

# **VALORACION DE ACTIVIDADES DE EXTENSION AGRARIA**

## **VALORACION DE LA AGENCIA COMARCAL DEL SERVICIO DE EXTENSION AGRARIA DE SANLUCAR DE BARRAMEDA**

Por  
JOSE JAPON QUINTERO (\*)

### **I. INTRODUCCION**

**L**os rápidos y continuados progresos de las técnicas agrícolas, hacen cada vez más urgentes los necesarios reajustes en las explotaciones, a fin de poder mejorar la rentabilidad de las familias agrarias.

Esta continua adaptación a los cambios, tanto técnicos como económicos, constituye una cadena de problemas para el agricultor.

Por ello, la información y formación impartida por el Servicio de Extensión ha de ser más permanente e intensiva. Esto obliga a Extensión a adaptar, revisar y perfeccionar continuamente sus programas de trabajo y su metodología, en función de la evolución de las necesidades del medio agrario, para poder continuar siendo cada vez más eficaz.

Por todo lo dicho, es necesario hacer un alto, revisar lo que se está haciendo, y ver la manera de reformar, mejorar o completar este esfuerzo. Esto impone necesariamente, llevar a cabo una va-

---

(\*) Ingeniero Técnico Agrícola.

«Revista de Estudios Agrosociales», n. 133 (Octubre-Diciembre 1985)

loración exhaustiva de cada unidad de acción, con el fin de corregir sus fallos o errores, y mejorar en el futuro su programación, su metodología y sus actividades.

Hoy día, no podemos sentirnos satisfechos, hasta que la Extensión que apliquemos, dé los resultados apetecidos en las comarcas donde trabajamos. Por ello, debemos buscar la clase o tipo de Extensión que produzca resultados favorables, adaptándola, sin cambiar su esencia, al medio cultural y socioeconómico donde vá a actuar.

En una sociedad democrática, donde todo está supervisado por la opinión pública, un servicio como el nuestro, cuyo funcionamiento depende de la aceptación y comprensión que el público tenga del desarrollo de su trabajo, tiene la inexcusable obligación de informar regularmente a la sociedad, de los servicios que rinde a ésta. Sólo de esta manera, el público en general, y especialmente aquél a quien nos dirigimos, podrá tomar conciencia de la utilidad de la labor de Extensión, y de que nuestros programas de acción son sus programas.

Nosotros hemos querido dar un paso en este sentido y romper una lanza en favor de la valoración del trabajo, en Extensión. Cosa que no suele hacerse de una manera formal, ya que en contadas ocasiones se evalúa un trabajo después de realizado, sobre todo, si éste no ha tenido éxito. Es decir, no se analiza críticamente con el afán de conseguir información sobre la filosofía, la metodología y el impacto del programa aplicado. Quizás, porque no nos detenemos a pensar que analizando también los errores cometidos, podemos evitarlos en el futuro. La práctica y la experiencia deben ser aprovechables plenamente. Y para ello, es necesario revisar cada uno de los pasos dados, ver en dónde se actuó incorrectamente, dónde la actuación fue acertada, y dónde surgieron experiencias nuevas que puedan enriquecer las actuaciones futuras de unas u otras Agencias.

## II. CONSIDERACIONES

El Agente de Extensión Agraria emplea su tiempo tratando de introducir cambios favorables y beneficiosos en la comunidad agraria, mediante la puesta en práctica de numerosos programas previamente estudiados. Por este motivo, el Agente debe analizar

---

su trabajo y hacerse las siguientes preguntas: ¿Estoy empleando mi tiempo en forma adecuada? ¿Estoy prestando ayuda a aquellas personas que verdaderamente la necesitan? ¿Estoy obteniendo los resultados que el público espera? Para conocer las respuestas, es necesario llevar a cabo un trabajo de valoración. Un estudio que determine los resultados obtenidos, en comparación con los objetivos propuestos y partiendo de una situación inicial conocida.

Por ello, después de varios años de actuación en el Servicio de Extensión Agraria, y cuyos primeros años los desempeñé al frente de la Agencia Comarcal de Sanlúcar de Barrameda (Cádiz), he sentido la necesidad moral de hacerme varias preguntas, todas ellas inherentes a la labor que en mi cometido diario tenía encomendada. Creo que muchos Agentes se las habrán hecho a lo largo de su carrera profesional. Yo, además, he querido contestármelas.

Por este motivo, he acometido un trabajo de Valoración de dicha Agencia, que comprende desde 1957 a 1962. Período que corresponde a los primeros años de funcionamiento de la Agencia, y que fueron la base de partida del actual desarrollo de su Comarca.

El trabajo que presento consta de: Una primera parte, en la que se reflejan unas nociones sobre Valoración. Una segunda en la que se hace una breve descripción de la Comarca, delimitando sus principales problemas agrarios, y a cuya resolución consagró la Agencia el grueso de sus actividades. Y una tercera parte que comprende: Una serie de cuadros estadísticos donde quedan reflejados los agricultores que adoptaron las prácticas en la zona; un estudio económico del costo de los distintos métodos aplicados, y de su influencia relativa en la adopción de prácticas; y de un estudio de la rentabilidad de una transformación.

El trabajo termina con unas conclusiones a las preguntas formuladas en el propósito de la Valoración.

### III. ¿QUE ES VALORACION?

Valorar no es precisamente apreciar, ni medir; es algo más complejo. Apreciar es observar una cosa desde un punto de vista; medir es un proceso realizado para la obtención de datos; valorar, es determinar el grado de progreso alcanzado, con arreglo a

---

un objetivo fijado de antemano y partiendo de una situación inicial conocida.

Cada objetivo, representa una clase diferente de enseñanza a seguir. De aquí que requiera diferentes clases de pruebas para cada tipo de comportamiento que se ha de valorar.

La Valoración no sólo trata de determinar si los participantes conocen ciertas informaciones, si utilizan ciertas prácticas específicas, o si poseen ciertas habilidades y aptitudes; se interesa también en determinar con qué eficacia se usan estas, para tomar decisiones o para resolver problemas, dentro de una situación dada.

La Valoración, además, impide que nos lancemos a sacar conclusiones sin base suficiente. Trata de reducir nuestro grado de error al tomar decisiones, y nos proporciona bases objetivas para formar juicios sólidos.

### III.1. GRADOS DE VALORACION

Podemos determinar tres grados de valoración:

a) Observación diaria.— Es aquella que realizamos en las visitas a fincas u hogares, en las visitas que nos hacen a la oficina, en las reuniones y demostraciones, en suma, en cualquier observación normal que hagamos con tal propósito.

b) Estudios informales.— Aquí podemos agrupar los datos recogidos por las Agencias en archivos de agricultores, técnicos, fotográficos, etc. Informes confeccionados por las Agencias sobre Campañas, Cursos, Demostraciones de Resultados, Narrativos, Memorias y de los cuestionarios o formularios rellenos por agricultores, comerciantes, etc.

c) Estudios formales o Valoración científica.— Es propia de Especialistas. Requiere una técnica más complicada y seguir una serie de pasos, que a grandes rasgos exponemos a continuación, y que nos sirvió para realizar nuestro trabajo.

### III.2. PLANTEAMIENTO DE UN ESTUDIO DE VALORACION FORMAL

#### 1. *Determinar el interés que se tiene en realizar la Valoración*

Antes de decidirse a efectuar una Valoración, debe determi-

---

narse el grado de interés que se pueda tener en realizarla, para lo cual, se deben aclarar los siguientes puntos:

- a) ¿Qué nos proponemos averiguar con ellas?
- b) ¿Por qué interesa realizar la Valoración?
- c) ¿Para qué servirá la Valoración?

En Extensión, como aclaración de estos puntos, las respuestas pueden ser múltiples: Concretar hasta dónde han prosperado los Planes o Proyectos, ver qué parte del Plan de Trabajo ha sido realizada, localizar los puntos fuertes y débiles de nuestro Programa, cuánto cuesta el desarrollo de una actividad, etc.

## 2. Selección del Proyecto (actividad, función, método, situación...) de Extensión a Valorar

Para ello, hay que hacerse un cuadro completo de lo que se pretende valorar, lo que obliga a formularse las siguientes preguntas: ¿Qué se enseñó? ¿Qué métodos se utilizaron? ¿A quiénes se enseñó y qué cambios de comportamiento se esperan de estas personas?

## 3. Obtención de pruebas

Hay que saber qué se considera como pruebas del progreso, y quiénes pueden proporcionar informes del éxito o fracaso alcanzados.

Dichas pruebas, sólo las pueden aportar aquel número de agricultores a quiénes ha sido dirigida la enseñanza.

## 4. Plan para recolectar la información

¿De quién se va a recoger la información? Este punto tiene trascendental importancia, ya que si se hace de un modo erróneo, puede conducir a conclusiones falsas. Es decir, que la información se debe recoger, de aquellas personas que tienen elementos para practicar, o sean capaces de asimilar lo que se les ha enseñado. Pero de manera que todas ellas sean representativas de la población rural con quien se trabaja.

También es importante, determinar la forma o la persona encargada de recoger la información, ya que a ellas habrán de venir subordinados otros puntos libres, tales como los cuestionarios, presupuestos, etc.

---

### 5. *Plan de muestreo*

Cuando el grupo a investigar es muy numeroso es necesario sacar una muestra representativa de todas las personas a quienes se ha tratado. Para ello, se pueden seguir dos métodos, al azar, y por criterio propio.

