vinetur

RTDs लैटिन अमेरिका की सबसे तेज़ी से बढ़ती अल्कोहल श्रेणी के रूप में उभर रहे हैं

क्षेत्र में मात्रा के लिहाज़ से बीयर अभी भी हावी है, लेकिन ब्राज़ील, मेक्सिको और कोलंबिया सुविधा-आधारित पेयों की ओर बदलाव को आगे बढ़ा रहे हैं।

बुधवार, 1 जुलाई 2026



2026 में लैटिन अमेरिका के अधिकांश हिस्सों में बीयर प्रमुख अल्कोहलिक पेय बनी हुई है, लेकिन व्यापक तस्वीर इससे कहीं अधिक जटिल है। नए बाज़ार डेटा और उद्योग रिपोर्टें एक ऐसे क्षेत्र को दिखाती हैं जहाँ बीयर अभी भी मात्रा के आधार पर आगे है, कुछ पारंपरिक मज़बूत बाज़ारों में वाइन अपनी पकड़ खो रही है, स्थानीय स्पिरिट्स अपना सांस्कृतिक महत्व बनाए हुए हैं, और रेडी-टू-ड्रिंक पेय, यानी RTDs, सबसे तेज़ वृद्धिशील बढ़त दर्ज कर रहे हैं।

सबसे स्पष्ट रुझान मेक्सिको और ब्राज़ील में दिखता है, जो क्षेत्र के दो सबसे बड़े बीयर बाज़ार हैं। Euromonitor के अनुसार मेक्सिको में बीयर की खपत 78.5 लीटर प्रति व्यक्ति और ब्राज़ील में 69.1 लीटर प्रति व्यक्ति है, जो दोनों ही लैटिन अमेरिकी औसत 57.4 लीटर से काफी ऊपर हैं। यह पुष्टि करता है कि लैटिन अमेरिका, सबसे पहले और सबसे अधिक, एक बीयर क्षेत्र बना हुआ है। वाइन की मज़बूत परंपरा वाले देशों में भी, रोज़मर्रा की पीने की आदतों में अक्सर

बीयर का दबदबा रहता है क्योंकि यह सस्ती है, वितरण में आसान है और खेल, अनौपचारिक भोजन तथा सामाजिक मेलजोल से अधिक जुड़ी हुई है।

अर्जेंटीना, चिली और उरुग्वे में वाइन अब भी गहराई से महत्वपूर्ण है, लेकिन उसी तरह नहीं। International Organisation of Vine and Wine ने कहा कि अर्जेंटीना की वाइन खपत 2025 में घटकर 7.5 मिलियन हेक्टोलिटर रह गई, जबकि ब्राज़ील 4.4 मिलियन हेक्टोलिटर तक बढ़ गया, जो उस देश के लिए एक रिकॉर्ड है। अर्जेंटीना क्षेत्र की प्रमुख वाइन संस्कृतियों में से एक बना हुआ है, लेकिन घरेलू खपत तेज़ी से कमजोर हुई है। इसके विपरीत, ब्राज़ील वाइन के लिए एक अधिक महत्वपूर्ण विकास बाज़ार बनता जा रहा है, भले ही बीयर अब भी बड़े अंतर से आगे है।

RTDs सबसे गतिशील श्रेणी के रूप में उभर रहे हैं। IWSR के उद्योग पूर्वानुमान के अनुसार 2024 से 2029 के बीच ब्राज़ील में RTD मात्रा में 7% वार्षिक वृद्धि होगी और 2022 से 2027 के बीच मेक्सिको में 5% वार्षिक वृद्धि होगी। कोलंबिया में Euromonitor ने 2024 में RTDs को सबसे तेज़ी से बढ़ने वाली अल्कोहल श्रेणी बताया, जिसमें मात्रा में दोहरे अंकों की वृद्धि हुई। इनकी अपील सीधी है : ये सुविधा, स्वाद और कई स्पिरिट्स की तुलना में कम अल्कोहल शक्ति प्रदान करते हैं।

