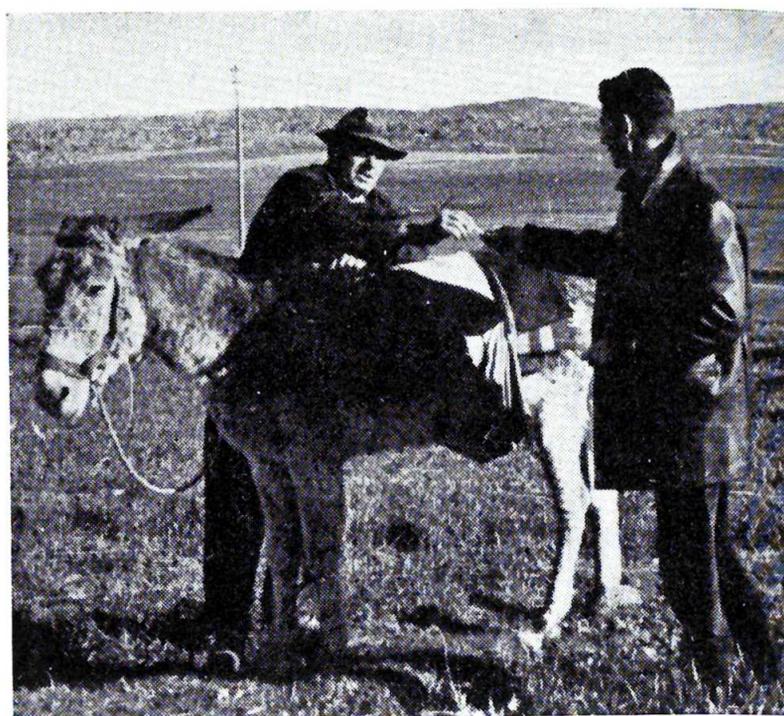


# CONSEJOS A LOS NUEVOS AGENTES

---

**Jose JAPON QUINTERO**  
Agente Comarcal del S. E. A.

---



**T**ODOS debemos aprender la manera acertada de hacer las cosas antes de emprenderlas. Cada oficio tiene reglas y métodos para hacerlos más fáciles y bien.

## FINALIDAD DEL AGENTE.

La finalidad del Agente es ayudar a los agricultores a utilizar mejor sus recursos. El Agente no viene a cambiar, sino a ayudar a adaptar.

## CAMPO DE ACCIÓN.

Al iniciar su función, el Agente no debe dejarse arrastrar por el entusiasmo de los primeros momentos y tratar de abarcar mucho más de lo que está dentro de sus posibilidades. De lo contrario, más tarde se verá obligado a delimitar el campo de acción y dejar abandonados lugares en donde ya había iniciado alguna actividad, con el correspondiente perjuicio que esto ocasiona.

## CONOCIMIENTO DE LOS PROBLEMAS.

Para desarrollar una eficaz labor en la comarca de su jurisdicción, el Agente necesita un previo estudio de la zona, con el fin de conocer los principales problemas que la afectan. Después habrá de valorar estos problemas, y una vez debidamente interpretados los comportamientos y aspiraciones de la comunidad, formarse una idea respecto a la posibilidad que ofrece ésta de ser ayudada, en qué medida y de qué manera.

Deberá saber identificar y formular los problemas, de forma que sean susceptibles de ser solucionados total o, al menos, parcialmente. Considerará las posibles alternativas que existan para la consecución de éstos fines, sopesándolas hasta donde le sea dada el conocerlas.

Cuanto más datos obtenga sobre el problema más fácil será su identificación y más eficaz su solución. No debe conformarse con buscar una sola solución, sino que ha de procurar hallar el mayor número posible de ellas. Para ello habrá de llevar a cabo una adecuada recogida de datos, teniendo en cuenta que el agricultor es su principal colaborador y el que puede facilitarle el mayor número de aquéllos.

Con el fin de concretar los problemas y establecer un orden de prioridad, el Agente debe hacerse, sistemáticamente, algunas preguntas, tales como:

¿quiénes reconocen la existencia del problema?

¿es un problema grave y tiene relación con algún otro?

¿cuál es el momento más propicio para resolverlo?

¿quiénes podrían ayudar a su realización?

El Agente tiene un amplio y complejo campo de acción. Son muchos y variados los problemas que

debe solucionar, y por ello, procurará plantearse, en un principio, los que pueda resolver sólo o con la colaboración de los agricultores; dejando para más tarde los de mayor envergadura, o que requieran más amplias colaboraciones.