### 6. *Buscar la situación en que se pueden encontrar tales pruebas*

Los cambios de comportamiento, requieren por lo general cierto tiempo para poder realizarse, pasado el cual, es cuando se puede llevar a cabo la Valoración.

### 7. *Preparación de los cuestionarios*

Estos habrán de hacerse, con arreglo a los datos que queramos obtener. Pudiendo ser de preguntas dicótomas, es decir, que se contestan con un Sí o un No; de respuestas múltiples, en donde se incluyen varias respuestas, una de las cuales es la verdadera, de respuesta libre, etc.

Pero en todos ellos, habrá de tenerse en cuenta los requisitos siguientes: Que tengan validez, es decir, que mida lo que en realidad queremos medir; que ofrezca garantías, o sea, que al aumentar la muestra el tanto por ciento, no ofrezca amplias diferencias; objetividad, que no esté influenciado por el realizador de la encuesta, que sea práctico y sencillo.

También habrá de tenerse en cuenta, el orden de preguntas, para obtener respuestas claras y dignas de confianza y, la forma de preguntar, que habrá de hacerse de modo que no contenga ninguna sugestión respecto a la respuesta.

### 8. *Resumen y uso de los datos*

Antes de realizar la Valoración, debe decidirse cómo se van a analizar y emplear los resultados.

Una vez recogidos los datos, hay que resumirlos para ofrecer un cuadro de situación, y más tarde, analizar éstos, para determinar las modificaciones que deban introducirse.

---

## IV. VALORACION PROPIAMENTE DICHA

Aunque los trabajos de Valoración suelen confiarse a Técnicos y Especialistas, el Agente debe también poseer una preparación que le permita en todo momento poder valorar cualquiera de sus actividades.

Es mi propósito al comenzar este trabajo de Valoración, que realice después de haber tenido ocasión de documentarme algo más sobre esta compleja materia que es la Valoración, explicar los distintos pasos que seguí y que, estimo, son necesarios para llevar a cabo una Valoración más o menos formal.

En primer lugar diremos, que todo proceso evolutivo y educativo de Extensión comprende cinco fases que van, desde una situación dada, a otra nueva, más conveniente, que es la que pretendemos conseguir; y, durante las cuales, se puede medir el progreso alcanzado. Estas fases son las siguientes:

- 1ª Situación y problemas.
- 2ª Soluciones objetivas.
- 3ª Plan de Trabajo.
- 4ª Valoración.
- 5ª Reconsideraciones y conclusiones.

La primera fase requiere el conocimiento, por parte de los Agentes de Extensión, de una gran cantidad de hechos respecto a todos los aspectos de la situación. Conocimientos, en cuanto a la relación con la gente (su interés, su situación, sus costumbres, etc.) y en cuanto a la situación física (los suelos, tipos de agricultura, cultivos, mercados, etc.). Del análisis de esta situación se desprenden los problemas, unos de carácter local y otros nacional y, cuyo nuevo enfoque debemos estimular. Este punto o situación de partida, nos lo determina el Estudio de la Comarca.

La segunda fase determina soluciones, es decir, los objetivos a alcanzar, distinguiendo los generales de los específicos. Es la fase de programación y planificación.

La tercera fase incluye el Plan de Trabajo a seguir. Escogiendo los métodos de trabajo inherentes a los objetivos perseguidos.

La cuarta fase es la Valoración. Proceso mediante el cual se determinan los valores de una actividad. Es la comparación de los resultados obtenidos con el objetivo original. Ello nos da, por tanto, la exactitud y claridad con que se han establecido los objetivos.

---

Por último, la quinta fase, la reconsideración, ver si los resultados alcanzados exigen continuar el trabajo, modificar algunos objetivos, o por el contrario determinar otros nuevos.

En nuestra comarca de trabajo, las tres primeras fases, se encontraban recogidas y explicitadas en los Estudios de Comarca, Planificación y Planes Anuales de Trabajo, a los cuales remitimos al lector. No obstante, para mayor comprensión de este Estudio hacemos un breve extracto de ellas.

#### IV.1. SITUACION DE NUESTRO ESTUDIO DE VALORACION

El presente trabajo se llevó a cabo por la Agencia Comarcal nº 21, radicada en Sanlúcar de Barrameda, que funcionó como Agencia piloto para la realización de las prácticas del personal de la primera promoción de Agentes del Servicio de Extensión Agraria.

Es a partir del 24 de Septiembre de 1957 cuando se le confiere oficialmente la categoría de Agencia.

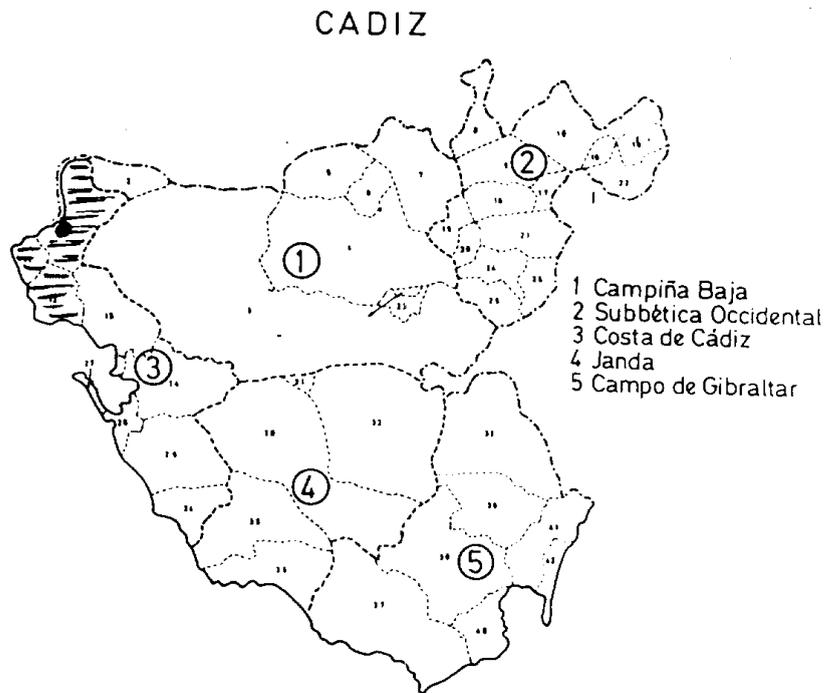
El ámbito de actuación de la Agencia comprendía los términos de Sanlúcar, Chipiona y Rota. Abarcando una extensión de 28.153 Has. de las cuales, en aquel momento, sólo estaban en cultivo una superficie de 16.994 Has.

Geológicamente, la comarca de trabajo de la Agencia se divide en dos zonas de desiguales características y distintos tipos de suelos: La del interior, de tierras principalmente de albarizas con algunas ondulaciones, en donde se encontraban enclavadas las grandes explotaciones dedicadas al cultivo de la vid y de los cereales. Y la franja costera, de suelo arenoso, rica en aguas subterráneas, y muy parcelada.

En esta segunda zona que ocupaba una extensión aproximada de 6.000 Has. de las cuales 980 eran ocupadas por cultivos de secano o semisecano, se encontraban asentados los típicos «navaceros» y pequeños propietarios o aparceros del regadío.

---

#### IV.2. CARACTERISTICAS DE LA COMUNIDAD RURAL DE LA COMARCA



##### *Factor sociológico*

El número total de familias campesinas de la comarca de trabajo, se situaba alrededor de 4.600. Estas familias, en su mayoría, vivían en las propias fincas y por tanto alejadas de los centros urbanos.

El agricultor de esta comarca se caracterizaba por un individualismo acentuado apreciándose unas muy marcadas diferencias entre las distintas clases sociales. La vida en colectividad era prácticamente nula.

---

### *Familia y Hogar*

La natalidad en las familias campesinas, era bastante elevada, principalmente en los hogares rurales más apartados de los núcleos urbanos, con un promedio de 6 personas por familia.

El nivel cultural, por lo general era bajo. Principalmente en el medio rural, en donde los centros de enseñanzas escaseaban, y estaban mal dotados y atendidos. Esta circunstancia hacía que abundase el analfabetismo. Por contra en los centros urbanos, además de las escuelas primarias existían: Un Instituto Laboral y un Centro de Enseñanza Media de Maristas, en Sanlúcar; una Academia de primera y segunda enseñanza en Chipiona, y una Academia de segunda enseñanza en Rota.

La situación higiénico-sanitaria de la Comarca se encontraba enmarcada dentro de unas condiciones climáticas muy saludables, de aquí que la salud fuera buena, no pudiéndose decir lo mismo de la higiene, sobre todo por lo que respectaba a las condiciones de habitabilidad de las viviendas. Pues en el medio rural abundaba el «chozo» propiamente dicho junto a las cuadras y establos.

El agua potable procedía generalmente de pozos o algibes, salvo en los núcleos urbanos de Rota y Sanlúcar que se abastecían del pantano de los Urones, a través de deficientes instalaciones.

La alimentación, abundante pero desequilibrada, la constituía en el medio rural, la sopa fresca o gazpacho y hortalizas en verano y las legumbres en invierno. Figuraba como extraordinario, la leche, que la mayoría dedicaba a la venta.

### IV.3. PROBLEMAS DE LA COMARCA

Del estudio de la situación inicial de la comarca, se desprendían una serie de problemas, que fueron recogidos bajo los siguientes apartados:

1º De Orden económico.

2º De Orden social.

3º De Orden agrario.

Dentro de los de Orden agrario destacaban:

a) La falta de regadíos.

b) Bajo rendimiento de los cultivos hortícolas (maíz, tomate).

