

Juan Pablo Subercaseaux, académico de la PUC, y la dificultad de competir en mano de obra con la cereza

“El productor chico o paga sueldos a precio de mercado o arranca los árboles”

Señala que el mes de diciembre será crítico para otros carozos en cuanto a disponibilidad de gente para cosechar.

JOAQUÍN RIVEROS

Juan Pablo Subercaseaux, académico de la Facultad de Agronomía y Sistemas Naturales de la UC, puede hablar con propiedad de cómo será la disponibilidad de mano de obra en la temporada que abre. Especializado en el tema y con múltiples investigaciones a su haber, es también productor y exportador de cerezas, por lo que su análisis mezcla teoría, investigación y experiencia productiva y comercial.

Según señala, una helada polar que afectó las regiones de Maule y O'Higgins y cierta reducción de horas frío, hacen que el crecimiento de la presente temporada en cerezas no sea muy importante, a lo que se suma el cansancio de los árboles tras una temporada perfecta como fue la 2023/24.

“Habrá un crecimiento pequeño, pero muy por debajo del potencial de haber estado todo alineado y en último término es una buena noticia, porque un incremento importante en la producción este año habría sido fatal”, señala.

El investigador, sin embargo, pone una nota crítica sobre la disponibilidad de mano de obra para frutas distintas al cerezo en el mes de diciembre, cuando esté en plena cosecha.

¿Cómo será la disposición de mano de obra y qué mes será más complejo?

“El mes más complejo será diciembre y dependeremos mucho de la inmigración.

Y la buena noticia es que ahora está más ordenada y en regla principalmente por la visa Mercosur. Esta no tiene ese objetivo, pero se le dio la vuelta y está ordenando el tema para que la gente entre al país a trabajar. Esto tiene muchas implicancias positivas: sabes quiénes y cuántos entraron, tienes claro si la persona es contratable y que tendrá imposiciones, salud y seguro de accidente. No tendremos el drama de la informalidad que está en otros lados. En el fondo, es un Estado de derecho, las cosas como deben ser”.

En la fruticultura, el inmigrante con mayor presencia no es el venezolano...

“Claro, el más importante viene de Bolivia y luego de Perú. El primero ya empieza a llegar ahora, después del “18”, para trabajos como raleo, desbroses y otras tareas de



RICHARD LULLA

campo. Ahora empieza la pega, en noviembre se dispara y en diciembre explota con la cereza, que acapara el 75% de la mano de obra”.

¿Está cubierta la temporada en mano de obra?

“Como el salto en producción no será tan fuerte y dado que hay un flujo de inmigración más ordenado en el sector, creo que en mano de obra será un año relativamente tranquilo. Si entra la misma gente que el año pasado, vamos a andar bien”.

¿Si entran los mismos y la producción baja, el costo de la mano de obra caerá?

“No, porque recuerda que igual la producción subirá un 10%, pero la verdad es que la mano de obra no baja nunca. Lo que sí puede ocurrir es que no suba”.

¿Qué hacen los otros frutales en diciembre, cuando la cereza acapara casi toda la mano de obra?

“Sufren. Yo conversaba con un productor de duraznos conservero, que tenía una variedad temprana, y para él es un drama, porque el durazno no puede pagar a los trabajadores lo que paga la cereza, y si lo paga, la rentabilidad se le va al tacho, pierde plata. Este productor estaba obligado a subir tanto los precios, que yo le pregunté por qué no arrancaba, y él me dijo que se cubriría con la agroindustria, que necesita fruta temprana para partir. Y lo otro que hacía era negociar con el contratista y decirle que le iba a tener pega para seis meses en vez del mes de la cereza. Pero lo pasaba mal, porque él puede pagar 45 lucas al día cuando la cereza paga 80, hasta 100 mil”.

¿Qué frutas se pueden ver com-

plicadas con la demanda de la cereza?

“Todas las de cosecha temprana, sean damascos, duraznos, nectarines y ciruela temprana. Más que nada carozo, porque no hay manzanas ni uva tempranera”.

¿Y qué puede hacer ese productor?

“Está perdido, salvo la solución de garantizar fruta a la agroindustria, pero para eso hay que ser gigante. El productor chico o paga sueldos a precio de mercado o arranca los árboles. Y ya arrancaron”.

¿Y debe reemplazar por variedades más tardías?

“Claro, al menos un mes más tardías para no competir con la cereza, una que sea de enero, febrero o marzo. Y los que no, ya arrancaron y se pasaron a la cereza”.

¿Puede ocurrir que todos se vayan a ella y caigan los precios?

“Eso ya ocurrió en China la temporada pasada”.

Es un clásico, todos se van a lo bueno y se arruina el negocio...

“Claro, hay algo que está bueno y vamos poniéndolo, y llega un momento en que produces lo que se demanda y los precios se te aprietan y la rentabilidad empieza a caer. Son ciclos cortos, desde que parte el boom pasan seis, siete, ocho años. Pero en el caso de la cereza fueron 25 años y no se veía techo, porque China no paraba y todos apostaban y algunos hacían cálculos brillantes, como que la demanda estaba asegurada si cada chino comía una cereza... Si bien China es un país muy grande, ya se llegó a las ciudades de la costa y a

Subercaseaux dice que China ya está saturada de cerezas.

las de más al interior; se llevó cereza a todos lados y cubriste la demanda. China ya se saturó”.

Pero este año habrá una menor producción...

“Hay gente que dice, *el año pasado fue malo, pero los próximos vienen buenos*. Y puede que se recuperen un poco los precios, pero no vamos a volver a los históricos. Lo que va a pasar es lo que ha pasado en todos los frutales, que el productor que no tiene ventaja competitiva, perdió”.

¿Y esa ventaja competitiva está en Maule y O'Higgins?

“Principalmente. Y en el norte, claro, los más tempraneros. Hoy hay tres cosas que te pueden salvar. La primera es producir temprano, que se consigue más al norte y con ciertos manejos de techado con cierres perimetrales, de invernaderos, que son carísimos. Dos, llegar a calibres muy muy grandes, de 2J a 3J, y el tercer camino es tener una muy buena gestión de costos, que significa producir barato y una cereza fenomenal”.

¿Y buscar otros mercados?

“Estados Unidos es un gran consumidor de cereza que en algún minuto se llevaba el 60-70% de las exportaciones chilenas y dejó de ser importante no porque no tuviera consumo, sino porque fue absolutamente abandonado, debido a que pagaba la mitad que China. Hoy la cereza Jumbo, que ya no se paga bien en China, se puede liquidar mejor en Estados Unidos, pero les debes mandar fruta buena, en base a un programa largo y asegurándoles un volumen por varias semanas”.