यह बदलाव श्रेणियों जितना ही पीने के अवसरों के बारे में भी बताता है। पूरे क्षेत्र में बाज़ार अधिक ध्रुवीकृत होता जा रहा है। एक ओर रोज़मर्रा की खपत और कीमत को लेकर संवेदनशील खरीदारों के लिए मुख्यधारा की बीयर है। दूसरी ओर वाइन, टकीला, जिन, रम, काशासा और प्रीमियम बीयर में चयनात्मक प्रीमियमाइज़ेशन है। RTDs इन दोनों ध्रुवों के बीच आते हैं और उन उपभोक्ताओं से लाभ उठाते हैं जो कुछ ऐसा चाहते हैं जो पीने में आसान हो, साथ ले जाने योग्य हो और वाइन या सीधे स्पिरिट्स की तुलना में कम औपचारिक हो।

देश-दर-देश अंतर काफ़ी स्पष्ट हैं। मेक्सिको में बीयर अब भी निर्विवाद नेता है। बाज़ार अनुमानों के अनुसार 2025 में देश का बीयर सेक्टर लगभग $27.83 बिलियन का होगा, जबकि 2024 में मात्रा लगभग 1.18 बिलियन केस रही और उसके बाद और वृद्धि की उम्मीद है। बाज़ार पर अब भी Grupo Modelo और Heineken México का दबदबा है, जिनमें Corona, Modelo Especial, Victoria और Tecate प्रमुख ब्रांडों में शामिल हैं। सबसे उल्लेखनीय बात केवल बाज़ार हिस्सेदारी नहीं, बल्कि निवेश है: Grupo Modelo ने 2025 से 2027 के बीच $3.6 बिलियन खर्च करने की घोषणा की है, जबकि Heineken ने 2028 तक $2.7 बिलियन से अधिक की प्रतिबद्धता जताई है।

ब्राज़ील एक अलग तस्वीर पेश करता है। बीयर मात्रा के हिसाब से सबसे बड़ी श्रेणी बनी हुई है, लेकिन वृद्धि धीमी हुई है और प्रतिस्पर्धा तेज़ हुई है। Ambev ने 2025 में ब्राज़ील में बीयर मात्रा में 4.5% की गिरावट दर्ज की, जबकि Heineken ने मात्रा और मूल्य दोनों में हिस्सेदारी बढ़ाने की बात कही। इससे संकेत मिलता है कि ब्राज़ील अब केवल अधिक लीटर बेचने की कहानी नहीं रहा। यह अब अधिकाधिक प्रीमियम मिश्रण, वितरण दक्षता और चैनल निष्पादन की कहानी बनता जा रहा है। साथ ही, ब्राज़ील RTDs के लिए क्षेत्र के सबसे महत्वपूर्ण परीक्षण बाज़ारों में से एक और वाइन के लिए भी एक अधिक प्रासंगिक बाज़ार बन गया है।

अर्जेंटीना दिखाता है कि आर्थिक दबाव और बदलती पसंद के तहत एक पुरानी पीने की संस्कृति कितनी तेज़ी से बदल सकती है। मात्रा के लिहाज़ से बीयर आगे है, लेकिन वाइन अब भी राष्ट्रीय पहचान का हिस्सा है। उत्पादकों के लिए समस्या यह है कि पहचान अब खपत की गारंटी नहीं देती। OIV ने 2025 में 15 वर्ष और उससे अधिक आयु वालों के बीच अर्जेंटीनी वाइन खपत 21.1 लीटर प्रति व्यक्ति बताई, जबकि घरेलू उद्योग के आंकड़ों के अनुसार आंतरिक बाज़ार की खपत केवल 15.77 लीटर प्रति निवासी थी, जो एक ऐतिहासिक निम्न स्तर है। घरेलू वाइन बिक्री 2025 में घटकर 7.46 मिलियन हेक्टोलिटर रह गई। बेहतर प्रदर्शन लोअर-एंड जेनेरिक उत्पादों की बजाय वैराइटल वाइनों का रहा, जो संकेत देता है कि श्रेणी में बने रहने वाले उपभोक्ता मात्रा की बजाय गुणवत्ता की ओर बढ़ रहे हैं।

