

Antonio Fernández Fontecha, productor de cebolla fresca: "Hay que ser muy profesional para dedicarse a un solo cultivo"

Ch. Díez



Antonio Fontecha
en una de sus
plantaciones

En seis años, se ha convertido en el principal cultivador de esta hortaliza en la Rioja

Antonio Fernández Fontecha ha jugado los últimos seis años a una sola carta y está ganando la partida. Convertirse en el principal productor de cebolla verde del norte del país no ha sido una apuesta fácil y ha tenido que salvar muchos obstáculos; uno de ellos, el desconocimiento de un cultivo marginal en La Rioja. Ha conseguido abastecer un amplio mercado con las 1.500 docenas de cebollas que salen de su almacén de Hormilla tras diez horas de trabajo. Aunque los riesgos son muchos, este agricultor con residencia en Nájera, cree que merece la pena seguir jugando a la misma carta. "Hay que ser muy profesional para dedicarte a un solo cultivo y, aún así, corres el riesgo de equivocarte", señala.

Charo Díez

Antonio Fernández Fontecha se lamenta con tanto apasionamiento como habla del cultivo que le devolvió a la tierra. Hijo de agricultor, desarrolló distintos trabajos alejado del campo hasta que, hace seis años, la fuerza de la costumbre le convenció de que su puesto estaba en la agricultura. "Fui obrero y, a costa de mucho sacrificio y amor propio, de ganas de tener algo, te vas metiendo y al final consigues un cultivo que te da muchos problemas, pero del que te sientes orgulloso. Ahora soy un pequeño agricultor y creo que para poder subsistir en La Rioja con poca tierra hay que buscarse la vida y trabajar mucho". Con este punto de partida -poca tierra y mucho esfuerzo- experimentó con algunos cultivos marginales -alubia, haba y ajo- hasta que se

dio cuenta que en la cebolla había un campo virgen con muchas posibilidades comerciales. "Tenía que buscar un cultivo que necesitara poca tierra y pudiera estar empleado bastante tiempo. Probé varios y, al final, pienso, me quedé con el más complicado, la cebolla, que me está dando muchos dolores de cabeza". No cabe duda que tiene vena de agricultor.

P.-Usted comenzó con la cebolla seca y luego se pasó a la fresca. ¿Por qué ese cambio. Vio mayor rentabilidad en el producto fresco?

R.-Bueno, el primer año que puse cebollas fue para seco. Luego empecé a moverme, a contactar con almacenistas y gente que también cultivaba y me animaron a pasarme a la cebolla fresca.

Además de este sondeo en el sector, la decisión fue producto del azar.

Antonio Fernández Fontecha había cedido una finca como campo de ensayo de cebolla seca para la Oficina Agraria de Nájera, con la suerte de que la semilla estaba mezclada y al germinar se dio cuenta de que la variedad prioritaria era mejor para cebolla fresca. Pudo comprobar entonces que ofrecía mejores rendimientos.

P.-¿Compensa la siembra directa?

R.-Sí, porque es más cara la siembra de planta. Se necesitaría un invernadero, que conlleva mucha mano de obra, mucho trabajo y mucho gasto.

P.-Pero tiene la tierra menos tiempo de ocupación, la producción más homogénea, menos problemas de nascencia.

R.-Sí, todo eso es cierto; es más complicada la siembra directa (con semilla) pero es más rentable. Lo que ocurre es que hay que ser muy profesional para dedicarse a un solo cultivo y, aún así, corres el riesgo de equivocarte. El año pasado probé los dos sistemas, hice números y me planteé que o compraba una plantadora o una sembradora. Me decidí por la sembradora. En zonas tempranas, como Valencia o la ribera navarra y aragonesa podrían utilizarse las dos fórmulas porque la hortaliza vale más dinero. Pero en esta zona, que es muy tardía, es más ren-

"Probé varios y, al final, pienso, me quedé con el más complicado, la cebolla, que me está dando muchos dolores de cabeza"

table la siembra directa. He consultado también con técnicos y están de acuerdo.

P.-¿En qué época comienza la siembra y con qué variedades?

R.-Empezamos a sembrar babosa en septiembre. A partir de esta fecha, cada quince días se siembra una parcela hasta finales de octubre. Más tarde no me atrevo porque si cae una helada durante la germinación se echa a perder toda la cosecha y antes, tampoco porque se corre el riesgo de que se suban. Hay que hacer la siembra de forma escalonada para tener siempre producto para sacar al mercado. Utilizo también variedades de media estación, que dan bastante calidad y tienen buena presencia. Las primeras cebollas empiezan a recogerse en mayo y termina la campaña a finales de octubre con la variedad blanca de Lérida.

P.-¿Valenciana no pone?

R.-La primera que sembré fue Valenciana, Recas y de medio grano, pero luego he probado otras variedades y van mejor. La Valenciana es la mejor para comercializar seca.

P.-¿Cuál es el sistema de recogida que utiliza?

