

# Negreira: la Agencia de Extensión número uno

**H**ACE ahora, poco más o menos, cinco años que las primeras Agencias iniciaron sus actividades. A una de ellas, la de NEGREIRA, le correspondió el número uno en la ordenación cronológica que se estableció en los primeros momentos. Tiene cierto interés saber cómo se ha desarrollado su vida, su pequeña historia, durante estos cinco años. El Agente que la regenta es el mismo que la creó, lo que también le da un carácter particular, porque en casi ninguna de las Agencias actuales ocurre esto. Un Servicio que crece rápidamente, obliga en los primeros años a constantes cambios de personal. Por ello, constituye una excepción esta permanencia de un mismo hombre al frente de una misma Agencia, en una misma comarca. La pequeña historia, contada por el Agente, tiene el interés de todo lo vivido, y es la que a continuación tratamos de contar.

## LOS PRIMEROS PASOS: UN CULTIVO NUEVO.

No fueron fáciles, había que vencer la desconfianza del agricultor; por medio de reuniones se fué abriendo camino y comenzaron los primeros contactos sobre los problemas más vivos y concretos del conjunto de aldeas de la parroquia. Así, por ejemplo, se pudo comprobar que el agricultor aceptaba de mejor grado una experiencia inédita, que la modificación de lo que habitualmente venía haciendo. Por esta razón, entre otras, una de las



*Entre los problemas más urgentes figuraba el del empleo de semilla adecuada. La desinfección en seco de la de trigo fué objeto de constante divulgación.*

primeras actuaciones de la Agencia fué la introducción del cultivo de la «pataca», cuyas flores amarillas llamaron pronto la atención de los agricultores de la comarca. Este cultivo duró, en verdad, muy poco, y apenas tiene ahora importancia en la zona, pues económicamente no es muy aconsejable; pero cumplió perfectamente su misión de atraer la atención sobre la Agencia en los primeros momentos.

## VIVEROS FORESTALES.

Al año siguiente, era preciso aportar nuevas ideas, dar sensación de una continua inquietud por parte de la Agencia. Para ello, y en colaboración con el Instituto Nacional de Investigaciones y Experiencias Forestales, se establecieron tres viveros para chopos, que fueron auténticos «banderines de enganche» para los trabajos de repoblación forestal, tan necesarios en la zona. Como eficaces agentes de publicidad en toda la comarca, sirvieron los propios agricultores que habían cedido terrenos para estos fines. La Agencia, distribuyó más de un millón de plantas procedentes de los viveros del Distrito Forestal. Y los resultados no se hicieron esperar: aumentó el número de viveros particulares, construido por los propios agricultores, bajo la dirección de la Agencia, y aunque disminuyó la demanda de plantas procedentes de los viveros oficiales, la repoblación continuaba creciendo en toda la comarca.

## MEJORES SEMILLAS.

Entre los problemas más urgentes figuraba la necesaria introducción de semillas selectas para mejorar rendimientos. La Agencia se enfrentó con este problema comenzando por la distribución, en el año 1958, de 10 toneladas de patatas seleccionadas, que al año siguiente se convirtieron en 50, más otras 50 distribuidas directamente por el comercio. Estas funciones comerciales no encajaban mucho dentro de la misión de la Agencia; pero se trataba de captar la confianza del agricultor, rompiendo al mismo tiempo hábitos y formas que dificultaban el progreso de la producción. Conseguido el propósito, la Agencia, como es lógico, se ha desentendido totalmente de esta fase comercial, limitándose ahora a orientar a los cultivadores sobre precios y mercados.

## HÍBRIDOS DE MAÍZ.

Pero donde la Agencia puede decirse que se «volcó» materialmente, fué en la difusión de los híbridos de maíz. Una serie de razones económicas y psicológicas se oponían a su introducción, a pesar de que sus rendimientos superan el ciento por ciento de la producción del maíz indígena. Se eligió como variedad más idónea la del maíz híbrido azucarado, entre otras razones, por ser el más parecido al que habitualmente se venía cultivando en la comarca.