चिली भी मात्रा और सांस्कृतिक मूल्य के बीच इसी विभाजन को दर्शाता है। USDA की एक रिपोर्ट के अनुसार वहाँ बिकने वाली अल्कोहल मात्रा का लगभग 77% बीयर का है, जबकि चिली दक्षिण अमेरिका के प्रमुख वाइन-उत्पादक देशों में से

एक बना हुआ है। 2023 में बीयर बिक्री $2.86 बिलियन तक पहुँची। उसी रिपोर्ट में एक अत्यधिक केंद्रित बीयर बाज़ार दिखाया गया, जिसमें CCU की हिस्सेदारी 65% और उसके बाद AB InBev की 30% थी। Cristal और Escudo शीर्ष ब्रांड बने हुए हैं। चिली में वाइन अब भी प्रतिष्ठा और मूल्य रखती है, लेकिन उत्पादकों को युवा उपभोक्ताओं से कम जुड़ाव का सामना करना पड़ रहा है और वे पर्यटन अभियानों, स्थिरता संदेशों और हल्की शैलियों के ज़रिए प्रतिक्रिया दे रहे हैं।

कोलंबिया अब भी मज़बूती से एक बीयर बाज़ार है, लेकिन श्रेणीगत बदलाव पर नज़र रखने के लिए यह शायद सबसे महत्वपूर्ण स्थानों में से एक हो सकता है। बीयर अब भी सबसे बड़ा खंड है, जिसका नेतृत्व Bavaria के ब्रांड Águila, Poker और Club Colombia कर रहे हैं। सार्वजनिक अनुमानों के अनुसार Bavaria का बाज़ार मूल्य में हिस्सा लगभग 80% है और Central Cervecera de Colombia का बीयर बाज़ार में हिस्सा लगभग 12% है। लेकिन मुद्रास्फीति के नरम पड़ने और उपभोक्ता खर्च में सुधार के साथ RTDs किसी भी अन्य खंड की तुलना में तेज़ी से बढ़ रहे हैं। यह कोलंबिया को इस बात का सबसे स्पष्ट उदाहरण बनाता है कि सुविधा-आधारित पेय बीयर को तुरंत विस्थापित किए बिना भी कैसे फैल सकते हैं।

पेरू एक परिचित क्षेत्रीय पैटर्न का अनुसरण करता है : बीयर बड़े पैमाने की खपत पर हावी है, जबकि पिस्को प्रतीकात्मक मूल्य और निर्यात क्षमता रखता है। 2023 में बीयर खपत 43.7 लीटर प्रति व्यक्ति थी, जबकि बाज़ार अनुमानों ने 2025 में पेरू के बीयर सेक्टर का मूल्य $4.79 बिलियन आँका। Backus अब भी बीयर बाज़ार के लगभग 90% हिस्से को नियंत्रित करती है। पिस्को पेरू की पेय पहचान का केंद्रीय हिस्सा बना हुआ है, भले ही मात्रा के आधार पर वह बीयर से प्रतिस्पर्धा नहीं करता।

उरुग्वे आकार में छोटा है, लेकिन अपनी आय के स्तर और मज़बूत वाइन संस्कृति के कारण अब भी महत्वपूर्ण है। 2023 में बीयर खपत 58.3 लीटर प्रति व्यक्ति तक पहुँची, फिर भी प्रति व्यक्ति आधार पर उरुग्वे दक्षिण अमेरिका के उल्लेखनीय वाइन-उपभोग देशों में से एक बना हुआ है। 2024 में आयातित बीयरों ने खपत का 48.3% हिस्सा हासिल किया, जो एक रिकॉर्ड उच्च स्तर है और प्रीमियम तथा विदेशी लेबलों के प्रति बढ़ती खुली सोच की ओर इशारा करता है।