R.-La arrancamos a mano. Al principio estuve viendo una máquina recogedora, pero arranca de forma uniforme y, en plantación, puede estar bien, pero en siembra directa el crecimiento es desigual y hay que ir seleccionando el tamaño. Sólo se puede hacer de forma manual. Además, dependiendo del mercado al que lleguen, las quieren de mayor o menor grosor y hay que tenerlo en cuenta en la recogida. Eroski, por ejemplo, pide un tamaño pequeño, muy uniforme; en otros mercados quieren cebolla gorda.

P.-Por lo que comenta, es importante acertar en el momento justo de la recolección.

R.-Así es, hay que recoger en el momento justo. Si recoges antes, malo porque es pequeña y es difícil vender. Si recoges más tarde, la hoja se estropea, la piel se pega y cuesta mucho el manipulado. Al final, son todo pesetas: menos calidad y más costes de transformación.

P.-¿Entonces cómo sabe cuál es el momento bueno para recoger?

R.-De la tierra para arriba la vista es la

que trabaja.

P.-¿Fue fácil introducirse en el mercado con un cultivo tan poco implantado en La Rioja?

R.-Bueno, al principio me moví mucho con los almacenistas. Ahora suministro a los almacenistas de Logroño y Varea y ellos, a su vez, venden a Calahorra. Tengo contactos en Burgos, País Vasco, Pamplona y Barcelona. A Eroski le vendo mucho también, pero a través de otro intermediario. Yo no puedo vender directamente porque tendría que hacer mucha inversión. Necesitaría un camión y una cámara. Esto supondría más inversión, más complicaciones y más trabajo y no quiero más trabajo, ni más complicaciones.

P.-¿Cómo se fijan los precios?

R.-Entre los almacenistas y yo. El mercado es muy variable, si hay pocas cebollas, las malas son buenas. Como ocurre con otros productos, cuando hay menos cantidad en el mercado se sube un poco el precio y si está saturado, aunque tengan muy buena presentación, baja el precio. La media suele ser de 90 a 100 pesetas la docena, ahora se vende algo más caro, a 135 pesetas.

P.-La presentación parece clave para la venta. ¿Qué porcentaje de cebolla desecha?

R.-Depende mucho de la variedad y de la calidad de la hoja. Las cebollas con la porrina más tesa se pueden manipular mejor y no se desperdicia tanto.

P.-¿Qué salida tiene la cebolla dañada?

R.-La vendemos a bares y a la fábrica de morcillas de Hormilla. Tendríamos que pensar también en el congelado.

P.-¿Qué producción anual tiene?



Trabajo de manipulación de la cebolla en el almacén de Antonio Fernández

R.-En cultivo fresco no se puede hablar de producciones porque varía mucho de una finca a otra. Sacando unas 30 cebollas buenas por metro cuadrado, -supone un rendimiento aproximado de 45.000 kilos por hectárea- la cosecha es muy buena. Es muy difícil superar esa cifra porque si pones más densidad te puedes venir una primavera mala, de botrytis o mildiu, y la has fastidiado.

P.-¿Resulta rentable el cultivo?

R.-Más de la mitad se me va en mano de obra. Por eso estoy muy empeñado en buscar una máquina que elimine mano de obra y aumente la producción porque tengo mercado suficiente.

Antonio Fernández Fontecha habla de una nueva máquina de manipulado mirando de reojo la que funciona ahora en su almacén, que, aún siendo de las más avanzadas tecnológicamente en el sector español, precisa una mano de obra desproporcionada. Una persona coloca la cebolla tesa en unos rodamientos que la introducen en el engranaje de limpieza. Cuando sale de ahí, otras seis personas van quitando las láminas superficiales y retirando las que salen en mal estado y, de esta cinta, pasa a una plataforma donde otras tres personas se afanan por darle un último repaso: pasársela por agua, colocarla en manojo de docena o media docena -bien con goma o con cinta-, para, finalmente, depositarla en barcas en perfecto orden. Por esta máquina pasan en una jornada de diez horas una media de 1.500 docenas de cebollas verdes lo que supone que entre mayo y octubre salen del almacén más de 800 toneladas de cebolla fresca en manojo.

La Cooperativa La Riojalteña, de Villar de Torre, recoge un millón de kilos de cebolla para comercializar en seco

Charo Díez

La idea de dedicar parte de la tierra a un nuevo cultivo se fraguó hace cuatro años con la intención de repartir los riesgos de la dedicación exclusiva a patata o cereal. Comenzaron la experiencia con media docena de hectáreas y vieron que las posibilidades de comercialización de cebolla seca eran muy elevados y con menos costes de producción que el tubérculo, en torno a las 8 pesetas/kilo. Ahora, en las inmediaciones de Villar de Torre se cultivan 20 hectáreas de cebolla y consiguen una producción de un millón de kilos, la capacidad de su nuevo almacén.

