RNDC, a mudança poderá implicar renegociar contratos, transferir marcas para novos grossistas e ajustar os acordos de cobrança e entrega. A operação da Columbia no Alasca mostra também como os concorrentes podem aproveitar estas transações para alargar o seu território e aumentar a sua oferta de produtos.

A RNDC foi durante muito tempo uma das principais distribuidoras de bebidas alcoólicas do país, e a sua falência tem decorrido através de uma série de vendas de ativos, em vez de uma reorganização em torno de uma empresa operacional mais pequena. A aprovação judicial do plano de liquidação confere agora à empresa um caminho formal para prosseguir esse processo, enquanto compradores como a Columbia absorvem partes do negócio e assumem contas de clientes em mercados selecionados.

Para os fornecedores e retalhistas no Alasca, o efeito imediato é uma mudança de titularidade dos ativos de distribuição responsáveis por parte do fluxo de bebidas para o estado. A Columbia afirmou que está a coordenar a transição com trabalhadores, fornecedores e clientes. Este período será acompanhado de perto num mercado em que a escala, a geografia e a fiabilidade da cobertura das rotas são fundamentais para manter os produtos em circulação.