

# Las posibilidades de transformación de la agricultura en las zonas concentradas

**Don Luis García de Oteyza**

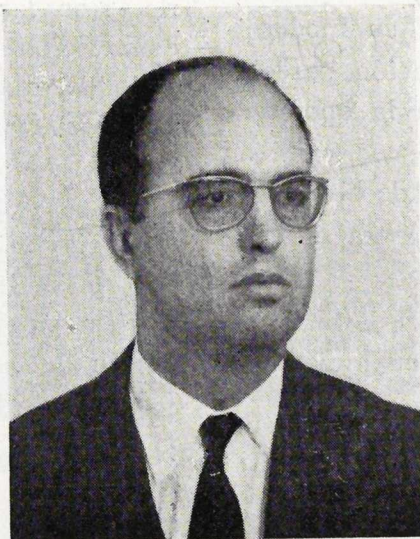
Secretario Técnico del Servicio de Concentración Parcelaria.  
Vocal de la Junta Central de Extensión Agrícola.

SE ha afirmado durante mucho tiempo que la agricultura es «la ciencia del según», queriendo expresar así la estrecha dependencia entre el planteamiento y la solución de problemas agrícolas circunscritos, las más de las veces, a casos especiales y localistas; la solución variaba «según» una serie de factores, y entre ellos, los de mayor trascendencia eran las condiciones naturales de la región. Esta indeterminación en las soluciones debido a que las ecuaciones que condicionaban el problema tenían muchos parámetros, los cuales habían de determinarse previamente, ha hecho prosperar otra definición utilizada por los hombres del campo para justificar la rutina en que se veían envueltos y alejar de su lado toda posible contaminación por la técnica. El consejo de personas, aun con título profesional, que no hubieren vivido en la localidad y pisado los mismos terrones durante un período que como mínimo se podía cifrar en veinticinco años, caía en el vacío o encontraba la siguiente respuesta: «Todo eso está muy bien, pero *aquí* no se puede hacer» o «no da resultado». Se justificaba de esta forma el sentir popular de que «la agricultura es una ciencia localista».

La definición tiene su parte negativa y su parte positiva: apoya lo que pudiéramos llamar rutina, pero encierra también una realidad que no puede olvidarse, ya que plantea la necesidad absoluta de conocer la agricul-

tura dentro del medio en que se desarrolla.

El Servicio de Extensión Agrícola no puede ignorar esta circunstancia y el Agente de Extensión menos todavía. Es preciso que conozca perfectamente no sólo la región en donde actúa, sino las posibilidades potenciales que tienen las explotaciones en ella enclavadas. Potencialidades naturales: suelo, clima, altitud; potencialidades económicas: estructura de la empresa, disponibilidades de capital, formas de explotación, mercados y, también, cómo no, potencialidad humana, es decir, receptividad al progreso técnico del agricultor.



Las explotaciones de cualquier región agrícola tienen un margen de progreso o de expansión que no es el mismo para todas ellas, ni puede conseguirse actuando en una misma dirección; en muchas zonas esta posibilidad de mejora salta a la vista; en otras, la cosa no está tan clara, e incluso un dictamen a la ligera puede llevar a consecuencias desastrosas. Para estimular este progreso técnico de la agricultura, finalidad primordial del Servicio de Extensión Agrícola, es preciso en primer lugar que los Agentes conozcan la región en que se mueven y sus posibilidades, y en segundo, que aprendan a analizar, desde el punto de vista económico, los tipos de empresa más representativos. Sólo de esta forma es posible hacer un diagnóstico atinado y proponer, en consecuencia, los remedios.

Hay que tener en cuenta, además, que las

posibilidades de mejora de una determinada explotación varían al modificar su estructura. La concentración parcelaria rompe los obstáculos que aprisionaban a las explotaciones y les ofrece una serie de posibilidades con las que «antes» no podían ni soñar. Dentro de esos rectángulos de mejor configuración y mayor superficie, que la propaganda hace corresponder gráficamente con el «después», se encierra toda la compleja actividad de una nueva empresa, ante la cual surge una serie de problemas que los economistas llaman de «conveniencia económica».

La explotación de «antes», diseminada y dispersa, tenía ante sí una serie de factores limitativos que la obligaban, en parte, a llevar un determinado sistema de cultivo y a utilizar unos determinados medios de producción y que impedían, en suma, su modernización y progreso. La concentración parcelaria ofrece al empresario agrícola la oportunidad de iniciar un nuevo rumbo, de cambiar la orientación de su explotación, de olvidar la rutina y de entrar en una nueva era de progreso agrícola.

Pero no debe olvidarse que para hablar con el agricultor, lo mismo que con cualquier em-

presario, no hay mejor lenguaje que el de las pesetas. Si el Agente de Extensión consigue demostrar al agricultor que la concentración parcelaria le ha dado la posibilidad de establecer nuevas combinaciones en su explotación y que con ellas obtendrá mayores beneficios, es casi seguro que las mejoras técnicas que esta transformación lleve consigo las adoptará, siempre, claro está, que estén dentro de sus posibilidades económicas.

Por todo ello creemos de gran interés, de una parte, la formación económica de los Agentes, y de otra, el conocimiento de las posibilidades de la región y de las explotaciones en que actúan. Las demostraciones más eficaces serán aquellas en las que no sólo se manejen cifras que expresen aumentos en los rendimientos de los cultivos y la ganadería, sino las que se traduzcan—si se quiere como colofón—en beneficios netos del empresario. El que haya solicitado la concentración parcelaria ya es sintomático de espíritu avanzado y de buena receptividad al progreso técnico. Del Agente de Extensión depende, en gran parte, que ese «después» de la concentración sea algo más profundo que las figuras geométricas que representan la terminación de la concentración parcelaria.