डोमिनिकन रिपब्लिक में मात्रा के आधार पर बीयर आगे है, जबकि रम राष्ट्रीय पहचान और पर्यटन आकर्षण का केंद्रीय हिस्सा बनी हुई है। बाज़ार अनुमानों के अनुसार 2025 में कुल अल्कोहलिक पेय बिक्री $2.79 बिलियन रही। Presidente अब भी बीयर दृश्यता पर हावी है, जबकि Brugal और Barceló रम में प्रमुख नाम बने हुए हैं।

इन बाज़ारों को एक साथ देखें तो 2026 में लैटिन अमेरिका के पेय व्यवसाय के बारे में दो व्यापक सत्य सामने आते हैं। पहला, मात्रा के लिहाज़ से यह भारी रूप से बीयर क्षेत्र है। दूसरा, मूल्य हमेशा लीटर के साथ नहीं चलता। अर्जेंटीना, चिली और उरुग्वे इसलिए महत्वपूर्ण हैं क्योंकि मात्रा पर दबाव होने के बावजूद वाइन संस्कृति और प्रीमियम क्षमता मौजूद है। मेक्सिको इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि वह बड़े पैमाने की बीयर को टकीला की ताकत और आधुनिक रिटेल पैमाने के साथ जोड़ता है। ब्राज़ील इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि उसका आकार बड़ा है और कई रुझान वहीं एक साथ मिलते हैं: प्रीमियमाइज़ेशन, डिजिटल वितरण, RTD वृद्धि और वाइन में बढ़ती रुचि।

प्रतिस्पर्धी संरचना भी श्रेणी के अनुसार काफ़ी अलग है। क्षेत्र के अधिकांश हिस्सों में बीयर अत्यधिक केंद्रित बनी हुई है। वाइन कहीं अधिक खंडित है। स्पिरिट्स अक्सर इन दोनों मॉडलों के बीच कहीं स्थित होते हैं, जहाँ एक या दो प्रमुख स्थानीय ब्रांडों के साथ आयातित प्रीमियम लेबल और छोटे घरेलू खिलाड़ी मौजूद रहते हैं।

चिली एकाग्रता की सबसे स्पष्ट सार्वजनिक तस्वीरों में से एक पेश करता है: CCU बीयर बिक्री का लगभग दो-तिहाई नियंत्रित करती है और AB InBev, Viña Concha y Toro के बूइंग व्यवसाय जैसे छोटे खिलाड़ियों को छोड़कर, लगभग बाकी सब पर काबिज़ है। मेक्सिको अधिकतर Modelo और Heineken México के बीच एक स्थापित द्वैधाधिकार जैसा काम करता है। ब्राज़ील भी केंद्रित है, लेकिन मेक्सिको की तुलना में अधिक प्रतिस्पर्धी है, क्योंकि Heineken प्रीमियम लेगर और प्योर माल्ट खंडों में Ambev के मुकाबले बढ़त बना रही है।

वितरण चैनल यह समझाने में मदद करते हैं कि कुछ श्रेणियाँ दूसरों की तुलना में तेज़ी से क्यों बढ़ती हैं। चिली में लगभग 60% बीयर बिक्री शराब की दुकानों के ज़रिए होती है, जबकि सुपरमार्केट लगभग 30% से 35% और रेस्तरां, पब और क्लब केवल 5% से 10% हिस्सा रखते हैं। कोलंबिया के RTD खंड में आधुनिक रिटेल आगे है, लेकिन पड़ोस की दुकानें महत्व बढ़ा रही हैं क्योंकि ठंडे, सिंगल-सर्व प्रारूप तात्कालिक खरीद के लिए अच्छी तरह काम करते हैं। ब्राज़ील के स्पिरिट्स बाज़ार में, Euromonitor सारांशों के अनुसार 2024 में ऑफ-ट्रेड बिक्री ने ऑन-ट्रेड बिक्री को पीछे छोड़ दिया।