---

- c) Fertilización desequilibrada y escasa.
- d) Control nulo de plagas y enfermedades.
- e) Bajo censo ganadero.
- f) Abandono total de cultivo de frutales, etc.

A estos problemas fueron a los que la Agencia dedicó mayor atención, como queda reflejado en los diferentes Planes Anuales.

#### IV.4. DESARROLLO DE LA VALORACION

Considerando el tiempo de actuación de la Agencia, 6 años, como suficiente para que los agricultores hubieran adoptado gran parte de las recomendaciones dadas como solución a los principales problemas, hemos procedido a efectuar una valoración sobre este período, es decir, de 1957 a 1962.

#### IV.5. PROPOSITO DE LA VALORACION

El propósito de esta Valoración queda reflejado en los siguientes puntos:

- 1º Saber hasta dónde llegaba el tanto por ciento de agricultores que conocían Extensión.
  - 2º Determinar el grado de expansión alcanzado por los regadíos.
  - 3º Ver el grado de introducción alcanzado por los maíces híbridos y variedades de tomates de exportación.
  - 4º Que nos proporcionase una orientación sobre el interés de los agricultores por la Cooperación.
  - 5º Ver qué progreso en general, estábamos alcanzando con nuestros proyectos y objetivos.
  - 6º Tener elementos de juicio para determinar el valor de los programas, y si debíamos haber cambiado algunos objetivos.
  - 7º Verificar algunos métodos de enseñanza de Extensión y cuáles eran más baratos.
  - 8º Averiguar el costo de cada una de las actividades dentro de cada proyecto.
  - 9º Determinar el costo de la adopción de una práctica.
-

- 10º Ver qué porcentaje de los fondos dedicamos al método dentro de cada proyecto.
- 11º Determinar cuál era el costo medio por persona contactada, según el método empleado.

#### IV.6. ZONA VALORADA

La zona sometida a Valoración ha sido: La comprendida por la Colonia de Monte Algaida y la situada entre la Costa y la carretera de Bonanza, hasta la Peña El Aguila, a partir de la cual, el límite lo formaba la vía férrea y la Costa, en el término de Rota.

Esta zona se eligió por ser donde la Agencia había trabajado más intensamente, y donde habitaba, en el campo, el mayor número de personas. La propiedad está muy repartida poseyendo casi todos iguales cantidades de terreno cultivable.

Son personas abiertas al trato, a los que se conocían personalmente, y que habiendo perdido el miedo característico de los primeros contactos y tener confianza con los Agentes, sus contestaciones podían ser consideradas como más sinceras y verídicas.

#### IV.7. ELECCION DE LA MUESTRA

Se siguió un método original, no sin antes haber estudiado los métodos clásicos de número aleatorios, listas alfabéticas, muestras por área, etc.

La muestra escogida fue la más exacta a la realidad, ya que el muestreo se hizo encuestando a 300 agricultores, cabezas de familia, de las 460 que aproximadamente habitan esa zona.

Se empezó por un extremo de la zona, y se fue preguntando a todo aquel agricultor que permanecía en su finca el día de la Encuesta, sin volver nunca más a la parte encuestada. De esta manera, se sacó una muestra objetiva, en la que no influyó para nada la voluntad de las personas que obtuvieron la muestra. La zona se dividió en tres grupos perfectamente definidos y bastante homogéneos.

---

#### IV.8. METODO SEGUIDO

El método seguido fue el de prácticas adoptadas, con el fin de saber: Qué cosas se estaban haciendo, quiénes las hacían, cuántas y con qué frecuencia.

Para ello se eligió un tipo de encuesta mixta, en el que parte del cuestionario se contestaba con un simple SI o NO, y otra parte, con respuestas abiertas o libres.

#### IV.9. ORDEN DE PREGUNTAS

En el modelo de encuesta se estableció un orden de preguntas, que sobre la marcha, nos vimos precisados en algunas ocasiones a alterar, según la psicología de cada agricultor.

Se eliminaron las preguntas incompletas o dudosas.

#### IV.10. USO DE LOS DATOS

Las preguntas se pusieron por un orden dentro del núcleo correspondiente, a fin de poder encontrar fácilmente cualquier error habido. Se confeccionaron unos registros por núcleos, al que se fueron pasando las notas de las encuestas. Más tarde, estos datos pasaron a cuadros y gráficos para, después, poder hacer uso de ellos.

Los resultados de la Valoración, así como los de las actividades desarrolladas por Extensión en el quinquenio 1957 a 1962, quedan reflejados en los distintos cuadros y gráficos que exponemos a continuación.

### V. METODOLOGIA APLICADA: UTILIZACION DE LOS METODOS

La única prueba válida de la efectividad de la comunicación está, en la forma que la otra persona reacciona o no, a como nosotros deseamos que lo haga. De aquí, que la comunicación en Extensión sea de capital importancia para producir cambios en la forma de ser y actuar de los agricultores. Pues, los métodos de co-

---

municación y enseñanza que emplea el extensionista, influyen de un modo directo en la eficacia de su trabajo.

Por ello, de la forma en que se desarrolle la comunicación y del grado con que ésta se imparta, dependerá la resolución de los problemas, de las personas a quienes nos dirigimos.

Por desconocer, en aquel entonces, la eficacia que tenían la aplicación de los distintos métodos en la adopción de prácticas por los agricultores, pero consciente de que a mayor información, más fácil y rápida sería la aceptación de nuestros consejos y recomendaciones, empleamos toda la gama de comunicación, excepción hecha de la radio y prensa, a las que nuestro acceso era difícil, mediante la forma de contactos individuales, contactos de grupos y contactos de masas.

Dado el nivel cultural de aquellos agricultores, con elevado tanto por ciento de analfabetismo, tuvimos que basar nuestra comunicación, en una metodología oral y visual principalmente. De aquí que usáramos de las VF, R y DM, procurando así servir una mejor comprensión de la realidad cotidiana y, procurando, al mismo tiempo, que cada agricultor participara en su propio desarrollo. Es decir, buscamos una Extensión participativa, en la que el método no fuera una repetición rutinaria. Por ello, los medios audiovisuales, montados en equipos móviles, fueron muy usados, proporcionando asistencias masivas a las reuniones, de todas las familias, sin distinción de sexo ni de edades. A este método, concedemos gran importancia e influencia en la adopción de prácticas, por el grado de conocimiento y enseñanza que aportó a la población agraria de la comarca, a través de la intensidad de contacto directo y la interrelación entre el personal de Extensión y los grupos.

Sí, queremos hacer notar, también, que la comunicación escrita, fue más que escrita, gráfica; pues mucha de la divulgación fue hecha a base de dibujos o comic, para facilitar la comprensión y que no se les amontonaran las letras.

De aquí, que en los cuadros estadísticos recojamos principalmente los métodos de acción directa, de Agente a agricultor, por considerar que fueron los de mayor impacto, y los que más tarde estudiaremos en cada Proyecto, haciendo referencia a la eficacia de dicho método en relación a su costo.

Como sería muy difícil, ahora, determinar cuáles de los métodos empleados influyeron en la adopción de cada práctica por el

agricultor, y estimando que en nuestro caso fue la combinación de todos ellos, no queremos, sin embargo, dejar de consignar para el lector, la influencia que los americanos atribuyen a los métodos, agrupados de acuerdo con su uso. Según se desprende de 44.768 prácticas adoptadas, en 15.454 fincas, de 27 Estados (años 1923-41); y que es la siguiente:

	Total
Métodos de contactos individuales .....	24,8% 24,8
Métodos de contactos con grupos .....	32,8% 57,6
Métodos para masas .....	23,3% 80,9
Influencia indirecta .....	19 % 100

En nuestro estudio podemos observar, según el cuadro de adopción de prácticas, que el 21,34% de los que adoptaron alguna práctica, no conocía a Extensión. Por lo que suponemos que, por lo menos, ese % realizó los cambios por influencia indirecta, y el resto, 78,66%, lo atribuimos a Extensión. ¿Pero de qué forma?

Si tenemos presente que la relación existente entre el n° de prácticas adoptadas y, el total de contactos mantenidos con los agricultores en los cinco años, fue de 1/21; y que en este período cada agricultor, se estima, asistió al 3% de las demostraciones de métodos, lo cual se considera muy bajo, y al 19% de las reuniones, dato relativamente aceptable. Se supone, existía en estos núcleos un número de agricultores influyentes, que apoyaron a Extensión, e irradiaron activamente las prácticas propugnadas.

Por lo que este 78% de influencia que atribuimos a Extensión, puede considerarse una influencia mixta. Ya que Extensión era el centro motor de donde partía la información, y los agricultores líderes, circunferencias concéntricas que irradiaban dicha información.

#### V.I. COMENTARIO AL USO Y EFICACIA DE LOS METODOS

Es obvio que no todos los agricultores adoptan una innovación al mismo tiempo, sino que ello constituye un proceso, en-

marcado dentro de una serie de fases o etapas, a las que cada agricultor responde en el tiempo de diferente forma e intensidad: Constituyendo el proceso de adopción de la innovación la etapa final.

Según E.M. Rogers, estas etapas son:

- 1.— Conocimiento. En donde el individuo se entera de aquello que se le propone.
- 2.— Persuasión. Etapa en que el individuo está a favor de la idea pero aún no ha podido enjuiciarla.
- 3.— Decisión. Etapa en el que el análisis crítico ha sido favorable.
- 4.— Confirmación. Es la aceptación o adopción definitiva de la idea o práctica.