Teniendo en cuenta la especial idiosincracia de cada persona, debe saber encontrar en el agricultor todos aquellos recursos que le inciten a una actuación personal. Procurará, en todo momento, respetar e interpretar los distintos puntos de vista del agricultor, aprovechando cuanto de valor haya en ellos, y tener en cuenta también que los cambios demasiado tajantes son a veces difíciles de conseguir, debido a una serie de factores o tradiciones no fáciles siempre de identificar.

#### COLABORACIÓN CON OTROS ORGANISMOS.

Debe mantener la adecuada colaboración con otros organismos, ya que éstos le ofrecen la posibilidad de interpretar, y quizá resolver, una situación concreta, respecto a la cual el Agente se halle con algunas dificultades, y pueden, además, facilitarle aquellos estudios o conocimientos que le sirvan para identificar algunos de los hechos que son, o puedan ser, causa de problemas.

#### ACTITUD EN LUGARES PÚBLICOS.

El Agente de Extensión, por estar su labor dedicada a una gran masa de personas, las cuales confían en él para resolver gran parte de los problemas que se les plantean en su vida cotidiana, debe comportarse en todo lugar público de tal manera que no despierte nunca animosidad y haga que los demás se vayan distanciando de él.

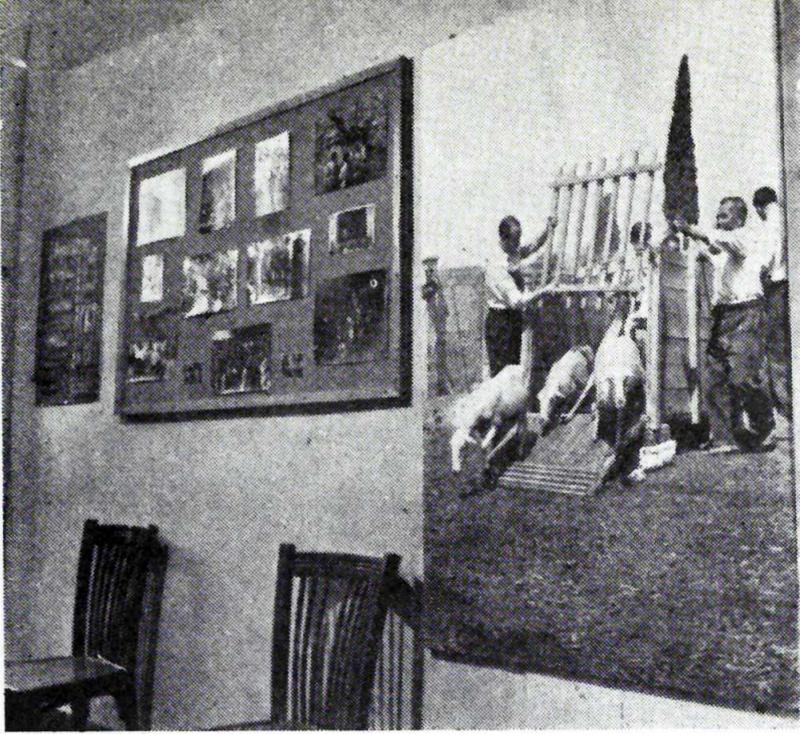
Con el fin de captar en todo momento la confianza del agricultor, procurará ser afable en todos sus actos, sincero, no mostrar aire de superioridad y causar siempre buena impresión.

En sus conversaciones o tertulias deberá, igualmente, no dárseles de sabio; dosificar sus conocimientos y no desparramarlos en grandes parrafadas. El público se cansará de oírle y tomándole por un charlatán acabará por no escucharle.

Atenderá cualquier consulta, sea cual fuere el lugar donde se encuentre; pero no debe precipitarse en las contestaciones, y, de ser posible, procurará llevar al consultante a la Agencia bajo algún pretexto, en la cual deberá tener siempre buena información a mano.

