

Prevé incrementar en 30% sus exportaciones hacia fines de este año. Gerente de Molinera Itata,

Armando Berdichevsky, adelantó que van a requerir mayor superficie, principalmente en Ñuble.

EJECUTA INVERSIÓN CERCANA A US\$ 3 MILLONES

Molinera local aumenta capacidad de producción de hojuelas de avena

ROBERTO FERNÁNDEZ RUIZ
 robertofernandez@ladiscusion.cl
 FOTOS: LA DISCUSIÓN

Una inversión cercana a US\$3 millones está ejecutando Molinera Itata, en su planta de El Carmen, con el objetivo de aumentar su capacidad de producción de hojuelas de avena.

Así lo reveló Armando Berdichevsky, gerente superior de zona de Molinera Itata, la segunda exportadora de hojuelas de avena del país, quien destacó el crecimiento sostenido de los volúmenes de exportación desde el primer embarque, hace doce años, y que hoy tienen como destinos principales Sudamérica, el Caribe y Estados Unidos. “También vamos a India, Indonesia y Tailandia y esperamos lograr pronto la certificación para entrar a China”, adelantó.

Actualmente, un 65% de la producción corresponde a hojuela de avena, mientras que el 35% restante corresponde a groat (avena pelada estabilizada), que es la base para elaborar hojuelas.

“Nuestra apuesta es que a fin de año toda nuestra producción sea hojuela. Y en ese escenario, nos permite no solo cubrir lo que tenemos hoy en groat, sino que crecer en 30%. Hoy alcanzamos los 120 contenedores por mes, y queremos llegar a 170 contenedores/mes”, resumió el ejecutivo en el programa “La Discusión Emprende”, de Radio La Discusión.

En ese contexto, manifestó que “estamos haciendo una nueva inversión. Sólo este año estamos invirtiendo cerca de US\$3 millones, para ampliar la capacidad de producción de la planta, por una parte, y para traspasar nuestro volumen de groat a hojuela, además de la capacidad de almacenamiento; y eso nos va a obligar a comprar más avena y, además, nos pone toda la

meta comercial, porque China es un tremendo país, pero también nosotros vamos a competir con otros abastecedores del mercado chino”.

La molinera se abastece en un 85% de productores de Ñuble, mientras que el resto son de La Araucanía. “Se va a requerir mayor superficie de avena y siempre buscamos que el productor de Ñuble tenga la primera prioridad”, aseguró Berdichevsky, quien defendió las ventajas de trabajar con la firma: “Somos un poder de compra estable, tenemos un precio conocido, somos competitivos, pagamos a tiempo. Hemos ido incorporando personal técnico para brindar acompañamiento”.

Según estadísticas de Odepa, con información del INE, en la temporada 2024/25 se sembraron 13.848 hectáreas de avena en Ñuble, manteniéndose en segundo lugar nacional, después de La Araucanía (60.499 ha). De esta forma, la región representa el 14,8% de la superficie nacional. En Ñuble, además, es el segundo cultivo anual de mayor superficie, después del trigo.

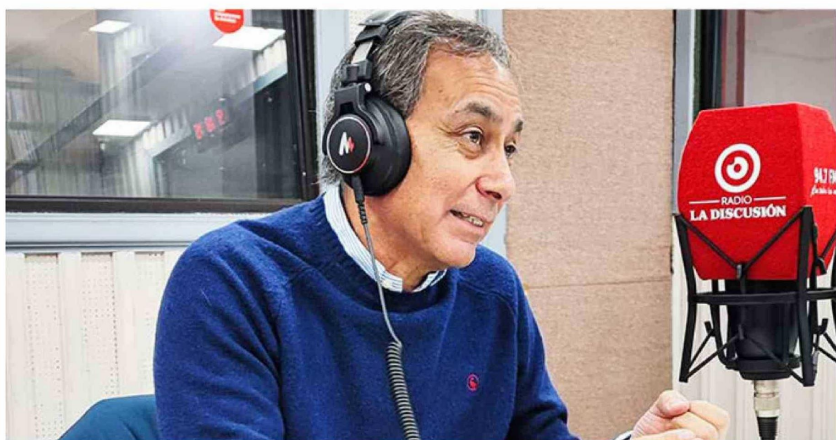
Concentración del mercado

En cuanto a las ventas en el mercado nacional, explicó que solo venden el 5% de la producción en Chile, debido a que el consumo en el país es relativamente bajo, lo que, dijo, representa un gran espacio para



Se va a requerir mayor superficie de avena y siempre buscamos que el productor de Ñuble tenga la primera prioridad”

ARMANDO BERDICHEVSKY
 GERENTE SUPERIOR DE ZONA MOLINERA ITATA



crecer. “Cuando nosotros partimos, hace 14 años, los índices eran del orden de 0,25 kg por persona al año. Hoy estamos del orden del 0,5-0,6 kg persona/año. O sea, hay mucho para crecer. Como referencia, en Guatemala, República Dominicana y Estados Unidos, es de 3 kg.; y en Colombia, de 1 kg persona/año”, detalló.

Berdichevsky comentó, además, que “el negocio de la avena se ha ido concentrando en menos manos, en algún momento hubo 21 empresas productoras en Chile y exportadoras

del mismo orden; hoy somos seis exportadoras de buen nivel. Viene un tema de inversión en eficiencia que no todo el mundo le creyó originalmente, porque finalmente tú empiezas a competir con el mundo y es muy importante entenderlo. Por ejemplo, nosotros tenemos a Gran Bretaña permanentemente acechando el mercado sudamericano, entonces, si tú no eres igual o mejor, te pasan por encima. Eso te obliga a estar siempre actualizado en términos de la tecnología que estás usando”.

Berdichevsky manifestó que existe un amplio espacio para crecer en el mercado chileno.