vinetur

Tilaknagar estudia otra gran adquisición tras el salto de Imperial Blue

La compra de 500 millones de dólares aporta dos tercios del volumen con foco futuro en destilados de lujo

miércoles 26 de agosto de 2026



Tilaknagar Industries, productora india de bebidas alcohólicas, estudia volver al mercado de compras después de que la adquisición de Imperial Blue haya cambiado el tamaño del grupo en un solo trimestre. Su presidente, Amit Dahanukar, dijo este miércoles, 26 de agosto, a Reuters que la empresa consideraría otra operación de una magnitud parecida, centrada de forma preferente en destilados artesanales de muy alta gama y de lujo.

La declaración llega tras los primeros resultados que recogen el efecto de Imperial Blue en las cuentas. En el trimestre de abril a junio de 2026, primer trimestre fiscal de 2027 para la compañía, la facturación alcanzó 10.260 millones de rupias, unos 107,46 millones de dólares, casi tres veces el nivel del mismo periodo del ejercicio anterior.

El peso de la marca adquirida explica buena parte de ese salto. Imperial Blue, comprada por cerca de 500 millones de dólares, aporta ya alrededor de dos tercios del volumen vendido por Tilaknagar. Esa proporción muestra que la integración no ha sido un añadido menor a la cartera, sino el motor del aumento de escala del grupo.

Dahanukar trasladó a Reuters que la compañía estaría dispuesta a estudiar otra compra similar si aparece un activo adecuado. No habló de una negociación en marcha ni fijó un presupuesto para una futura operación. Tampoco precisó plazos. La preferencia, afirmó, se sitúa en segmentos de más valor por botella, en particular destilados artesanales de muy alta gama y de lujo.

Tilaknagar había sido conocida sobre todo por su negocio de brandy en India. La entrada de Imperial Blue amplía su alcance y modifica el equilibrio de su cartera, al incorporar una marca con una presencia mucho mayor en el mercado indio. Para los grupos de bebidas alcohólicas del país, comprar marcas ya implantadas y redes de distribución puede acelerar la expansión nacional más rápido que el crecimiento orgánico, un factor importante en un mercado fragmentado y regulado de forma distinta en cada estado.

Los datos del trimestre reflejan también el nivel de concentración que asume la empresa tras la compra. Si cerca de dos tercios del volumen dependen de una sola marca, la evolución comercial de Imperial Blue pasa a tener un peso directo sobre ventas, mezcla de productos y márgenes. Al mismo tiempo, ese tamaño da a

Tilaknagar una base mayor para estudiar nuevas adquisiciones y negociar desde una posición más fuerte con distribuidores y cadenas de venta.

La compra de Imperial Blue se cerró por cerca de 500 millones de dólares, una cifra que sitúa el listón de cualquier siguiente operación en un nivel elevado para Tilaknagar. Por eso, la apertura expresada por Dahanukar a repetir una transacción semejante tiene peso en el mercado indio de bebidas alcohólicas, donde varias compañías buscan ampliar tamaño y cobertura geográfica a través de compras selectivas.

Por ahora, la empresa se limita a dejar abierta esa posibilidad. La decisión final dependerá de que aparezca un objetivo que encaje con la cartera y con la apuesta por categorías de mayor precio, sin que Tilaknagar haya dado más detalles sobre financiación, marcas bajo estudio o calendario.