*Demostración del funcionamiento de un cilindro trillador en Molina de Aragón. (Foto: ALVAREZ.)*





*Murales que adornan el lateral derecho de la sala de espera en la Agencia del S. E. A. de Barbastro (Huesca). (Foto: S. E. A.)*

#### EN LA OFICINA.

El agricultor por principio es reacio a consultar, a visitar la oficina de la Agencia y a enfrentarse con caras que desconoce. La mayoría de los agricultores sólo visitan nuestra oficina cuando un gran problema les acucia y nadie en el pueblo ha podido resolverlo. Pero eso sí, ya el simple hecho de acudir a nosotros indica predisposición por su parte a adoptar y llevar a la práctica nuestros consejos. De aquí que debemos poner el mayor empeño en facilitarle una solución y que ésta sea acertada.

Es muy conveniente ratificar la contestación verbal por escrito, ampliando y concretando los principales puntos de la charla o consulta; esto le será agradecido y al mismo tiempo constituye un medio de divulgación.

El Agente ha de tener presente que, casi siempre, después de una reunión o de una buena divulgación sobre un tema de interés, surge la visita a la oficina, de la Agencia. Este primer contacto debe aprovecharlo para crear un clima de amistad y asegurar un colaborador. Concertará, siempre que pueda, una visita a la finca; ello le dará ocasión de crear mayores y más fuertes lazos de confianza con el agricultor.

Si dispone de tiempo, la charla con el agricultor ha de serle de mucho provecho, ya que puede facilitarle una valiosa información sobre los problemas de la comarca.

Cuando sospeche que la visita no obedece al deseo de consultar un determinado problema al Agente, sino únicamente al de aprovecharse de la distribución de un determinado material, o bien de que realicen en su finca gratuitamente cualquier operación, bastará para comprobarlo que le encomiende una misión concreta, responsabilizándole de su desarrollo.

Es muy importante advertir que en la visita a nuestra oficina es contraproducente tratar de desviar la atención del agricultor del problema que le preocupa, para tratar de interesarle en los cambios que pretendamos introducir en la comarca.

Llame al agricultor por su nombre. Nunca dé la impresión de que tiene prisa. Trátele como a un conocido. Dele a los hechos mayor importancia, incluso de la que realmente pueda tener, y resuélvale el problema con rapidez.

En la oficina debe permanecer siempre el Agente, o el Ayudante, para atender a los agricultores que vengan a consultar. Cuando por cualquier causa esto no sea posible, el administrativo los acogerá con deferencia, indicándoles que una vez que el Agente llegue establecerá contacto con ellos, a fin de atenderles en sus problemas; y que para ello deberán aclararle el asunto que les preocupa, y, a la vez, darle su nombre y dirección.

#### LA SUPERVISIÓN.

La supervisión, mediante la cual se ayuda al Agente de Extensión a cumplir su misión, tiene también por finalidad asegurar la realización de los fines que persigue el Servicio Central, y cuen-

*Lateral izquierdo de la misma sala de espera, con estantería para folletos. (Foto: S. E. A.)*



ta entre sus funciones, las siguientes: *a)*, la de enseñar y orientar en los métodos de trabajo más útiles a los fines de la Agencia; *b)*, ayudar, con su experiencia y conocimiento, a resolver algunos casos dudosos o difíciles al Agente; *c)*, valorar, en parte, el rendimiento del trabajo desarrollado por éste, comprobando si está de acuerdo con los fines del Servicio; *d)*, mantener y estimular nuevas ideas; *e)*, hacer consciente al Agente de los cambios que logra con su trabajo, etc.

Con esta ayuda que el supervisor puede prestar, ejerce funciones que redundan en su propio beneficio, en el del Agente, en el del agricultor y en el del Servicio.

El Agente, ante un buen supervisor, se siente fortalecido y acepta la responsabilidad de su fun-

ción con más confianza y seguridad en sí mismo, buscando los caminos más eficaces para desarrollar su trabajo.

Por ello, la misión del supervisor exige unas cualidades especiales, tales como: *a)*, saber usar con serenidad y seguridad las funciones derivadas de su autoridad; *b)*, poseer un conocimiento amplio de la zona donde actúa, a fin de poder obrar con conocimiento de causa en cualquier problema que se origine a uno de sus Agentes; *c)*, saber buscar el mejoramiento de la profesión; *d)*, capacidad para contribuir al perfeccionamiento del Agente; *e)*, amplio y firme criterio para juzgar el trabajo de los Agentes dentro de un plano conceptual; *f)*, tener profundo sentido del deber; *g)*, dotes de organización, y armonía en el trabajo, etc.

*Personal de la Agencia del S. E. A. de Alcalá de Henares (Madrid) explica, con ayudas visuales, el debido uso del tractor. (Foto: S. E. A.)*

