

# ENVIO DE PUBLICACIONES AL AGRICULTOR

**M**EJORAR el rendimiento en el trabajo es una de las necesidades más claras de todo buen Agente. Cambiar, adaptarse, evolucionar; las situaciones son distintas y los problemas cambian; los métodos de trabajo también tienen que evolucionar y perfeccionarse continuamente. La dinámica, que tan insistentemente predicamos, hemos de comenzarla demostrándola personalmente.

A veces, sin necesidad de inventar nada, mejorando o adaptando ciertos métodos clásicos a unas necesidades cambiantes, se consiguen resultados realmente sorprendentes.

Tal es la experiencia de nuestra comarca, que vamos a tratar de resumir.

En esta Agencia llegamos a la conclusión de que había que mejorar la información a los agricultores. Veíamos una gran diferencia entre los conocimientos, la información de que disponíamos y la que podíamos hacer llegar al agricultor. Había que encontrar un medio, una solución rentable para tratar de reducir aquel abismo. El método más eficaz que encontramos fue la organización de una bien planeada distribución de publicaciones del Servicio, acompañadas normalmente de una carta circular nuestra.

Con ello, en poco tiempo se podía proporcionar amplia información sobre los temas del momento a un gran número de agricultores.

## BASE DE ACTUACION

Los puntos básicos en que, al cabo de tres años, nos continuamos apoyando son los siguientes:

### Oportunidad y previsión

Para que una información resulte útil, ha de ser oportuna y necesaria, o al menos interesante.

Independientemente de la previsión anual de publicaciones, un mes antes de su distribución se solicitan al Centro Regional para que, si allí están agotadas, haya tiempo suficiente para que las envíen del Servicio Central.

La carta circular ha de preverse con quince días de antelación, que es lo que tarda en realizarse, enviarla para supervisión y preparar el envío a los agricultores. Siempre procuramos tener los sobres escritos con tiempo.

Para que una carta circular sea oportuna y práctica debe existir un perfecto conocimiento de la comarca, de los problemas, de las fechas de las distintas labores y de las soluciones que en cada momento se pueden aplicar.

## PERIODICIDAD

El ideal sería mantener una perfecta periodicidad. Que el agricultor supiese que, cada tiempo, dispondría de una información sobre los temas del momento.



Esto no es posible alcanzarlo plenamente porque a veces se presentan temas imprevistos antes de tiempo, y otras veces no hay nada actual que decir cuando llega el momento.

Por ello, cada dos o tres meses procuramos realizar los envíos a cada grupo de agricultores (agrupados por sectores de producción).

A tal fin disponemos de relaciones de agricultores con agrios, frutales, olivar, huerta y viña, así como de criadores de conejos, cerdos y vacuno.

A veces se da el caso de que un mismo agricultor está incluido en dos o más de estas relaciones. Entonces procuramos distanciar los envíos entre una y otra.

### **LO QUE SE INCLUYE EN CADA ENVIO**

Suele ser lo siguiente:

— Una carta circular con consejos o informaciones prácticas y concretas, obtenidas de la experiencia local.

— Dos o tres Encartes, Hojas de Extensión, Trípticos (y a veces alguna Hoja Divulgadora), que informen sobre temas del momento o sobre otros de interés general, como pueden ser «Precauciones en el empleo de productos fitosanitarios», «Ayudas estatales», etc.

