

CONCHATORO

Recomendación: Sobreponderar Target price: \$1.269

21/10/2026



>Viña Concha y Toro

Viña Concha y Toro es el mayor productor y exportador de vino de Latinoamérica. Fundada en 1883 y listada en la Bolsa de Santiago (CONCHATORO), la compañía cerró 2025 con ventas por \$975.333 millones y 33 millones de cajas, de las cuales cerca del 70% se venden fuera de Chile. Su portafolio combina marcas globales como Casillero del Diablo, Don Melchor y Marqués de Casa Concha con operaciones en Estados Unidos (Bonterra), Argentina (Trivento) y, desde 2026, el rosé francés Maison Mirabeau. Controla alrededor de 13.000 hectáreas de viñedos y abastece con producción propia cerca del 60% de la uva y el vino que utiliza.

Iniciamos cobertura con recomendación SOBREPONDERAR y un precio objetivo de \$1.269 por acción. Nuestra valorización implica un potencial de 42% sobre el precio de cierre de \$895 del 20 de octubre de 2026, al que se suma un dividendo esperado de \$46 por acción en los próximos doce meses. A precios actuales la acción transa a 6,9 veces el EBITDA y 9,8 veces la utilidad estimados para 2026, múltiplos bajos para una compañía con marcas globales, un balance que comienza a desapalancarse y una rentabilidad por dividendo cercana a 5%.

La compañía le gana a una industria que se achica. Las exportaciones de vino embotellado de Chile cayeron cerca de 20% en valor entre 2018 y 2025, con caídas fuertes en China y, durante 2026, en Estados Unidos y el Reino Unido. En el mismo período Concha y Toro elevó su participación en el volumen exportado envasado desde 34% hasta 44%, y en Chile siguió creciendo en valor en 2025 pese a un consumo doméstico a la baja. Es una ganancia de cuota sostenida que refleja la fuerza de sus marcas y de su red comercial.

La premiumización es el corazón de la historia. La participación de los vinos premium en el portafolio subió de 36% en 2017 a 54% en 2025, y hoy el precio promedio por litro de la compañía supera en más de 20% al de la industria chilena. La decisión de abandonar volumen de bajo precio explica que las cajas vendidas hayan bajado de 37 a 33 millones desde 2017 mientras el ingreso por litro sigue subiendo. Creemos que este giro todavía tiene recorrido, aunque a un ritmo más pausado que en los últimos años, y que es la principal fuente de poder de precio frente a la inflación de costos.

La diversificación geográfica reduce la dependencia de los mercados que hoy están más débiles. Europa representa cerca del 44% de las ventas de vino de la compañía, con el Reino Unido como mercado clave, donde la incorporación de Maison Mirabeau abre una plataforma en la categoría de rosé premium, que la compañía identifica como una de sus principales oportunidades. Al mismo tiempo, Brasil se transformó en el primer destino del vino embotellado chileno, con exportaciones que pasaron de US\$ 145 millones en 2018 a US\$ 208 millones en 2025, compensando con creces la caída de China. Esta mezcla de mercados le permite a la compañía crecer donde la demanda acompaña.

Recomendación	Sobreponderar
Precio Actual (\$)	\$895
Target Price (\$)	\$1.269
Rango últ. 52 -sem. (\$)	\$815-\$1.105
Upside (%)	42%

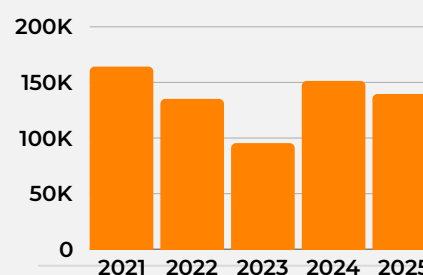
Información Actual

Número Acciones (MM)	739
Market Cap US\$ (MM)	679
Caja US\$ (MM)	35
D.F. Neta US\$ (MM)	565
Dólar	\$978

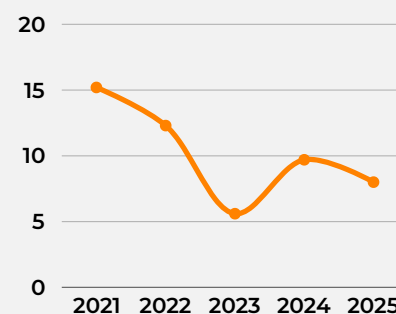
Información Financiera

	2026e	2027e
EBITDA US\$ (MM)	141	155
Utilidad Neta US\$ (MM)	69	70

EBITDA (\$ MM)