डिजिटल उपकरण भी तब अधिक महत्वपूर्ण होते जा रहे हैं, जब कुल मिलाकर ऑनलाइन अल्कोहल बिक्री अपेक्षाकृत छोटी बनी हुई है। Heineken ने कहा कि उसका ब्राज़ीलियाई eB2B प्लेटफ़ॉर्म अब 300,000 से अधिक सक्रिय ग्राहकों को जोड़ता है। ब्राज़ील के वाइन व्यापार में, पहले के USDA डेटा ने दिखाया कि 2020 तक आयातित वाइन के वितरण में ई-कॉमर्स की हिस्सेदारी पहले ही 11% थी, जिससे उत्पादकों को शहरी उपभोक्ताओं के बीच सीधे खोजे जाने का आधार मिला।

कर भी यह तय करने में एक और बड़ा कारक बने हुए हैं कि लोग क्या पीते हैं। चिली में वैल्यू-ऐडेड टैक्स जोड़ने से पहले बीयर और वाइन पर 20.5% और स्पिरिट्स पर 31.5% का ad valorem कर लागू होता है, जिससे कम अल्कोहल वाली श्रेणियाँ डिस्टिल्ड उत्पादों की तुलना में अपेक्षाकृत अधिक सुलभ रहती हैं। मेक्सिको में अल्कोहल शक्ति से जुड़े एक्साइज़ टैक्स स्लैब 26.5%, 30% और 53% हैं। कोलंबिया ने इस वर्ष की शुरुआत में लिकर, वाइन और एपेरिटिफ़्स पर VAT 5% से बढ़ाकर 19% कर दिया, जबकि व्यापक सुधार प्रस्तावों पर चर्चा जारी है। ब्राज़ील में कर सुधार को लेकर अनिश्चितता अब भी अल्कोहल उत्पादकों पर मंडरा रही है।

इन बाज़ारों में बेचने वाली कंपनियों के लिए यह महत्वपूर्ण है, क्योंकि अचानक कर वृद्धि आम तौर पर सबसे पहले एंट्री-लेवल वाइन और स्पिरिट्स को प्रभावित करती है, जबकि बीयर या कुछ RTDs जैसे कम-अल्कोहल उत्पादों को कीमत के लिहाज़ से सापेक्ष लाभ मिलता है।

जनसांख्यिकी भी मांग को बदल रही है। IWSR ने पाया कि उसके ट्रैक किए गए प्रमुख बाज़ारों में 2023 से 2025 के बीच कानूनी आयु वाले Gen Z उपभोक्ताओं में अल्कोहल भागीदारी 66% से बढ़कर 73% हो गई, और ब्राज़ील उन देशों में शामिल है जहाँ युवा वयस्कों की पुनः भागीदारी अधिक मज़बूत दिखी। लेकिन इसका मतलब यह नहीं कि युवा पीने वाले बड़ी संख्या में वाइन की ओर लौट रहे हैं। विशेष रूप से चिली और अर्जेंटीना में युवा उपभोक्ताओं के बीच वाइन अब भी दबाव में है, जिससे उत्पादक पर्यटन अनुभवों, सोशल मीडिया अभियानों और हल्की शैलियों की ओर बढ़ रहे हैं, जिन्हें कम औपचारिक महसूस कराने के लिए बनाया गया है।