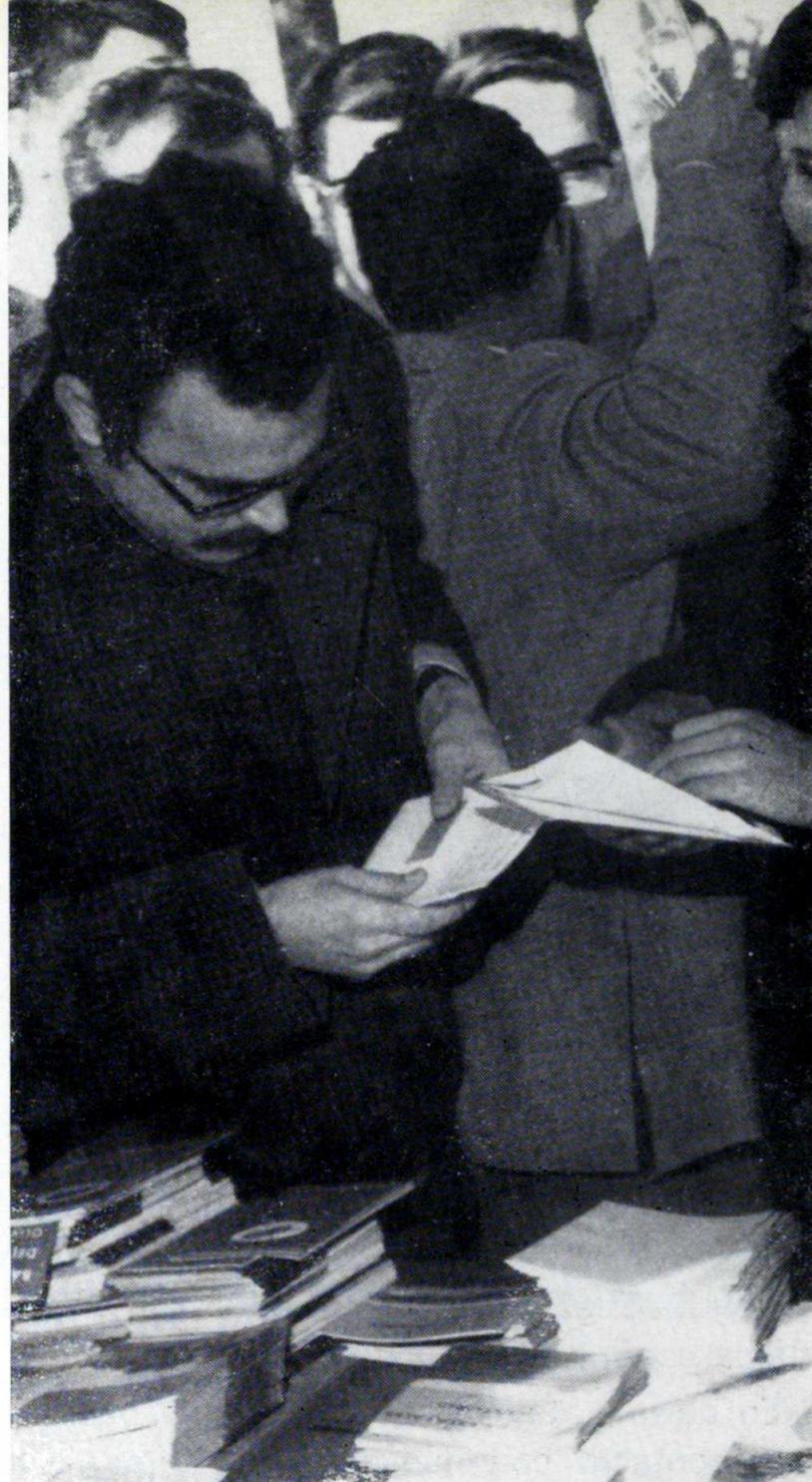
— Una o dos publicaciones de Economía Doméstica, que siempre son recibidas con extraordinario agrado por la familia del agricultor.

En total procuramos se acerque el envío a los 50 gramos de peso, máximo que admite Correos con franqueo de una peseta, como impreso.

La experiencia nos dice que no es excesivo el número de Hojas enviadas.

### **RENTABILIDAD**

A primera vista podría pensarse que este sistema de trabajo es demasiado caro por los gastos de sellos, publicaciones, papel, sobres, etc.



Nada más lejos de la realidad. Bien utilizado, quizá sea uno de los métodos de divulgación más económicos, rápido y práctico.

— Es un camino obligado cuando se quiere multiplicar la labor de asesoramiento a masas, sin aumentar el número de Agentes.

### **RESULTADOS**

Totalmente positivos. Una gran mayoría de los destinatarios leen y guardan las publicaciones, asimilando cuanto en ellas se indica, ya que generalmente se trata de personas que reciben poca correspondencia y no leen libros ni diarios, con lo que se tiene asegurado el interés hacia nuestros envíos.



Muchas veces son motivo de que conozcan la actuación y capacidad de la Agencia para ayudarles a resolver determinados problemas en los que no nos creían interesados.

En otras ocasiones son un medio para tomar contacto con nuevos agricultores. Con frecuencia incrementan las visitas a la Agencia para aclarar y resolver dudas sobre los temas tratados.

Incluso, psicológicamente, las publicaciones son un medio para mover a los agricultores más reacios y tímidos a comenzar un contacto constante con la Agencia. A veces presentan estas Hojas, en las que se invita a consultar más detalles a los Agentes, como un justificante de sus visitas.

### **METODO COMPLEMENTARIO**

Por supuesto que éste no puede ni debe ser el único sistema a emplear en la divulgación o asesoramiento.

Complementado con otros métodos (colocación de carteles, confección de guiones de radio y artículos de prensa, de charlas,

reuniones de información), constituye un medio valiosísimo para estrechar al máximo nuestra relación con unos agricultores cada vez más ávidos de información y orientación.

Aunque en determinadas circunstancias puede, por sí solo, cambiar actitudes y acciones, normalmente despierta inquietudes y prepara el terreno para la mayor eficacia y difusión del resto de nuestros métodos de trabajo, más resolutivos, pero forzosamente restringidos en el número de receptores.

Requiere, además, como antes decíamos, un perfecto conocimiento de la comarca, de los cultivos y del agricultor, para informarle en cada momento de aquello que pueda serle útil.

Por último, no debe olvidarse que por muy valioso y práctico que sea el método, cualquier abuso en su empleo puede llegar a invalidarle para una posterior utilización.

**Antonio Martín Martínez  
Francisco Barea Barea**