RoE (%)



Contacto: estudios@mbitrading.cl

Estados Unidos atraviesa una transición que debería empezar a revertirse. Las ventas en ese mercado cayeron con fuerza en el primer semestre de 2026 por la salida de su principal distribuidor y la necesidad de reorganizar la red comercial, además de un arancel de 10%. La compañía ya reporta una recuperación de las ventas al consumidor final, lo que debería traducirse en mayores despachos desde 2027. Proyectamos una caída de 10% en el volumen del segundo semestre y una recuperación gradual posterior, lo que deja espacio para sorpresas positivas si la normalización es más rápida.

Proyectamos ingresos estables en términos reales, con el precio como motor. Esperamos que las ventas de 2026 caigan 3,8%, a \$938.213 millones, por Estados Unidos, la debilidad de cervezas y licores y un peso más apreciado. Desde 2027 suponemos volumen de exportaciones plano y precios que crecen con la inflación de los mercados de destino más un aporte moderado del mix, lo que lleva las ventas a \$1.077 miles de millones en 2031.

La eficiencia ya se ve en los números y sostiene el margen. En el primer semestre de 2026 el costo por litro bajó entre 1% y 4% respecto del año anterior pese a la inflación, señal de que el plan de ahorros está entregando antes de lo previsto. A esto se suman la automatización de bodegas, plantas y viñedos y una mejora sostenida en los rendimientos agrícolas, que han pasado de unos 14.000 a cerca de 17.500 kilos por hectárea y apuntan a 20.000. Con ello, el EBITDA pasaría de \$135.451 millones en 2026 a \$148.413 millones en 2027 y \$159.532 millones en 2031, con márgenes en torno a 15%.

La vendimia 2026 entrega un alivio adicional en costos. La producción nacional de vino creció 13% en 2026, lo que abarata la uva propia, y el precio del vino a granel cae más de 10% respecto del año anterior. Como el vino se vende con varios meses de guarda, el beneficio se concentrará en la segunda mitad de 2026 y en 2027. Además, al vender en dólares, euros y libras con costos mayormente en pesos, la compañía se ve favorecida cuando el peso se debilita.

El fin del ciclo de inversión libera caja y abre opciones para el accionista. Con la capacidad de bodegas y envasado ya ampliada, la inversión anual cae de \$85.000 millones en 2026 a cerca de \$22.000 millones desde 2028, y el flujo de caja libre sube a \$80.000 a 90.000 millones por año. Aun pagando el 50% de la utilidad como dividendo, la deuda neta bajaría de 3,1 veces el EBITDA a mediados de 2026 a 1,3 veces en 2031. La compañía ya recompró cerca de 4% de sus acciones en 2026, y este exceso de caja le da espacio para repetir recompras, subir dividendos o hacer adquisiciones selectivas dentro del vino.

Nuestra valorización es conservadora frente a sus pares. Descontamos los flujos proyectados hasta 2031 a un costo de capital de 8,9% nominal en pesos y suponemos que, después de ese año, la compañía crece solo con la inflación. Aun así, nuestro precio objetivo implica 7,7 veces el EBITDA de largo plazo, en la parte baja de las referencias del sector de vinos y licores, mientras el mercado hoy paga 6,9 veces.

Los terrenos con potencial inmobiliario son una opción adicional, no el centro de la tesis. La compañía estima en UF 5,8 a 8,3 millones el valor de terrenos que planea monetizar entre 2027 y 2033. Los incluimos al mínimo del rango, netos de impuestos y descontados por el plazo de venta, lo que aporta \$181 por acción. Sin estos terrenos el negocio vale \$1.088 por acción, todavía 21% sobre el precio actual, y si se valorizan al techo del rango el valor sube a \$1.344 por acción.

Los principales riesgos están en Estados Unidos, el tipo de cambio y el consumo global de vino. Una transición más larga en Estados Unidos, una apreciación del peso mayor a la esperada o una caída más rápida del consumo de alcohol en mercados maduros podrían presionar ventas y márgenes. A esto se suman la variabilidad de las vendimias, la ejecución del plan de eficiencia y la incertidumbre sobre el plazo y el precio de venta de los terrenos.