Pues bien, el que estas etapas se alarguen o acorten, dependen además de las características intrínsecas del agricultor y del entorno, del uso persuasivo que con los distintos métodos, el Agente esté influyendo en el agricultor.

De aquí que nosotros intentásemos desde un principio un acortamiento del tiempo de transición de una etapa a otra, con el empleo al unísono de toda la gama de métodos a nuestro alcance. Procurando mediante el uso de los carteles y equipo móvil captar la atención de los agricultores y provocar el conocimiento rápido de aquellas ideas que queríamos introducir.

Con las cartas, circulares, folletos, comic, películas y reuniones, acentuamos el interés y provocamos el deseo.

Mediante las visitas a fincas y las demostraciones de métodos y resultados, fuimos provocando y superando la etapa de decisión, hasta desembocar en la adopción definitiva.

La intensidad con que aplicamos cada uno de los métodos, en los distintos proyectos puede observarse en los cuadros estadísticos que se exponen a continuación.

No obstante aclararemos que la visita a finca fue sin duda alguna el método más utilizado (5.671 V.F.).— En primer lugar porque al tratarse de los primeros años de establecimiento de la Agencia, nos permitía percatarnos de la idiosincrasia de estas familias, de su situación socioeconómica, de la problemática que les preocupaba, al mismo tiempo que establecíamos vínculos de confianza. Mediante este método logramos una mayor y más rápida aceptación de los programas que tratamos de introducir.

Las demostraciones de método y resultados (DM, DR), fue-

---

ron del orden de 308. Eran nuestras armas más persuasivas y convenientes; pues nos proporcionaba una serie de líderes, quienes mediante su influencia irradiaron las prácticas y provocaron en el resto de la comunidad rural la aceptación definitiva de ellas.

Las reuniones (R.), del orden de 170, fueron de dos tipos: Unas masivas, con el empleo del Equipo móvil, bien dotado de medios audiovisuales, que en unos casos llamaron la atención, despertaron el interés e incluso provocaron decisiones positivas. El otro tipo de reuniones fueron más selectivas, más reducidas y desarrolladas muchas en los locales de la Agencia, con agricultores influyentes.

Las visitas a oficina. El empleo de los diferentes métodos indujo 1.560 visitas a la oficina de Extensión por parte de los agricultores. Ocasión ésta que fue muy favorable para lograr la aceptación final de una práctica. Pues cuando el agricultor nos visitaba llevaba implícito un deseo porque le ayudásemos en la resolución de su problema. De que le despejásemos el camino. De que le empujásemos a tomar la decisión final.

## V.2. CUADROS RESUMENES POR PROYECTOS

A continuación exponemos una serie de cuadros de los distintos proyectos, en donde se recogen las principales actividades desarrolladas en cada uno de ellos, así como otra serie de resultados obtenidos, que refuerzan la labor desempeñada por la Agencia de Extensión, en pro de la consecución de los objetivos programados.

---

## CUADRO ESTADISTICO

## PROYECTO: PLAGAS

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Reuniones	5	7	12	12	11	47
Asistencia a Reuniones	259	807	1.305	1.224	739	4.334
Demostraciones	29	23	35	21	9	117
Asistencia a Demostraciones	194	158	305 v	193	67	917
Visitas a Fincas	190	121	496	327	135	1.269
Arboles tratados	4.164	2.165	1.035	No controlados	No controlados	7.364
Hectáreas tratadas	243	283,05	306,55	182,50	No controlados	1.015,10
Anticriptogámicos e Insecticidas	77.823	83.000	91.792	80.994	82.665	416.274
Consultas	128	227	667	620	365	2.007

## CUADRO ESTADISTICO

## PROYECTO: ABONADO

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Visitas a fincas	150	167	30	205	49	601
Reuniones	8	4	—	7	4	23
Asistentes Reuniones	352	1.131	—	146	144	1.773
Demostraciones	3	5	5	6	2	21
Asistentes a Demostr.	14	33	33	35	9	110
Análisis	31	49	22	14	19	135
Fórmulas de Abonado	12	10	—	22	27	71
Campos de Abonado	1	—	9	17	3	30
Consultas	48	159	49	255	205	683
Abonos dist. por Coop.	336.000	339.037	590.972	561.626,5	623.733	2.451.368,5

## CUADRO ESTADISTICO

## PROYECTO: GANADERIA

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Visitas a fincas	82	72	64	48	65	351
Reuniones	3	4	2	6	7	22
Asistentes a Reuniones	34	370	84	298	488	1.274
Demostraciones	—	—	4	1	9	14
Asistentes a Demostraciones	—	—	52	6	46	104
Campos de forrajeras	2	—	3	—	3	8
Sementales y vacas inseminadas	2	—	2	—	6	10
Cabezas o picos adquiridos	950	1.950	343	—	—	3.243
Consultas	10	—	98	87	110	295

## CUADRO ESTADISTICO

## PROYECTO: COOPERATIVAS

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Visitas a fincas	132	103	94	140	5	474
Consultas	—	95	82	46	38	261
Reuniones	—	1	4	3	8	16
Asistentes a Reuniones	—	57	273	168	98	596
Exposiciones	—	—	2	—	—	2
Cooperativas	—	—	1	—	—	1

## CUADRO ESTADISTICO

PROYECTO: CULTIVOS						
ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Visitas a fincas	434	363	317	337	342	1.793
Consultas	162	290	161	270	361	1.244
Demostraciones	50	20	11	18	11	110
Asistentes a Demostraciones	262	245	98	200	134	939
Reuniones	11	4	2	4	9	30
Asistentes a Reuniones	558	710	19	83	1.123	2.493
Campos de Experiencias	50	38	3	13	4	118

## CUADRO ESTADISTICO

PROYECTO: REGADIOS						
ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Visitas a fincas	296	214	242	256	96	1.104
Reuniones	—	4	—	4	2	10
Asistentes a Reuniones	—	319	—	196	47	562
Demostraciones	2	13	5	10	—	30
Asistentes a Demostrac.	14	352	36	94	—	476
Motores adquiridos	25	45	61	92	65	286
Altas de Motores y petición de carburante	4	22	20	27	40	113
Sondeos realizados	11	12	16	22	8	69
Obras terminadas para reg.	24	20	23	16	No controladas	83
Cursillos	—	—	—	2	1	3
Consultas	40	161	134	224	389	948

## CUADROS ESTADISTICOS

## PROYECTO: CULTIVOS

## a) Tomate

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Reuniones	5	0	1	2	9	17
Asistencia a Reuniones	214	0	5	47	1.123	1.389
Demostraciones	0	9	3	4	9	25
Asistencia a Demostrac.	0	183	20	42	124	369
Campos de Experiencias	14	1	3	5	2	28

## b) Maiz

ACTIVIDADES	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	TOTALES
Reuniones	4	1	1	0	0	6
Asistencia a Reuniones	154	18	14	0	0	186
Demostraciones	12	3	0	0	0	15
Asistencia a Demostrac.	57	17	0	0	0	74
Campos de Experiencias	26	13	0	3	0	42

ESTADISTICA DE ACTIVIDADES POR PROYECTOS DESDE OCTUBRE DE 1957  
A SETIEMBRE DE 1962

ACTIVIDADES	Visitas fincas	Consultas	D.M.	Asistentes	Reuniones	Asistentes
Cultivos	1.793	1.244	110	939	30	2.493
Abonado	601	683	21	110	23	1.773
Plagas	1.269	2.007	117	917	47	4.334
Ganadería	331	295	14	104	22	1.274
Regadíos	1.104	948	30	476	10	562
Auxilios y Coope- rativas	474	261	0	0	16	596
Varios	99	463	16	587	22	492
TOTALES	5.671	5.901	308	3.133	170	11.524

VISITAS A OFICINA Y CONSULTAS FORMULADAS EN LOS DISTINTOS APARTADOS  
QUE SE CITAN DE OCTUBRE DE 1957 A SETIEMBRE DE 1962

AÑOS	Visitas Oficina	CS. Cultivos	CS. Abonado	CS. Plagas	CS. Crédits	CS Regad.	CS. Ganad <sup>o</sup>	CS. Varios	Totales
1956	50	24	2	1	22	3	3	13	68
1957	223	50	22	30	72	26	6	23	229
1958	332	104	43	56	29	43	3	47	325
1959	294	86	24	53	13	46	6	24	252
1960	240	49	28	68	6	36	4	11	202
1961	169	23	16	38	5	36	4	2	124
1962	252	35	31	49	6	70	4	17	212
Totales	1.560	371	166	295	153	260	30	137	1.412

## LA ADOPCION DE PRACTICAS

Según Margaret Mead: Las costumbres, los hábitos, las ideas, no ceden fácilmente el paso a las novedades, y ello es debido a que todo cambio perturba un orden, una armonía, y crea una tensión emocional.

El ritmo en la adopción de prácticas, depende de una serie de circunstancias entre las que podemos señalar: Rentabilidad de la práctica a igualdad de costos con la anterior; rapidez en meses o años con que se produzca esta rentabilidad; posibilidad económica del agricultor para introducir la práctica; complejidad de la práctica y facilidad o no del agricultor para ensayarla; descontento con respecto al estado de los cultivos o labores existentes; necesidad y utilidad de innovación; facilidad de difusión de la misma; similitud o congruencia con otras prácticas ya adoptadas; grado de capacitación del agricultor; relación del agricultor con organismos agrarios, etc.