Esta campaña no estuvo exenta de dificultades. Hubo necesidad de poner en funcionamiento, para ensilar sus tallos, una máquina troceadora de forrajes, con la que se «peregrinó» por pueblos y aldeas, haciendo la «revolución» de los híbridos. Pero, como el ambiente iba siendo ya propicio y se contaba con una minoría de agricultores progresivos, que eran los mejores propagandistas de la labor de la Agencia, los resultados positivos fueron relativamente rápidos.

## CONCENTRACIÓN PARCELARIA.

Los trabajos de concentración estaban iniciados ya cuando se creó la Agencia. Se les prestó desde los primeros momentos un gran apoyo, que ha sido muy útil. A las reuniones de agricultores convocadas por la Agencia, a su constante insistencia sobre los beneficios de la concentración, se debe, en gran parte, el hecho de que en la actualidad pasen de 40 las parroquias de la zona en las que se está llevando a cabo dicha mejora estruc-



*«Pero donde la Agencia puede decirse que se «volcó» materialmente, fué en la difusión de los híbridos de maíz».*

tural. Por otro lado, los agricultores ven en la Agencia el mejor camino para sus reclamaciones con el Servicio de Concentración, y el número de consultas mensuales sobre este tema viene a ser de unas 200.

## PLAN DE EXPANSIÓN AGRÍCOLA DE LA CORUÑA.

Otro tanto cabe decir en relación con el Plan de Expansión Agrícola de La Coruña. Al iniciarse en el año 1960, los agricultores de la comarca se mostraban particularmente reacios a ceder sus terrenos para su roturación. La Agencia, en íntima colaboración con el Instituto Nacional de Colonización, ha logrado crear el ambiente favorable e indispensable para el desarrollo del Plan. La razón no ha sido otra que la confianza que ha sabido inspirar la Agencia al agricultor, que ve en ella el mejor defensor de sus intereses. Cuando lo dice la Agencia, afirma el agricultor, bueno será... Y muchos conatos de reclamación o recurso se han deshecho ante explicaciones y aclaraciones de la Agencia para disipar erróneas interpretaciones.

## FOMENTO COOPERATIVO Y TRABAJO CON JUVENTUDES.

Se han constituido cooperativas en Lens, Lañas, Agrón, Ames y Portor. Aunque de momento sus finalidades son exclusivamente de consumo, se está intentando ya su ampliación a la venta de productos. Como primer paso, se aspira a un movimiento cooperativo que permita la venta directa, bien a los mataderos de ganado, o a los centros de consumo de carne, eliminando así los intermediarios.

El trabajo con juventudes se ha abordado, también, en las parroquias de Lañas, Landeira y Liñayo, estando en contacto la Agencia para estas actividades con la Delegación del Frente de Juventudes, y encontrándose en fase de iniciación los llamados «clubs juveniles».

### ANÉCDOTAS SIGNIFICATIVAS.

Es de lamentar que la limitación de espacio nos impida dar a conocer todas las curiosas anécdotas con que cuenta esta Agencia en sus cinco años de existencia. Anécdotas que, dentro de su simpático sentido humorístico, reflejan esa aludida confianza que ha sabido despertar la Agencia en el agricul-

tor, que la utiliza para las consultas o finalidades más dispares.

Como aquel vecino, presidente de una cooperativa de la comarca, que solicitó se le informase sobre el precio de los ataúdes, pues tenía «la mosca en la oreja» de que el distribuidor en el pueblo de tan fúnebre mercancía cobraba precios abusivos. La Agencia pudo facilitarle la información, y el celoso presidente ha logrado que los miembros de la cooperativa sean enterrados más económicamente...

O bien aquel otro que se dirigió, igualmente, a la Agencia para que se le aconsejase sobre la concesión de la mano de su hija a un determinado galán, procurando, «de paso», enterarse de la conducta de éste. La gestión culminó favorablemente para el enamorado y el primer invitado al bautizo del primogénito fué el Agente de Extensión.

Es probable que sean estos hechos anecdóticos, estos aparentes «disparates», los que reflejen, mejor que toda la «valoración de resultados», el cumplimiento de esa misión tutelar, de consejero, de hermano mayor, en una palabra, que se exige al Agente cerca del agricultor. Y el Agente de Negreira no cabe duda que lo ha conseguido.

R. R. M.

*Con frecuentes demostraciones el Agente ha logrado despertar el interés de los agricultores por el empleo de la pequeña maquinaria agrícola.*

