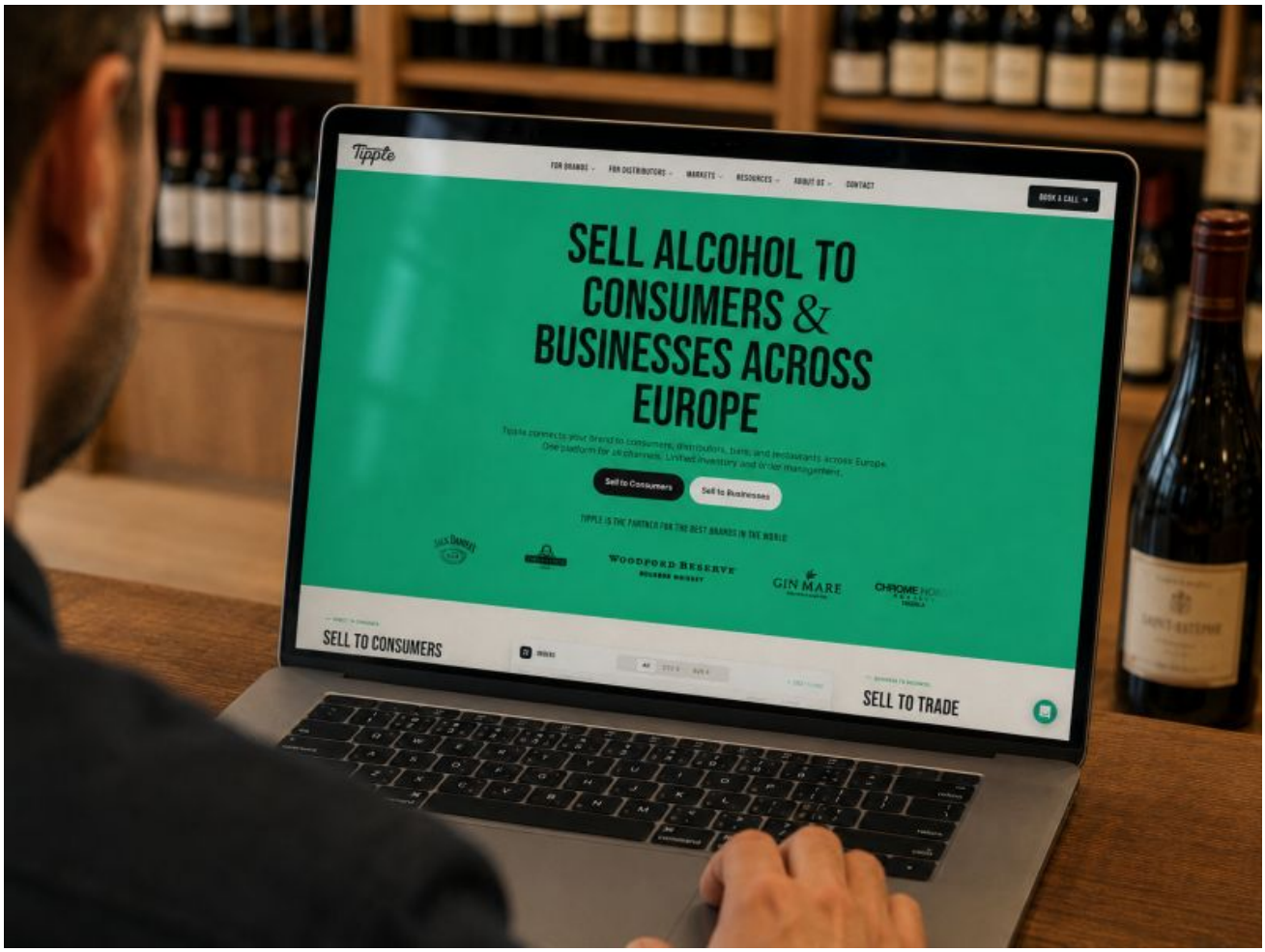
vinetur

Tipple abre la venta directa de bebidas al canal profesional en seis países de la UE

La plataforma unifica pedidos, logística y precios para facilitar el comercio transfronterizo de alcohol en Europa

viernes 19 de junio de 2026



La plataforma digital de distribución Tipple ha puesto en marcha una nueva función que permite a marcas, distribuidores y mayoristas vender de forma directa al canal profesional en seis países de la Unión Europea, entre ellos Alemania. La empresa, con sede en Dublín, informó este jueves, 18 de junio, de que el servicio cubre Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

La herramienta está pensada para gestionar desde una sola plataforma las ventas a alimentación, comercio minorista y hostelería. Tipple señala que el sistema también permite a operadores autorizados mover existencias bajo fianza dentro de la UE y reunir en un mismo entorno los precios, la logística, la gestión de pedidos y la relación con los clientes.

El fundador y consejero delegado de la compañía, Eoin Bara, afirmó que el objetivo es simplificar el comercio transfronterizo de alcohol en un momento en el que muchos productores revisan sus planes de expansión internacional. “La industria de los espirituosos se ha vuelto mucho más internacional, pero la infraestructura de distribución sigue muy fragmentada”, señaló Bara. A su juicio, las marcas buscan más flexibilidad, más visibilidad y un acceso más directo al mercado, tanto para vender con impuestos pagados al comercio como para mover stock bajo fianza entre países de la UE.

Tipple sostiene que el mercado se ha vuelto más complejo para las empresas de bebidas y que muchas buscan fórmulas más eficientes para crecer fuera de sus fronteras por la presión sobre los márgenes, el aumento de los costes operativos y la mayor pugna por lograr distribución. En ese escenario, una herramienta de venta directa al canal puede reducir parte de la fragmentación en mercados como el alemán y facilitar la entrada comercial de productores de vinos, cervezas, licores y otras bebidas mediante una única infraestructura operativa.

La empresa fue fundada en 2021 y opera en nueve mercados internacionales: Reino Unido, Irlanda, Francia, Alemania, Países Bajos, Austria, Bélgica, Dinamarca y Estados Unidos. Entre sus acuerdos recientes en B2B figuran la gestión de la expansión europea de Au Vodka y el apoyo al crecimiento en Europa de Botivo, una marca de aperitivo sin alcohol.

El pasado año, Tipple captó 4 millones de euros en una ronda semilla para continuar con su desarrollo tecnológico aplicado al negocio de los espirituosos. La compañía presenta esta nueva función como una vía para hacer más eficiente la distribución profesional en Europa y dar a las marcas un mayor control sobre su salida al mercado.