Todas estas consideraciones, se daban de una manera favorable en las prácticas que Extensión Agraria intentaba introducir. De aquí que la aceptación, se realizara de una forma masiva y, a un ritmo de adopción muy semejante a la célebre curva de adopción de E.M. Rogers, como se desprende de los cuadros y gráficos que van a continuación. Esto, unido a la idiosincracia y espíritu de progreso que anima al agricultor de aquella comarca, ha hecho que hoy sea posible, mediante la transformación, precisamente de la zona origen de este trabajo, en una horticultura intensiva y de invernadero, la comarca de mayor producto bruto, proporcionalmente, de la provincia de Cádiz.

## ADOPCION DE PRACTICAS AGRARIAS POR PRACTICAS TOTALES

Prácticas	Número	Porcentaje
Abonado	210	20,07
Trat. Plagas	251	23,99
Puesta en Riego	222	21,23
Siembra tomate (Melillero)	213	20,17
Siembra maíz DEKAL	152	14,53
	1.046	100

La media de prácticas adoptadas por agricultor encuestado es 3,48. Este hecho, que puede sorprender a primera vista por el número de prácticas adoptadas por un agricultor, no es extraño, si tenemos presente que, a excepción de la puesta en riego, que representaba cierta evolución, las otras prácticas, siembra de tomate, Melillero o Marmande y maíz híbrido, Dekal 1002, que se producían al unísono, eran prácticas muy simples. Pues, consistían en estrechar marcos, e introducir variedades más productivas. Esto equivalía, apenas se abonara un poco y se cuidaran los tratamientos contra plagas, a un aumento considerable de producción con respecto al secano, y un incremento de los beneficios.

Examinando los cuadros y gráficos, podemos comprobar que esta adopción de prácticas por los agricultores (regadío, tomate, maíz, que se daban casi al mismo tiempo), no se producían así, en la zona de la Algaida. Pues, por tratarse de zona de «Navazos», muy arenosas y con agua subalvea muy superficial, el cultivo del maíz encontraba resistencia.

#### ADOPCION DE PRACTICAS AGRARIAS POR AGRICULTOR

Prácticas	Número agricultores	Porcentaje
Ninguna	1	0,33
Una	0	—
Dos	15	5
Tres	160	53,33
Cuatro	84	28
Cinco	40	13,33
	100	100

Como puede comprobarse, el 94,66% de los agricultores introdujo más de tres prácticas. Lo cual nos da una idea de la rapidez con que, en años posteriores, se introdujeron los invernaderos, y aceptaron los agricultores integrarse en cooperativas.

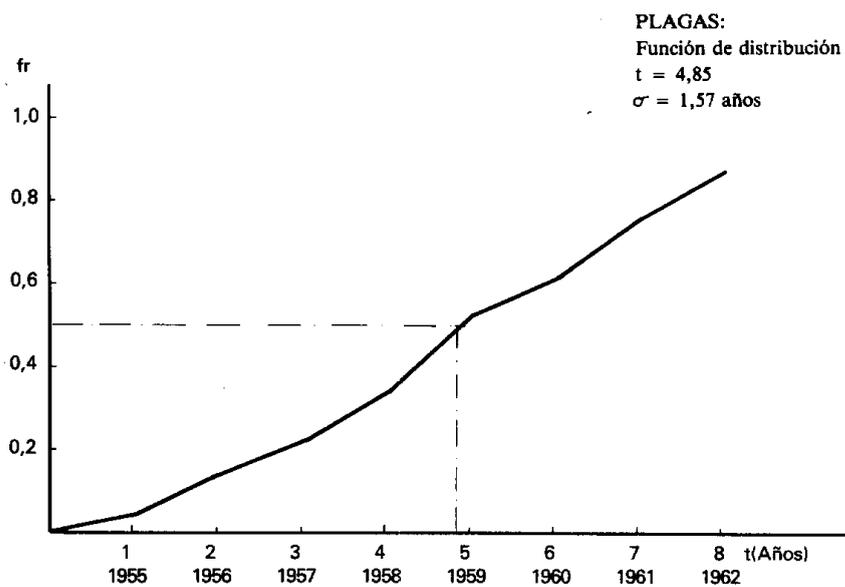
## ESTUDIO DE LA INNOVACION TECNOLOGICA «PLAGAS»

Años	t	fr.	fra.
1955	1	0,040	0,040
1956	2	0,106	0,146
1957	3	0,073	0,219
1958	4	0,120	0,339
1959	5	0,133	0,472
1960	6	0,140	0,612
1961	7	0,146	0,758
1962	8	0,116	0,874

fr = Frecuencia relativa  
fra = Frecuencia relativa acumulada

$$\sigma^2 = \sum fr_i \cdot t_i^2 - t^2 = 2,461$$

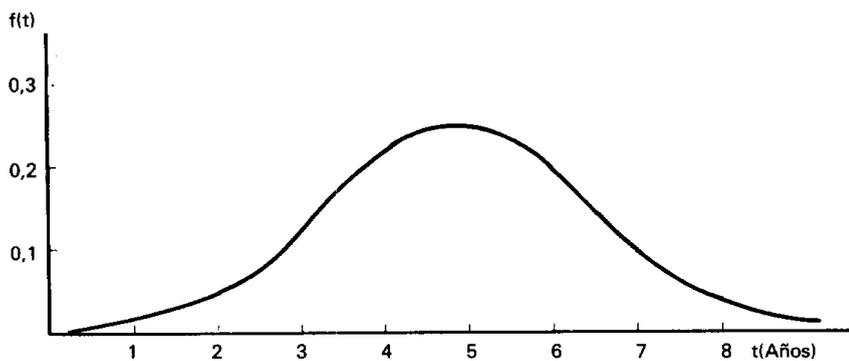
$$\sigma = 1,57$$



## PLAGAS

Función de densidad

$$f(t) = 0,254 \cdot e^{-(t-4,85)^2/4,923}$$



## NUCLEO NUMERO ..1

## «COLONIA MONTE ALGAIDA»

NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES QUE SE EXPRESAN

ACTIVIDADES	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Total %
Asistencia a Actividades Agenc.	—	—	—	—	—	—	—	88%
Abonado	—	2	8	12	20	26	18	86%
Trt.º Plagas	10	14	22	20	16	9	3	94%
Regadíos	—	—	2	5	17	10	29	63%
Siembra tomate Exportación	3	—	9	17	10	11	30	80%
Siembra maíz Híbrido	—	—	2	—	2	2	2	8%
Socios Cooperativas	—	—	—	—	—	—	84	84%

Agricultores encuestados .....100

NUCLEO NUMERO ... 2

«LA JARA»

NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES QUE SE EXPRESAN

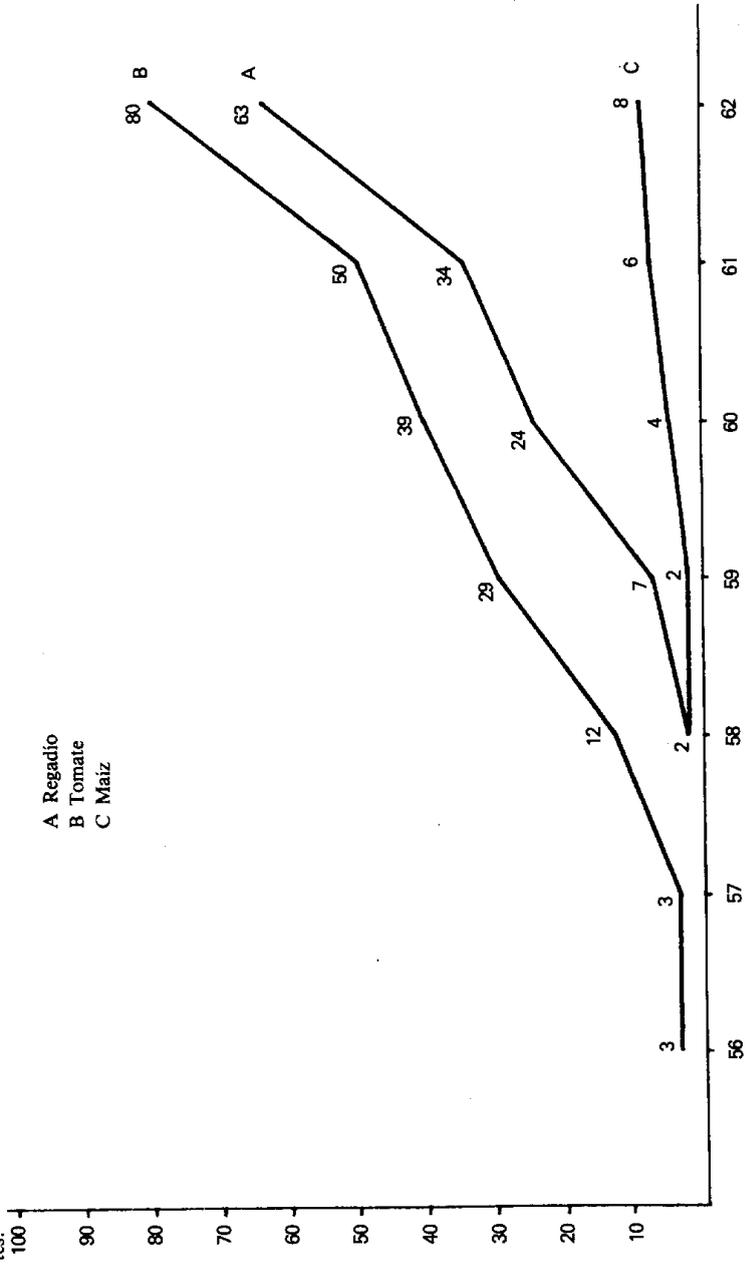
ACTIVIDADES	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Total	%
Asistencia a Actividades Agenc.	—	—	—	—	—	—	—	—	80%
Abonado	9	5	5	12	9	19	21	80%	
Tratamientos de Plagas	16	6	6	7	16	20	18	89%	
Regadíos	7	2	10	17	15	13	17	81%	
Siembra tomate exportación	—	—	2	5	4	16	48	75%	
Siembra maíz Híbrido	1	—	7	12	14	22	19	75%	
Socios Cooperativos	—	—	—	—	—	—	19	19%	

Agricultores encuestados ..... 100

NUCLEO N° 1 ALGAIDA

Frecuencia acumulada de agricultores que adoptaron las innovaciones correspondientes.

