vinetur

ऊंचे रिटर्न के लिए ट्रिवेंटो 40 से कम बाजारों तक सीमित करेगा निर्यात कारोबार

कॉन्चा वाई टोरो के नियंत्रण वाली ट्रिवेंटो 65 बाजारों से पीछे हटकर ब्रिटेन, अमेरिका और ब्राजील पर खर्च केंद्रित करेगी

सोमवार, 16 नवंबर 2026



चिली की कॉन्चा वाई टोरो के नियंत्रण वाली अर्जेंटीना की वाइनरी ट्रिवेंटो की योजना अपने अंतरराष्ट्रीय कारोबार को मौजूदा 65 बाजारों से घटाकर 40 से कम बाजारों तक सीमित करने की है। कंपनी उन देशों पर पैसा और प्रबंधन का समय लगाएगी जहां बेहतर रिटर्न मिलता है। इसी दौरान, कंपनी अर्जेंटीना में अपनी अलग पहचान वाली एक प्रीमियम वाइनरी जोड़ने के निवेश पर विचार कर रही है। इससे घरेलू कारोबार का दायरा बढ़ सकता है और विदेशों में रेस्तरां तथा अन्य ऑन-प्रिमाइस कारोबारों में उसकी स्थिति मजबूत हो सकती है।

ब्यूनस आयर्स में El Cronista को दिए एक साक्षात्कार में मुख्य कार्यकारी अधिकारी मार्कोस जोफ्रे ने कहा कि कंपनी अधिकतम भौगोलिक पहुंच बनाने की रणनीति से दूर जा रही है। 2019 में पद संभालने के समय ट्रिवेंटो 100 से अधिक बाजारों में मौजूद थी। इसके बाद से कंपनी ने बाजारों की संख्या घटाई है और अब ऐसे छोटे दायरे पर ध्यान देना चाहती

है जहां वह कारोबार का पैमाना बढ़ा सके, ब्रांड को सहारा दे सके और बेहतर मार्जिन कमा सके।

कंपनी की रणनीति इसलिए उल्लेखनीय है क्योंकि अर्जेंटीना के वाइन उद्योग को कमजोर घरेलू खपत, बढ़ती लागत और मुनाफे पर लगातार दबाव का सामना करना पड़ रहा है, जबकि ट्रिवेंटो अब भी निर्यात पर काफी निर्भर है। जोफ्रे ने कहा कि वाइनरी के राजस्व में निर्यात की हिस्सेदारी लगभग 85% से 90% है। साक्षात्कार में उद्धृत कंपनी के आंकड़ों के अनुसार, दिसंबर 2025 तक ट्रिवेंटो का राजस्व $50.4 million और कुल बिक्री मात्रा 9-लीटर के 2.05 million केस थी।

जोफ्रे ने कहा कि अर्जेंटीना में मजबूत पेसो और डॉलर में चुकाई जाने वाली लागत में तेज बढ़ोतरी के बावजूद ट्रिवेंटो के लिए निर्यात कारोबार स्वस्थ बना हुआ है। उनके मुताबिक, ऊर्जा और अन्य परिचालन खर्चों में वृद्धि उपभोक्ता मूल्य सूचकांक से तेज रही है, जबकि घरेलू बाजार में प्रतिस्पर्धा इतनी अधिक रही कि इस दबाव का बड़ा हिस्सा कीमतों के जरिए ग्राहकों तक पहुंचाना संभव नहीं था। अर्जेंटीना में ट्रिवेंटो ने फरवरी में सिर्फ एक बार कीमतें बढ़ाई हैं। जोफ्रे ने कहा कि वाइन की मांग वास्तविक कीमतों में मामूली बढ़ोतरी के प्रति भी बहुत संवेदनशील है।

इसके बावजूद ट्रिवेंटो अर्जेंटीना से पीछे नहीं हट रही है। जोफ्रे ने कहा कि करीब दो साल से घरेलू बाजार कंपनी की रणनीति का हिस्सा है और प्रबंधन कमजोर निर्यात के बजाय स्थानीय बिक्री बढ़ाकर राजस्व में पेसो की हिस्सेदारी बढ़ाना चाहता है। उन्होंने कहा कि कंपनी अर्जेंटीना में ट्रिवेंटो रेसर्वा के नेतृत्व में एक नया वाणिज्यिक मॉडल लागू कर रही है और वाइन पर केंद्रित अतिरिक्त निवेश की तैयारी कर रही है। हालांकि, विचाराधीन संभावित सौदे के बारे में उन्होंने कोई जानकारी नहीं दी।