La Cooperativa La Riojalteña realizó un importante esfuerzo inversor, 45 millones de pesetas (el 30% subvencionado por los fondos del Objetivo 5b) para dotar a sus instalaciones de dos naves de almacenamiento -una para patata y otra para cebolla- con la última tecnología holandesa. Los 500 metros cuadrados del almacén de cebolla disponen de un sistema de ventilación que permite el secado progresivo de la hortaliza sin llegar a pudrirse. "Si no hubiéramos hecho esta inversión tendríamos que haber dejado de sembrar. Los dos primeros años las almacenábamos en cajones pero a la altitud que estamos, unos 800 metros, no se conserva bien. La temperatura óptima son 4 grados con una humedad relativa del 75%", señala Alfonso Zárate, gerente de la cooperativa.

Inician la campaña en marzo con siembra directa mecanizada, utilizando, principalmente, híbridos del tipo valenciana. La recogida se realiza en septiembre, cuando la hoja se ha cerrado en

torno al bulbo ya crecido. Emplean para ello una segadora que va cortando los rabos y, posteriormente, otra máquina que destripa la tierra sacando la cebolla a la superficie, donde permanece en torno a los 15 días hasta que se seca.

Una vez recogida y almacenada, se vuelve a limpiar y se embolsa en sacos de distintos pesos -el más empleado es de 25 kilos- para colocarla en los mercados centrales. En torno al 33% de la producción se destina al mercado portugués y el resto se vende en el norte y en Barcelona.

Zárate considera que se ha alcanzado ya una producción estable puesto que de aumentarla se podría contribuir a una posible saturación del mercado y el precio bajaría. La rentabilidad que los agricultores han visto en este cultivo se basa en unos costes de producción más bajos que los de la patata, en torno a las 8 pesetas, al ser la semilla más barata y precisar menos cuidados fitosanitarios. El agricultor obtiene en torno a las 12 pesetas/kilo, lo que le reporta buenos beneficios si se tiene en cuenta que cada productor siembra en torno a la hectárea y media y consigue un rendimiento de 50.000 kilos/ha. Al precio que vende el agricultor hay que añadir unas 6 pesetas de salida al mercado de intermediación.

Con la competencia que se está estableciendo por la entrada de hortaliza de Francia, el gerente de la cooperativa indica que ya se están mirando otras formas de comercialización, como puede ser el de la cebolla pelada o congelada. "Hay un mercado muy potencial de cebolla pelada y posiblemente lo abordemos en el futuro adquiriendo una nueva máquina", concluye.

La Cooperativa La Riojalteña, de Villar de Torre, estrenó el año pasado un almacén de 500 metros cuadrado, dotado con tecnología holandesa, que este año han conseguido llenar con el millón de kilos de cebolla recogida por 12 de sus 34 socios en unas 20 hectáreas de terreno. Este volumen de producción les convierte en los más importantes comercializadores de cebolla seca de La Rioja.

Ficha de Cultivo CEBOLLA

CLIMA.- Resiste las bajas temperaturas, pero para la formación y maduración del bulbo necesita temperaturas elevadas y días largos, dependiendo de variedades.

SUELO.- Su desarrollo óptimo se da en los suelos frances, franco-arenosos y arcillosos con buen drenaje. No resiste los suelos ácidos y tolera los de baja salinidad.

ABONADO.- No le favorecen las aportaciones de estiércol. Para un suelo sin grandes desequilibrios, se puede establecer el siguiente abonado: en fondo, 200-300 kg/ha de sulfato amónico, 550-750 kg/ha de superfosfato de cal (del 18%) y 300-500 kg/ha de sulfato de potasa; y en cobertura (antes del desarrollo del bulbo) 100-150 kg/ha de nitrato potásico.

SIEMBRA.- Depende del ciclo de la variedad y de la zona de cultivo. Para la siembra en semillero se reparten de 6 a 8 gramos de semilla por m² y se obtienen unas 800-1.000 plantas. En siembra directa, la distancia entre filas será de 20-35 cm. y entre plantas a 10-12 cm., empleándose de 3 a 5 kg/ha de semilla ó 500.000-750.000 unidades en caso de utilizar semilla empilada o calibrada.

PLANTACION.- Se realiza cuando las plantas tienen unos 15 cm. de altura, empleando unas 200.000 a 400.000 plantas por hectárea.

HERBICIDAS.- En preemergencia se pueden emplear: Paracuat (Gramoxone). En postemergencia: Ioxinil (Bentrol), Oxifluorfen, Butil Fluazifop (Fusilade), Metabenzotiazuron (Tribunil). Y en post-transplante: Ioxinil con el cultivo enraizado.

PLAGAS Y ENFERMEDADES.- La mosca de la cebolla que ataca a nivel del suelo y la polilla, que excava galerías en las hojas, se pueden combatir mediante aplicaciones de: Dimetoato, Fenton, Diazinon, etc. Y los trips que realizan pequeñas picadas en las hojas se combaten con: Isofenos (Oftanol), Fenitrotion, Dimetoato, Triclorfon, etc.

El mildiu y la roya se puede prevenir con: Captan, Mancoceb, Propineb, etc. La botrytis se puede prevenir con Diclofluanida (Euparen), Benomilo, Tiabendazol, etc.