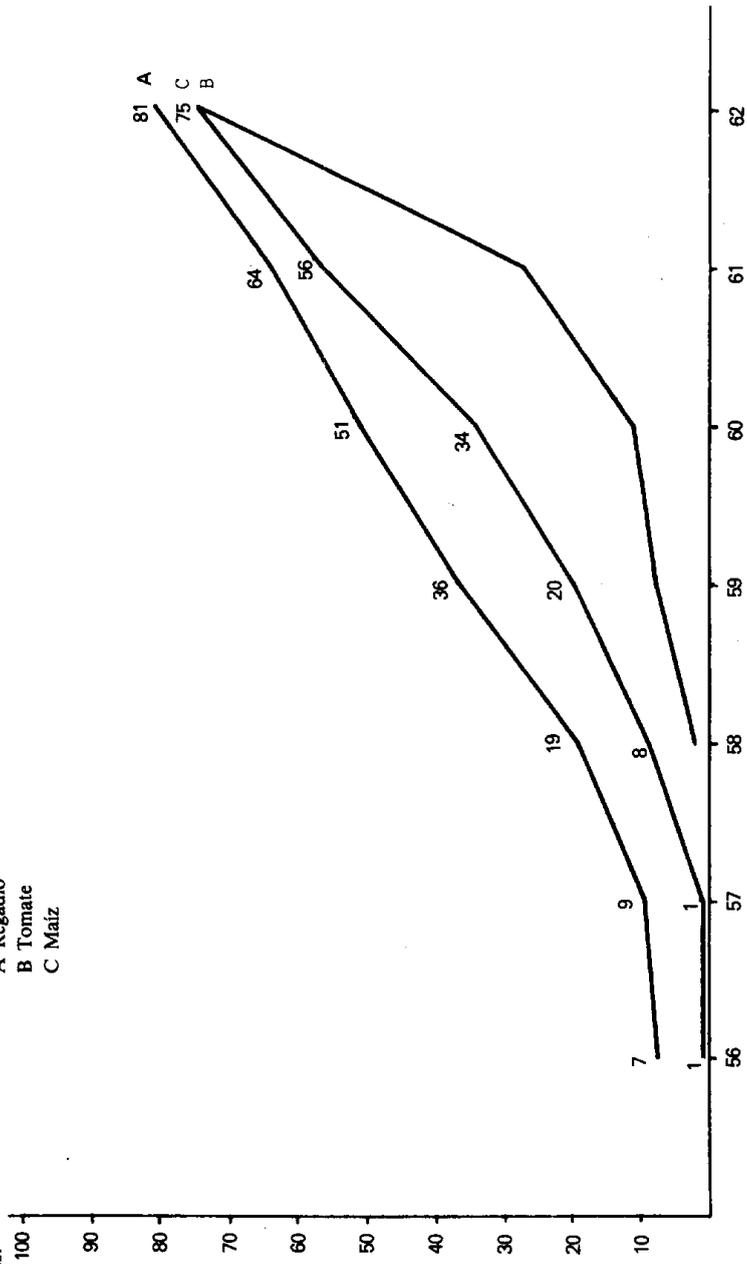
- A Regadio
- B Tomate
- C Maiz



NUCLEO N° 2 LA JARA

Frecuencia acumulada de agricultores que adoptaron las innovaciones correspondientes.

- A Regadio
- B Tomate
- C Maiz



NUCLEO NUMERO ... 3  
SECCION «A»

«ROTA»  
«Pago Tehigo»

NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES  
QUE SE EXPRESAN

ACTIVIDADES	Antes del SEA	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Total %
Asistencia a actividades de la Agencia	—	—	—	—	—	—	—	44	78,57 %
Abonado	12	6	5	1	9	1	8	4	81,14%
Trt.º Plagas	7	6	1	6	7	5	9	6	83,92%
Regadíos	4	2	2	0	3	2	11	17	73,21%
Siembra tomate expt.	0	1	0	2	2	1	8	27	73,21%
Siembra maíz Híbrido	0	0	2	4	2	0	11	15	60,71%
Socios Cooperativas	—	—	—	—	—	—	—	6	10,71%

Agricultores encuestados ..... 56

NUCLEO NUMERO ... 3  
SECCION: «B»

«ROTA»  
«Pago Amadraba»

NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES  
QUE SE EXPRESAN

ACTIVIDADES	Antes del SEA	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Total %
Asistencia a actividades de la Agencia	—	—	—	—	—	—	—	28	63,63%
Abonado	24	0	1	1	1	3	2	2	77,27%
Trt.º Plagas	5	0	1	2	6	5	6	8	75 %
Regadíos	1	0	1	3	4	9	15	9	95,45%
Siembra tomate exporta- ción	0	0	0	0	0	0	3	12	34,09%
Siembra maíz híbrido	0	0	0	1	4	5	10	15	79,54%
Socios Cooperativas	—	—	—	—	—	—	—	—	0

Agricultores encuestados ..... 44

NUCLEO NUMERO ... 3

«ROTA»

NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES QUE SE EXPRESAN

ACTIVIDADES	Antes del SEA	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Total %
Asistencia a actividades de la Agencia	—	—	—	—	—	—	—	—	68
Abonado	36	6	6	2	10	4	10	6	80
Trt.º Plagas	12	6	2	8	13	10	15	14	80
Regadíos	5	2	3	3	7	11	26	26	83
Siembra tomate Export.	0	1	0	2	2	1	11	39	56
Siembra Maíz Híbrido	0	0	2	5	6	5	21	30	69
Socios Cooperativas	—	—	—	—	—	—	—	6	6

Agricultores encuestados: 100

*Agencia Comarcal: Sanlúcar de Barrameda*

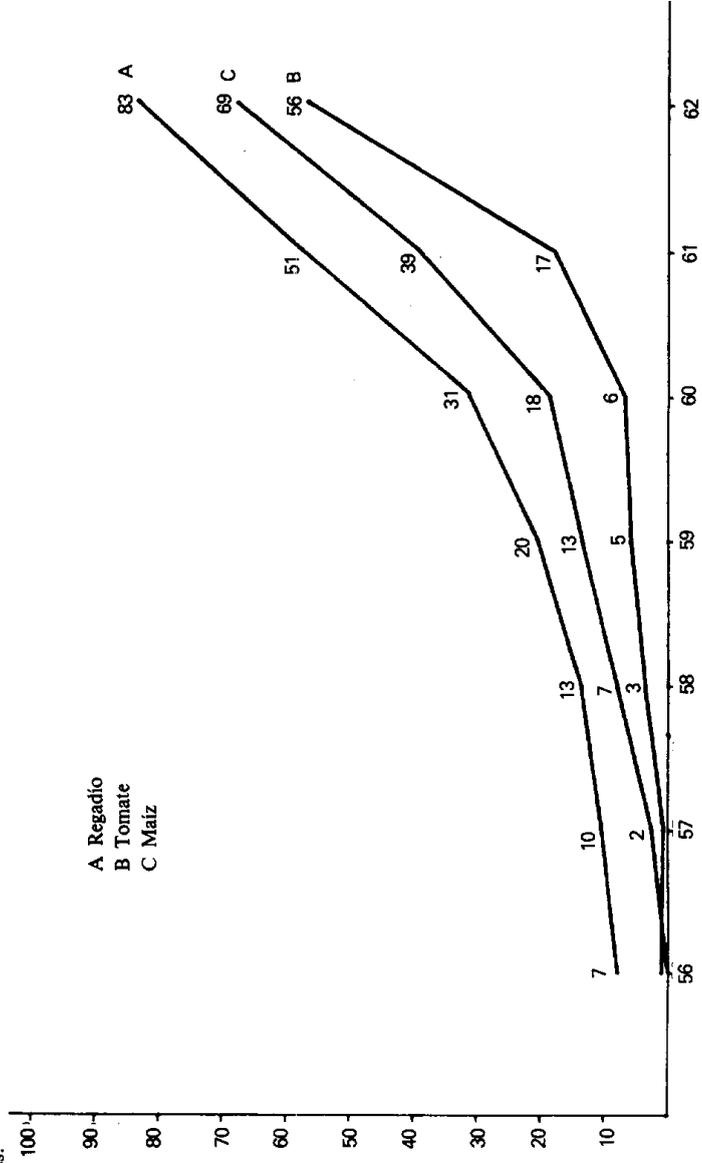
NUMERO DE AGRICULTORES Y AÑOS EN QUE COMENZARON LAS ACTIVIDADES QUE SE RESEÑAN EN LA ZONA VALORADA

ACTIVIDADES	Antes del 1956										Total con SEA	Total con % To-ales	
	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	SEA	SEA	SEA			
Asistencia a actividades Agencia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	78,66
Abonado	36	15	13	15	34	33	55	45	210	246	82,00		
Trt.º Plagas	12	32	22	36	40	42	44	35	251	263	87,66		
Regadíos	5	9	5	15	29	43	49	72	222	227	75,66		
Siembra Tomate	0	4	0	13	24	15	38	117	211	211	70,30		
Siembra Maíz	0	1	2	14	18	21	45	51	152	152	50,66		
Socios Cooperativa	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	109 36,30

Total Agricultores encuestados en 1.ª Zona: 300

NUCLEO Nº 3 ROTA

Frecuencia acumulada de agricultores que adoptaron las innovaciones correspondientes.



