



Por segundo año avena vive temporada compleja

Las lluvias de febrero atrasaron la cosecha y golpearon la calidad. A esto se le suma la condición del mercado internacional que ha castigado los precios.

CATALINA PINELA ESPINOZA

Lluvias en períodos complejos para los cultivos, como las de febrero en medio de la cosecha, y la baja de los precios producto del escenario internacional complicó por segundo año consecutivo a los productores de avena.

“En La Araucanía, según lo que pudimos recoger de nuestros socios, hacia la quincena de febrero había entre un 5% y un 10% de la superficie que no se había podido cosechar. Esto se explica porque se registraron lluvias durante tres o cuatro días seguidos, junto con temperaturas que no permitieron el secado adecuado del suelo, impidiendo así el ingreso de maquinaria”, explica Jessica Millar, coordinadora de la Asociación de Procesadores de Avena (Aproavena).

Según Millar, en la Región de Los Ríos y, especialmente, en la de Los Lagos, la situación fue más crítica. En esta última, el porcentaje de superficie sin cosechar estaría entre un 30% y un 35% según la zona. Y, en los casos en que sí se logró cosechar, se vio afectada la calidad. Lo anterior porque la avena, con la lluvia, tiende a caerse, acumulando mayor humedad. Esto favorece la germinación del grano, lo que provocó que una parte importante no pudiera ingresar a la industria o, en los casos en que sí lo hizo, recibiera fuertes castigos en precio.

“La temporada pasada fue, diría yo, una segunda temporada consecutiva difícil en general para los granos, y particularmente para los cereales. Al menos en nuestra zona, noviembre fue muy complicado, con escasas precipitaciones y altas temperaturas. Esto afectó especialmente a las zonas de valle, sobre todo hacia el poniente, donde el secano se vio mucho más impactado. Las producciones de avena presentaron menores calibres y bajos rendimientos”, dice Felipe Artigas, vicepresidente de SOFO.

De acuerdo con los datos de Cotri-



Producción de avena en Fundo Antaro, Curacautín.

PRÓXIMA TEMPORADA TAMBIÉN SE VISLUMBRA COMO COMPLICADA

Para la temporada 2026-27 la proyección no es muy positiva, puesto que el inicio de la siembra se da en un contexto complejo debido a la guerra en Irán. A diferencia de lo ocurrido al inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania, cuando los productores estaban cosechando y pudieron beneficiarse de los altos precios, hoy se está sembrando con esos mismos precios elevados en los insumos.

“Por ejemplo, el fósforo ha subido considerablemente —en torno a un 40%— y la urea, que el año pasado costaba cerca de \$500, hoy se sitúa en torno a los \$850. A esto se suma el alza del petróleo, que impacta directamente en los costos de operación de la maquinaria agrícola, como tractores y equipos de trabajo. Solo este factor puede significar un aumento de entre \$200.000 y \$250.000 por hectárea en los costos de producción”, explica Felipe Artigas, de SOFO.

sa, el cultivo de avena en 2025-2026 alcanzó a las 103.000 hectáreas. Considerando un rendimiento de 50 quintales/hectárea (promedio de últimas cinco temporadas), la producción de avena 2025-2026 se acercaría a 5.150.000 quintales.

Alex Strodthoff, gerente general de Agrotop, menciona que “los rendimientos fueron muy similares a los

de la temporada anterior. Estamos hablando en torno a las 5,5 o 6 toneladas por hectárea para la avena que califica con condición molinera. Sin embargo, hubo mucha que perdió antes de la cosecha su condición y terminó siendo vendida para forraje o consumo. Los rendimientos estuvieron buenos, pero la calidad bajó”.

Además, de acuerdo a un estudio

satelital realizado por Cotrisa determinó que “al 30 de enero, cuando se inician las lluvias en la zona sur, la avena llevaba apenas un 21% de avance de cosecha”, comenta Andreas Köbrich, asesor de Cotrisa.

PRECIOS BAJOS

A la situación productiva se suma que los precios estuvieron entre un 5% y un 10% por debajo de los de la temporada pasada. “De acuerdo a la información proporcionada por los poderes compradores, los precios en la actual campaña en las regiones de Biobío y Araucanía se situaron en torno a los 19.000 \$/quintal + IVA, valores muy cercanos a los pagados en la temporada anterior (-1,2% en promedio)”, dice Walter Maldonado, gerente comercial de CDSC.

De hecho, según Felipe Artigas, “Es probable que muchos productores no hayan obtenido rentabilidades positivas”.

La razón de la baja en los valores estaría dada, de acuerdo a Strodthoff, por el contexto internacional. “Probablemente esa situación perdure

por los primeros dos trimestres de este año y de haber una recuperación no la estamos viendo antes del tercer trimestre, dependiendo de cómo se comporten la cosecha y los rendimientos en el hemisferio norte”.

Por otra parte, Maldonado dice que “desde el punto de vista de los precios internacionales, en lo que va corrido del año 2026, los precios FOB de la avena blanca N° 2 de Estados Unidos promediaron 211 USD/ton, lo que implicó una caída de 14,1% respecto al promedio de las últimas tres temporadas precedentes. Sin perjuicio de lo anterior, durante marzo el precio ha recuperado terreno para situarse actualmente en torno a los 242 USD/ton, producto principalmente de las incertidumbres generadas a partir del conflicto bélico en el Medio Oriente. Esta última situación también se ve reflejada en el comportamiento de los futuros de avena en la Bolsa de Chicago, donde los valores de los contratos de posiciones de mediano plazo en el año 2026 son superiores a los de corto plazo”.

DESAFÍOS DEL SECTOR

Lo compleja temporada tiene a los productores evaluando qué harán la próxima temporada. Pero, además, en el sector reconocen que para enfrentar de mejor forma los vaivenes del rubro sería importante enfrentar algunos desafíos.

“Uno de los principales desafíos es la falta de un sistema de referencia de precios. A diferencia del trigo, que se rige por valores trazados en bolsa, la avena no cuenta con un mecanismo similar. Esto genera incertidumbre, ya que los precios se definen según mercado y distintos parámetros, sin una referencia clara para los productores. La relación con los productores, como en cualquier rubro agrícola, no es sencilla. Cada uno busca vender su producto al mejor precio posible, pero también existe una falta de transparencia en la información disponible. Contar con un sistema de precios públicos o de amplio conocimiento para toda la industria facilitaría la comprensión del escenario y permitiría una relación más fluida entre productores y procesadores”, explica Jessica Millar. Agrega que otro desafío es la alta dependencia de una sola variedad productiva