vinetur

Una firma italiana promete vino en 24 horas en Estados Unidos

Fieramente busca aliviar la crisis exportadora con entregas locales y una reducción de emisiones de hasta el 90%

martes 30 de junio de 2026



La empresa italiana Fieramente ha puesto en marcha en Estados Unidos un servicio de logística para venta directa al consumidor que promete entregas de vino italiano en 24 horas y una reducción de emisiones de hasta el 90% por unidad transportada, según ha informado la propia compañía. El proyecto se apoya en un almacén situado en Missouri, donde llegan previamente las botellas enviadas por las bodegas italianas para su posterior distribución dentro del mercado estadounidense.

La iniciativa se presentó el pasado 29 de junio y llega en un momento delicado para el vino italiano en su principal mercado exterior. Estados Unidos sigue siendo el primer destino fuera de Italia para estas bodegas, pero el sector soporta una combinación de

aranceles, menor consumo, debilidad del dólar y presión sobre los precios. En ese escenario, la propuesta de Fieramente busca acortar tiempos de entrega, simplificar parte de la operativa y facilitar la llegada del producto al comprador final.

La empresa, fundada en 2015 por Alessio Piccardi, está especializada en soluciones logísticas integradas para wine & beverage. Opera como socio de la red Mail Boxes y gestiona ocho centros de servicio propios repartidos entre Toscana, Véneto, Francia, España, Portugal y Estados Unidos. Su facturación supera los 14 millones de euros, siempre según los datos difundidos por la compañía.

El nuevo servicio se define como un modelo de fulfillment b2c pensado para clientes particulares. La mecánica consiste en trasladar con antelación una parte de la producción destinada a venta directa al almacén estadounidense. De ese modo, cuando un consumidor compra una botella, el envío sale desde suelo norteamericano y no desde Italia. La diferencia en plazos es amplia: frente al mes aproximado que puede requerir una expedición tradicional transoceánica, la entrega pasaría a realizarse en un día.

Fieramente sostiene que este sistema ya se ha activado con algunas bodegas italianas y que su intención es abrirlo a más empresas interesadas. La adhesión se realiza tras una consultoría individual con el equipo comercial, en la que se fijan tiempos, operativa y condiciones logísticas. La firma asegura además que no exige un mínimo ni un máximo de botellas por pedido, lo que permite adaptar el servicio a productores con distintos volúmenes.

La compañía pone como ejemplo al visitante estadounidense que compra vino durante una visita a una bodega italiana o al cliente que quiere recibir una botella para una celebración concreta. En esos casos, el pedido podría salir directamente desde Missouri. Para las bodegas, eso supone disponer de un canal más rápido para la venta directa y reducir la espera del comprador, un factor que puede influir en la repetición de compra y en la relación con el consumidor final.

El peso del mercado estadounidense explica el interés por este tipo de soluciones. Fieramente recuerda que, antes de los aranceles, Estados Unidos representaba el 24% de las exportaciones italianas de vino, con casi 2.000 millones de euros al año. La

empresa añade que desde agosto de 2025 están en vigor aranceles estadounidenses sobre vinos y espirituosos europeos y que, entre abril de 2025 y marzo de 2026, las ventas exteriores de vino italiano hacia ese país perdieron más de 340 millones de euros, con una caída del 17% en valor. También señala que los volúmenes están en su nivel más bajo de la última década.

A esa presión comercial se suma la evolución del consumo. Según los datos citados por Fieramente, en 2025 el consumo de vino en Estados Unidos bajó un 6,6% y las bodegas redujeron sus tarifas un 9% para absorber parte del efecto arancelario y mantener su posición en el mercado. En ese marco, cualquier mejora logística puede tener efectos directos sobre la distribución y sobre el margen comercial de las empresas exportadoras.

La reducción anunciada de emisiones es otro eje del proyecto. Fieramente atribuye ese recorte al uso del transporte marítimo para llevar stock a sus hubs estadounidenses antes de la venta final. Según sus fundadores, este sistema permite rebajar más del 90% las emisiones de dióxido de carbono por unidad transportada frente a otros modelos menos eficientes para grandes distancias. La empresa vincula esa mejora a una planificación previa del inventario y a una distribución local posterior dentro del país.

El embalaje forma parte también del planteamiento comercial. La firma afirma que utiliza solo envases y cajas certificadas fabricadas con pulpa de celulosa, un material biodegradable que sustituye al plástico y a derivados del petróleo. Además del argumento ambiental, esta elección tiene una lectura práctica para el negocio: en varios estados norteamericanos han aumentado los gastos asociados a la eliminación del poliestireno por normas ambientales más estrictas. Un sistema basado en celulosa puede aliviar esa carga operativa para bodegas y distribuidores.

Para el sector de bebidas, esta clase de plataformas puede abrir una vía útil no solo para el vino premium italiano, sino también para otras categorías que dependen cada vez más del comercio directo al consumidor y de entregas rápidas con menor impacto ambiental. Si el modelo funciona a escala, podría influir en cómo bodegas y operadores organizan su presencia en Estados Unidos y en qué tipo de socios logísticos buscan

para mantener ventas en un mercado muy exigente.

La empresa sostiene que ha creado un centro interno de investigación y desarrollo dedicado al estudio de nuevas soluciones logísticas para responder a las necesidades actuales del mercado. De ese trabajo nace este servicio orientado a mejorar no solo el transporte del producto, sino también su colocación comercial en destino. El objetivo inmediato es ampliar la red de bodegas adheridas y consolidar un canal italiano capaz de servir pedidos particulares dentro de Estados Unidos con plazos mucho más cortos que los habituales hasta ahora.