A Regadio  
B Tomate  
C Maíz

83 A

69 C

56 B

62

61

60

59

58

57

56

100

90

80

70

60

50

40

30

20

10

0

51

39

17

31

18

6

20

13

5

13

7

3

10

2

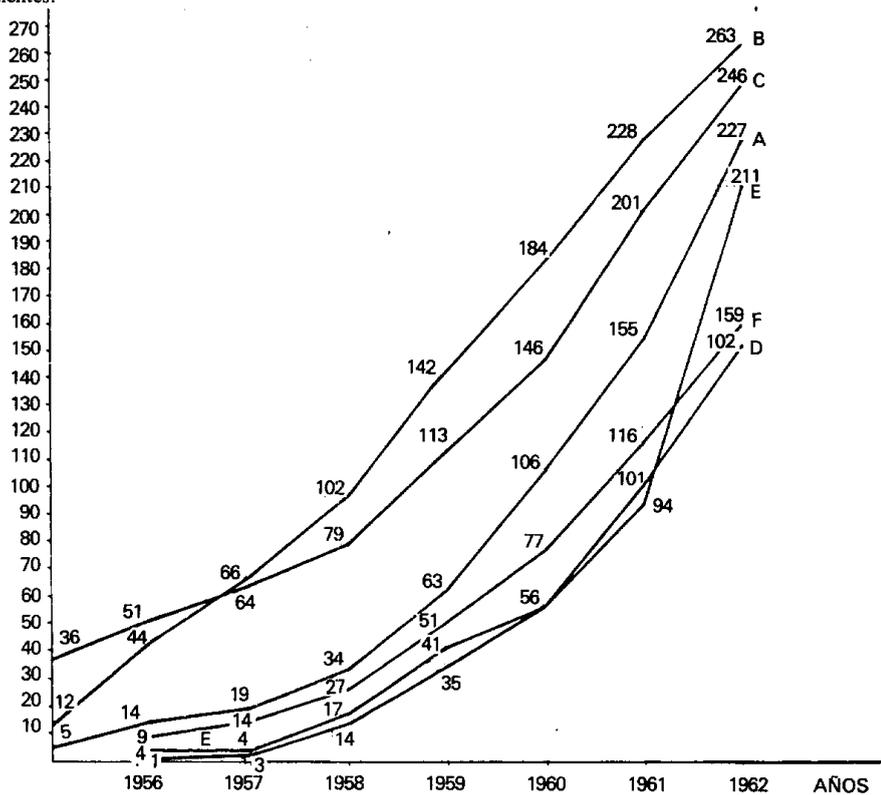
2

7

56

56

Frecuencia acumulada de agricultores que adoptaron las innovaciones correspondientes.



- A (REGADIOS TOTALES)
- B (PLAGAS)
- C (ABONADO)
- D (MAIZ)
- E (TOMATE)
- F (REGADIOS NUCLEOS 11 y 111)

### VALORACION DE METODOS UTILIZADOS Y ADOPCION DE PRACTICAS

El agricultor se fija a lo largo de su vida múltiples metas que con frecuencia entran en recíproca competencia. Metas que pueden consistir en aumentar sus ingresos, asegurar las necesidades alimenticias de la familia, evitar esfuerzos físicos excesivos, atender obligaciones sociales, etc. E inconscientemente, él trata de encontrar esta mezcla de consecución de objetivos que mayor nivel de satisfacción le proporcione, haciendo el uso que considera más eficaz de los recursos que posee en su explotación.

Por ello, el Agente debe procurar que la utilización y asignación de esos recursos y actividades de la empresa, encuentren el máximo de su utilidad neta. Lo que quiere, no sólo tener un juicio, familiaridad y experiencia con la agricultura y la población rural de su comarca; sino, tener que aplicar constantemente un buen criterio, para elegir las técnicas y métodos de trabajo que considere más adecuadas, para la realización de la tarea que en cada caso elija o se vea obligado a ejecutar. Teniendo presente, que en todas las fases del proceso de Extensión, la elección de los métodos de enseñanza y de las actividades a realizar, tendrán una influencia muy directa sobre el éxito que se logre.

El problema que se le presenta al extensionista, al tener que elegir la técnica más adecuada para cada tarea educativa que tiene que realizar, no es un problema fácil, por ello, es esencial un conocimiento de las posibilidades y limitaciones de las técnicas de enseñanza, para poder hacer una elección inteligente y un uso eficaz de las mismas. Ya que, los métodos de enseñanza que emplee el Extensionista, influirán de un modo directo en la eficacia de sus esfuerzos.

La habilidad con que el personal de Extensión capte la situación particular de los agricultores a quienes se dirige, y la habilidad con que emplee las técnicas apropiadas, serán factores decisivos para lograr su éxito.

Dicho esto, no se nos escapa que, en Extensión no es suficiente, no todo termina con llevar a cabo una cuidadosa realización de actividades y una correcta aplicación de los métodos, sino que es necesario llevar a cabo medidas y recuentos.

Las cosas no se pueden medir de modo empírico. Hay que

---

sustituir con pruebas válidas, de tipo objetivo y de confianza, las opiniones sin base y las ideas infundadas.

El número de actividades y métodos empleados, sólo nos da una idea del número de personas beneficiadas por el esfuerzo. E incluso, traducidos a personas, sólo son indicaciones de la clientela de Extensión, a la que puede llegar el esfuerzo de su personal.

Pero si todas estas actividades no se traducen, de alguna forma, en un cambio en la conducta de las personas, la labor y el esfuerzo de Extensión se está convirtiendo en una pérdida material de tiempo y dinero.

De aquí la imperiosa necesidad de llevar a cabo una valoración de los resultados obtenidos, en función de lo que se hace, que dé a la Sociedad una respuesta afirmativa de las cuestiones planteadas en su programación.

Ahora bien, cuando se evalúa un servicio de Extensión fuera del ambiente en que opera, y de los resultados que de él se esperan, existe el peligro de que los juicios respectivos sean invalidados e injustos.

Por ello, y como verdaderamente es difícil entresacar de la evolución habida en una comarca o pueblo, la parte que se ha producido como consecuencia directa de la labor desarrollada por Extensión Agraria, sin más. Es necesario que sea la población rural, quienes de una forma más fehaciente, puede arrojar alguna luz sobre la influencia de dicho Servicio, y de su cuota de participación en los resultados habidos. De aquí el desarrollo de este trabajo.

### COSTO DE LOS METODOS

Para nosotros, es difícil valorar la influencia, ante los agricultores, de los métodos empleados por Extensión; ya que el éxito que se puede alcanzar en la adopción de prácticas, con un método, depende en parte de lo que éste se use y del esfuerzo necesario para aplicar el método. No obstante, no se nos escapa la importancia que tendría ver, en una unidad de tiempo, el impacto de ese método en la masa de agricultores, traducido en resultados positivos.

---

Hemos, por el contrario, valorado el costo de los distintos métodos con arreglo al uso que hicimos de ellos, en el período de tiempo 1957-62; así como la relación entre la adopción de prácticas, en los distintos proyectos, y el costo del método empleado. Sin que por ello dejemos de tener presente que, un método, rara vez actúa solo, sino que son las combinaciones de los distintos métodos los que ejercen su acción.

Para la determinación de la eficacia e influencia de los métodos, en la adopción de prácticas, hemos sacado unas medias de los datos obtenidos por los americanos en el período 1923-35, de 34.330 prácticas adoptadas, en 11.222 fincas y 18 áreas de estudios. Eligiendo nosotros prácticas congruentes con las que reconocemos.

Con el fin de poder traducir el estudio, a pesetas actuales, incluimos un cuadro resumen del valor adquisitivo de la peseta, elaborado por I.N.E.

#### TIEMPO QUE SE INVIERTE EN CADA ACTIVIDAD DE EXTENSION

En Visitas a Oficina .....	1/4 Hora
En Visitas a Finca .....	1,6 Hora
En Reuniones .....	24 Hora (1)
En Demostraciones de Método .....	16 Hora
En Campos de Ensayo .....	8 Hora
La distribución de octavillas .....	1/120 Hora

(1) Este tiempo comprende: Búsqueda de locales; confección de carteles y octavillas; reparto propaganda; preparación material audiovisual para la reunión; desarrollo de la reunión; etc.

