

No más verdades a medias: el mercado de la avena necesita transparencia, no excusas



**Camilo Guzmán, presidente de
 Agricultores Unidos.**

En un reciente video publicado por Empresas Agrotop, se intenta explicar la crisis de rentabilidad en la producción de avena responsabilizando casi exclusivamente al mercado internacional. Se muestran cifras, gráficos y proyecciones, en un formato profesional que busca posicionar a la empresa como una voz “neutral y técnica”. Pero detrás de esta narrativa, lo que hay es una estrategia comunicacional para minimizar el rol que ellos mismos –los grandes compradores y exportadores– han jugado en el colapso de los precios pagados al agricultor.

En nombre de Agricultores Unidos, queremos aclarar, corregir y evidenciar las omisiones claves de ese mensaje.

No buscamos subsidios. Buscamos transparencia, libre competencia real y condiciones de mercado donde el agricultor no sea siempre el que pierde.

1. Precios internacionales: ¿a quién quieren engañar?

Agrotop afirmó que en junio de 2025 los precios internacionales al agricultor eran los siguientes:

- Canadá: US\$184–221/ton
- Reino Unido: US\$198/ton
- Alemania: US\$207/ton
- Australia: US\$237/ton
- Chile: US\$215/ton

Su objetivo era mostrar que Chile pagaba a los agricultores un precio similar o incluso superior al resto del mundo. Pero los datos reales, actualizados y públicos, muestran otra cosa.

Precios al agricultor de avena – junio 2025 (Fuente: <https://dir.tridge.com/prices/oat>):

País	Precio publicado	Tipo de precio
Canadá	US\$210–280/ton	Precio al agricultor (farmgate)
Reino Unido	US\$230–240/ton	Precio mayorista (bulk)
Alemania	US\$260/ton	Precio mayorista (bulk)
Australia	US\$2.520–2.640/ton	Precio minorista (retail empaquetado)

Como puede verse, el único país con cifra comparable directa es Canadá, y allí el precio real al agricultor es entre US\$210 y US\$280, según provincia y calidad. Esto supera claramente los US\$215/tonelada pagados en Chile.

En cambio, Reino Unido y Alemania muestran precios mayoristas entre US\$230 y US\$260, por lo que el precio al productor en esos países –tras descontar márgenes de acopio y logística– sigue siendo probablemente superior al chileno.

2. Los problemas no son globales, son locales

Ninguna “inflación mundial” o “sobreoferta global” puede justificar que un agricultor chileno venda a US\$180 por tonelada, cuando los precios internacionales están por encima de US\$230 o incluso US\$260. La verdadera razón está en la estructura de mercado

chilena: concentración de compradores, falta de infraestructura para guardar grano y ausencia total de herramientas para negociar precio.

3. No queremos subsidios: queremos igualdad de condiciones

Que no se confundan: no estamos pidiendo ayuda estatal ni precios protegidos. Queremos que nos dejen competir. En Canadá, el gobierno apoya al agricultor con préstamos para construir silos. En EE.UU. existen mecanismos públicos para financiar el almacenamiento. En Chile, no hay nada. Ni siquiera información clara sobre los precios de exportación.

Agrotop dice “trabajemos juntos”. Bien. Empecemos por sincerar la información. Por respetar al productor. Por dejar de maquillar cifras para justificar precios de miseria.

Chile puede ser una potencia en avena. Pero no

lo será mientras la industria siga actuando como un oligopsonio y el agricultor siga vendiendo a pérdida.

Fuente de precios al agricultor: Tridge Market Directory
<https://dir.tridge.com/prices/oat>

Este enlace permite verificar los precios reales de la avena al agricultor en Canadá, Reino Unido, Alemania y Australia. Todas las cifras citadas en esta columna provienen de allí, contrastadas al 21 de junio de 2025.

En el caso de Australia, el precio publicado por Tridge corresponde a avena minorista, es decir, avena procesada y envasada para el consumidor final, con valores entre US\$2.520 y US\$2.640 por tonelada. Esto implica un salto de valor de más de 10 veces respecto al precio base que se paga al agricultor, y no puede compararse directamente con el precio de origen en Chile. Esta diferencia ilustra la enorme captura de valor que ocurre en la cadena cuando el país exporta productos terminados y no solo materias primas.