संभावित अधिग्रहण अभी मूल्यांकन के चरण में है। जोफ्रे ने कहा कि ट्रिवेंटो अपनी अलग ब्रांड पहचान वाली एक प्रीमियम वाइनरी में निवेश पर विचार कर रही है। इसका उद्देश्य अर्जेंटीना में समूह का कारोबार बढ़ाना और अंतरराष्ट्रीय ऑन-प्रिमाइस चैनल में उसकी पहुंच बेहतर करना होगा। प्रीमियम ब्रांडों की मदद से उत्पादक रेस्तरां, होटल और बार में जगह हासिल कर सकते हैं।

अंतरराष्ट्रीय कारोबार पर नए सिरे से ध्यान देना ट्रिवेंटो की प्रतिस्पर्धा करने की रणनीति में बड़ा बदलाव है। जोफ्रे ने कहा कि कंपनी फ्रांस, भारत और अफ्रीका के कुछ देशों समेत कई बाजारों से निकल चुकी है, क्योंकि वहां सार्थक मौजूदगी बनाए रखने के लिए जरूरी प्रयास से मिलने वाला व्यावसायिक लाभ मेल नहीं खाता था। उनके मुताबिक, कंपनी ने निष्कर्ष निकाला कि बहुत से गंतव्यों में थोड़ी-थोड़ी मात्रा भेजने से ब्रांड को पर्याप्त निवेश नहीं मिल पाता और वह अलग पहचान नहीं बना पाता। कॉन्चा वाई टोरो का साझा मालिक होने के बावजूद ट्रिवेंटो अब चिली में भी बिक्री नहीं करती।

इस रणनीति के पेय कारोबार पर व्यापक असर हो सकते हैं। वाइन कंपनियों और अन्य पेय निर्यातकों के लिए कई देशों में व्यापक वितरण लंबे समय से ताकत का संकेत रहा है। ट्रिवेंटो का फैसला बताता है कि खासकर वितरकों के जरिए कारोबार करने और बढ़ती इनपुट लागत का सामना करने वाले उत्पादकों के लिए अब केवल बाजारों की संख्या के बजाय मुनाफा, ब्रांड को समर्थन और बिक्री चैनल की गुणवत्ता अधिक मायने रख सकती है। अगर अन्य निर्यातक भी इसी राह पर चलते हैं, तो क्षेत्र में बाजारों का अधिक चयनात्मक कवरेज और उन देशों पर अधिक खर्च देखने को मिल सकता है जहां कंपनियां शेल्फ पर अपनी जगह और कीमतों को बनाए रखने लायक पैमाना हासिल कर सकती हैं।

ब्रिटेन अब भी बड़े अंतर से ट्रिवेंटो का प्रमुख निर्यात बाजार है। जोफ्रे ने कहा कि इंग्लैंड में सभी मूल देशों की वाइन में ट्रिवेंटो रेसर्वा मालबेक अब भी सबसे ज्यादा बिकने वाली वाइन है। दुनिया के सबसे परिपक्व वाइन बाजारों में से एक में यह दुर्लभ स्थिति है। उन्होंने इस ब्रांड को खुदरा बाजार में $10 से $12 के दायरे वाला वैश्विक उत्पाद बताया। कंपनी के अनुसार, यह दायरा इतनी बड़ी खपत और आकर्षक मूल्य, दोनों की गुंजाइश देता है।

अमेरिका भी कंपनी का एक प्रमुख बाजार है। जोफ्रे ने कहा कि वहां ट्रिवेंटो, कैटेना के अलामोस के बाद दूसरी सबसे ज्यादा बिकने वाली अर्जेंटीनी वाइन ब्रांड है। उन्होंने यह भी कहा कि कंपनी ने साल की शुरुआत इस चिंता के साथ की थी कि अमेरिका में अर्जेंटीना से होने वाले आयात पर 10% की बढ़ोतरी का असर पड़ेगा और कुछ अन्य बाजारों में खपत घट रही