यह पीढ़ीगत बदलाव समझाता है कि आज नवाचार पूरी तरह नई तरल सामग्री से कम और नए प्रारूपों तथा अवसरों से अधिक जुड़ा है। बीयर में उत्पादक प्रीमियम लेगर आयात, प्योर माल्ट शैलियों और गैर-अल्कोहल विकल्पों को आगे बढ़ा रहे हैं। IWSR को उम्मीद है कि ब्राज़ील में गैर-अल्कोहल बीयर 2024 से 2028 के बीच 10% CAGR से बढ़ेगी। RTDs में, ध्यान स्वाद विविधता, कैन, सिंगल-सर्व पैकेजिंग और ट्रायल की कम बाधाओं पर है।

ब्राज़ील में सबसे प्रसिद्ध RTD नामों में Smirnoff Ice जैसे स्पिरिट-आधारित उत्पादों के साथ Xeque Mate जैसे स्थानीय कॉन्सेप्ट शामिल हैं। कोलंबिया में, नए लेबलों ने पुराने अंतरराष्ट्रीय नामों को चुनौती दी है। मेक्सिको में, IWSR के पूर्वानुमान काल के अंत तक यह श्रेणी कुल अल्कोहलिक पेयों का 2% से भी कम प्रतिनिधित्व करती है, लेकिन यह छोटा आधार विस्तार की गुंजाइश छोड़ता है।

वाइन नवाचार अलग तरह का दिखता है। यह पोर्टेबिलिटी या नए स्वादों पर कम और पुनर्स्थापन पर अधिक निर्भर करता है। चिली के उत्पादक स्थिरता, enotourism और समकालीन ब्रांडिंग के ज़रिए युवा वयस्कों से फिर जुड़ने की कोशिश कर रहे हैं। ब्राज़ील में मांग को आयातित वाइनों, स्पार्कलिंग वाइनों, महिला उपभोक्ताओं और उच्च-आय वाले शहरी खरीदारों से मदद मिली है। अर्जेंटीना में, वाइनरीज़ एक सिकुड़ते घरेलू बाज़ार में मूल्य बचाने की कोशिश करते हुए अधिक ताज़ी शैलियों, स्पार्कलिंग वाइनों और वैराइटल लेबलों पर ज़ोर दे रही हैं।

स्थानीय स्पिरिट्स अपना स्थान बनाए हुए हैं क्योंकि वे बिक्री मात्रा से परे भी अर्थ रखते हैं। मेक्सिको में टकीला, ब्राज़ील में काशासा, पेरू में पिस्को, कोलंबिया में Aguardiente, और कैरिबियन के कुछ हिस्सों में रम राष्ट्रीय पहचान, आतिथ्य और पर्यटन से जुड़े हुए हैं। सफल प्रीमियमाइज़ेशन होने पर वे अधिक मज़बूत मार्जिन भी देते हैं।

नतीजा एक ऐसा क्षेत्रीय पेय मानचित्र है जिसे केवल एक श्रेणी के आधार पर नहीं पढ़ा जा सकता। अधिकांश दिनों में, अधिकांश शेल्फ़ों पर, अधिकांश देशों में बीयर अब भी जीतती है। लेकिन सबसे तेज़ हलचल कहीं और हो रही है: RTDs तेज़ी से फैल रहे हैं, वाइन को खुद को फिर से गढ़ने के लिए मजबूर होना पड़ रहा है, और जहाँ मूल-कथा मायने रखती है वहाँ स्थानीय स्पिरिट्स अब भी शक्तिशाली हैं। उत्पादकों और निवेशकों का सबसे अधिक ध्यान मेक्सिको, ब्राज़ील और कोलंबिया खींच रहे हैं क्योंकि वे पैमाना, वृद्धि और उपभोक्ता व्यवहार में स्पष्ट बदलावों को एक साथ जोड़ते हैं। साथ ही, अर्जेंटीना और चिली के पुराने वाइन बाज़ार इस बात के अध्ययन बनते जा रहे हैं कि जब युवा पीने वाले किसी श्रेणी का स्वत: उपभोग नहीं करते, तो पारंपरिक श्रेणियाँ कैसे अनुकूलित होती हैं।