थी। लेकिन बाद में ऐसे अवसर मिले जिनकी मदद से अवधि का समापन पहले से मजबूत स्थिति में हुआ।

ब्राजील इस बदलाव के सबसे स्पष्ट उदाहरणों में से एक बन गया है। जोफ्रे ने कहा कि अब यह ट्रिवेंटो का तीसरा सबसे बड़ा बाजार है और साल की शुरुआत से अब तक वहां बिक्री 85% बढ़ी है। कंपनी को उम्मीद है कि साल के अंत तक बिक्री पिछले साल के स्तर से 100% अधिक होगी। उन्होंने इस बढ़ोतरी का बड़ा श्रेय मालबेक दे फुएगो को दिया, जिसे ब्राजील और अमेरिका में पेश किया गया था और जिसने खास तौर पर ब्राजील के उपभोक्ताओं के बीच मजबूत लोकप्रियता हासिल की। जोफ्रे ने कहा कि यह वाइन अर्जेंटीना में भी उपलब्ध कराई जाएगी। इन बाजारों के अलावा ट्रिवेंटो चीन, जापान, मेक्सिको और कनाडा में भी कारोबार करती है।

जोफ्रे ने कहा कि निर्यात बाजारों में अपनी स्थिति बनाए रखने की ट्रिवेंटो की क्षमता का एक कारण उसका एकीकृत मॉडल है। वाइनरी अपने अंगूर के बागों पर काफी हद तक निर्भर करती है और अंगूर उगाने से लेकर वाइन बनाने तथा उसका व्यावसायीकरण करने तक पूरी श्रृंखला पर नियंत्रण रखती है। उन्होंने कहा कि इस ढांचे से कंपनी को उस देश में वाणिज्यिक और कृषि संबंधी जोखिम संभालने में मदद मिलती है जहां अंगूर की लागत में तेज उतार-चढ़ाव हो सकता है। उन्होंने बताया कि 2023 में उको वैली के मालबेक अंगूर की कीमत करीब $2 प्रति किलोग्राम तक पहुंच गई थी। इस स्तर पर उत्पादकों के लिए विदेशों में अहम कीमत श्रेणियों में टिके रहना मुश्किल हो सकता है।

उनका तर्क था कि अर्जेंटीना के व्यापक वाइन उद्योग को निर्यात की मात्रा फिर बढ़ाने के लिए कम कीमत वाले खंडों में प्रतिस्पर्धी क्षमता बहाल करनी होगी। उनके अनुसार, प्रीमियम वाइन की बढ़ोतरी जारी रह सकती है, लेकिन मात्रा के लिहाज से सबसे बड़े अवसर कम खुदरा कीमत वाली श्रेणियों में हैं। करों, प्रमुख बाजारों से दूरी और व्यापार समझौतों की कमी के कारण अर्जेंटीना इन श्रेणियों में अपनी जमीन खो चुका है। साथ ही, उन्होंने कहा कि विदेशी बाजारों और घरेलू बाजार के कुछ हिस्सों में ऊंची कीमत वाली वाइन की मांग अब भी स्वस्थ है। यह कुछ उपभोक्ताओं के बीच अधिक महंगे ब्रांडों की ओर जारी रुझान को दर्शाता है।

2027 के लिए जोफ्रे ने कहा कि ट्रिवेंटो अर्जेंटीना और निर्यात बाजारों, दोनों में वृद्धि की योजनाएं बना रही है और बिक्री मात्रा तथा राजस्व बढ़ाने का लक्ष्य रखती है। उन्होंने कहा कि कंपनी की योजना का समय-क्षितिज राजनीतिक चक्र से लंबा है। उन्होंने यह भी कहा कि वैश्विक स्तर पर प्रतिस्पर्धा करने की आदी कंपनी के लिए अर्जेंटीना में विनिमय दर की स्थिरता और एकल विदेशी मुद्रा प्रणाली सकारात्मक घटनाक्रम हैं, भले ही स्थानीय लागत में लगातार वृद्धि हुई हो।