CUADRO RESUMEN DEL VALOR ADQUISITIVO DE LA PESETA  
 ELABORADO POR EL INSITUTO NACION  
 (Indices medios)

1 PESETA DEL AÑO										
VALE EN	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
1936	0,114	0,111	0,105	0,097	0,091	0,080	0,075	0,071	0,067	0,065
1939	0,174	0,171	0,162	0,149	0,139	0,122	0,115	0,108	0,103	0,101
1940	0,202	0,198	0,187	0,172	0,161	0,142	0,134	0,126	0,120	0,117
1941	0,262	0,257	0,243	0,224	0,209	0,185	0,174	0,163	0,156	0,153
1942	0,280	0,274	0,259	0,238	0,223	0,197	0,185	0,174	0,166	0,162
1943	0,279	0,273	0,259	0,238	0,222	0,196	0,185	0,174	0,165	0,161
1944	0,291	0,285	0,270	0,248	0,232	0,205	0,193	0,181	0,173	0,169
1945	0,311	0,305	0,288	0,265	0,248	0,210	0,206	0,194	0,185	0,181
1946	0,408	0,400	0,378	0,348	0,325	0,287	0,270	0,254	0,242	0,237
1947	0,480	0,471	0,446	0,410	0,383	0,338	0,318	0,299	0,285	0,279
1948	0,512	0,502	0,475	0,437	0,409	0,361	0,340	0,319	0,304	0,297
1949	0,540	0,529	0,501	0,461	0,431	0,380	0,358	0,336	0,321	0,314
1950	0,599	0,587	0,555	0,511	0,477	0,421	0,396	0,373	0,355	0,347
1951	0,655	0,642	0,608	0,559	0,523	0,461	0,434	0,408	0,389	0,381
1952	0,642	0,629	0,595	0,547	0,512	0,452	0,426	0,400	0,381	0,373
1953	0,653	0,640	0,605	0,557	0,520	0,460	0,433	0,407	0,388	0,380
1954	0,661	0,648	0,613	0,564	0,527	0,465	0,438	0,421	0,392	0,384
1955	0,687	0,674	0,638	0,586	0,550	0,484	0,456	0,428	0,408	0,399
1956	0,727	0,712	0,674	0,620	0,580	0,512	0,482	0,453	0,432	0,423
1957	0,806	0,790	0,747	0,687	0,643	0,567	0,534	0,502	0,478	0,468
1958	0,917	0,898	0,850	0,782	0,731	0,646	0,608	0,571	0,544	0,532
1959	0,984	0,965	0,913	0,840	0,785	0,693	0,653	0,613	0,585	0,572
1960	<b>1,000</b>	0,980	0,928	0,859	0,798	0,704	0,663	0,623	0,594	0,581
1961	1,020	<b>1,000</b>	0,946	0,870	0,814	0,719	0,677	0,636	0,606	0,593
1962	1,078	1,057	<b>1,000</b>	0,919	0,860	0,759	0,715	0,672	0,640	0,626
1963	1,172	1,149	1,088	<b>1,000</b>	0,935	0,826	0,778	0,730	0,696	0,681
1964	1,254	1,229	1,163	1,070	<b>1,000</b>	0,883	0,831	0,781	0,745	0,729
1965	1,420	1,392	1,317	1,211	1,132	<b>1,000</b>	0,942	0,885	0,843	0,825
1966	1,508	1,478	1,399	1,286	1,202	1,062	<b>1,000</b>	0,939	0,895	0,876
1967	1,605	1,573	1,489	1,369	1,280	1,130	1,064	<b>1,000</b>	0,953	0,932
1968	1,684	1,650	1,562	1,436	1,343	1,186	1,117	1,049	<b>1,000</b>	0,978
1969	1,720	1,686	1,597	1,468	1,372	1,212	1,142	1,072	1,022	<b>1,000</b>
1970	1,818	1,782	1,687	1,552	1,450	1,281	1,207	1,133	1,080	1,057
1971	1,968	1,929	1,827	1,680	1,569	1,387	1,306	1,227	1,169	1,144
1972	2,131	2,089	1,978	1,819	1,699	1,502	1,415	1,328	1,266	1,239
1973	2,375	2,328	2,205	2,027	1,894	1,674	1,576	1,480	1,411	1,381
1974	2,747	2,639	2,550	2,345	2,199	1,936	1,823	1,712	1,632	1,597
1975	3,214	3,150	2,983	2,743	2,565	2,265	2,133	2,003	1,909	1,868
1976	3,779	3,705	3,508	3,226	3,013	2,663	2,508	2,356	2,245	2,197
1977	4,698	4,611	4,368	4,016	3,750	3,320	3,120	2,936	2,798	2,736
1978	5,626	5,522	5,232	4,812	4,491	3,976	3,737	3,517	3,351	3,277
1979	6,509	6,389	6,055	5,565	5,196	4,600	4,323	4,068	3,876	3,791
1980	7,521	7,382	6,993	6,429	6,003	5,315	4,995	4,701	4,479	4,380
1981	8,619	8,460	8,014	7,368	6,879	6,091	5,724	5,387	5,133	5,019
1982	9,860	9,678	9,168	8,429	7,870	6,968	6,548	6,163	5,872	5,742

(1936-1982) SEGUN EL INDICE DEL COSTE DE LA VIDA.  
 AL DE ESTADISTICA (Continuación)  
 anuales)

1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
0,062	0,057	0,053	0,047	0,041	0,035	0,030	0,024	0,020	0,017	0,015	0,013	0,011
0,095	0,088	0,061	0,073	0,063	0,054	0,046	0,037	0,031	0,027	0,023	0,020	0,017
0,111	0,103	0,195	0,085	0,074	0,063	0,053	0,043	0,036	0,031	0,027	0,024	0,021
0,144	0,133	0,123	0,110	0,096	0,082	0,069	0,056	0,047	0,040	0,035	0,031	0,027
0,154	0,142	0,131	0,118	0,102	0,087	0,074	0,059	0,050	0,043	0,037	0,032	0,028
0,153	0,141	0,130	0,117	0,101	0,086	0,073	0,059	0,049	0,043	0,037	0,032	0,028
0,160	0,148	0,137	0,123	0,106	0,091	0,077	0,062	0,052	0,045	0,039	0,034	0,030
0,171	0,158	0,146	0,131	0,113	0,097	0,082	0,066	0,055	0,048	0,041	0,036	0,031
0,224	0,207	0,191	0,171	0,148	0,127	0,108	0,087	0,072	0,062	0,054	0,047	0,041
0,264	0,244	0,225	0,202	0,175	0,149	0,127	0,102	0,085	0,074	0,064	0,056	0,049
0,281	0,260	0,240	0,215	0,186	0,159	0,135	0,109	0,091	0,078	0,068	0,059	0,052
0,297	0,275	0,254	0,227	0,197	0,168	0,143	0,115	0,096	0,083	0,072	0,063	0,055
0,329	0,304	0,280	0,261	0,218	0,186	0,158	0,127	0,106	0,092	0,079	0,069	0,060
0,360	0,333	0,307	0,276	0,238	0,204	0,173	0,139	0,116	0,100	0,087	0,076	0,066
0,353	0,326	0,301	0,270	0,233	0,200	0,170	0,136	0,114	0,098	0,083	0,072	0,063
0,359	0,332	0,306	0,275	0,238	0,203	0,173	0,139	0,116	0,100	0,087	0,076	0,066
0,363	0,335	0,310	0,278	0,240	0,205	0,175	0,140	0,117	0,101	0,088	0,077	0,067
0,378	0,349	0,322	0,289	0,250	0,214	0,182	0,146	0,122	0,105	0,091	0,079	0,069
0,400	0,369	0,341	0,306	0,265	0,225	0,192	0,155	0,129	0,112	0,096	0,084	0,073
0,443	0,409	0,378	0,339	0,293	0,250	0,213	0,171	0,143	0,123	0,107	0,093	0,081
0,504	0,465	0,430	0,385	0,333	0,285	0,242	0,195	0,163	0,141	0,121	0,106	0,093
0,542	0,500	0,462	0,414	0,358	0,307	0,261	0,210	0,175	0,151	0,131	0,114	0,100
0,550	0,508	0,469	0,421	0,364	0,311	0,265	0,213	0,178	0,153	0,133	0,116	0,101
0,561	0,518	0,479	0,429	0,371	0,318	0,270	0,217	0,181	0,157	0,136	0,119	0,104
0,593	0,547	0,506	0,453	0,392	0,226	0,285	0,229	0,191	0,165	0,143	0,125	0,109
0,644	0,595	0,550	0,493	0,426	0,365	0,310	0,249	0,208	0,180	0,156	0,136	0,119
0,690	0,637	0,588	0,528	0,456	0,390	0,332	0,267	0,223	0,192	0,167	0,146	0,128
0,781	0,721	0,666	0,597	0,517	0,442	0,375	0,302	0,252	0,218	0,188	0,164	0,143
0,829	0,766	0,707	0,634	0,548	0,469	0,399	0,321	0,268	0,231	0,200	0,175	0,153
0,882	0,815	0,753	0,675	0,584	0,499	0,424	0,341	0,285	0,246	0,213	0,186	0,163
0,926	0,855	0,790	0,709	0,613	0,524	0,445	0,358	0,299	0,258	0,223	0,195	0,170
0,946	0,874	0,807	0,724	0,626	0,536	0,455	0,366	0,306	0,264	0,228	0,199	0,174
1,000	0,924	0,853	0,765	0,662	0,566	0,481	0,387	0,323	0,279	0,241	0,210	0,184
1,082	1,000	0,923	0,828	0,716	0,613	0,521	0,491	0,349	0,302	0,261	0,228	0,199
1,172	1,083	1,000	0,897	0,776	0,663	0,564	0,453	0,378	0,327	0,283	0,247	0,216
1,306	1,207	1,114	1,000	0,865	0,739	0,628	0,505	0,422	0,365	0,315	0,275	0,240
1,519	1,396	1,289	1,147	1,000	0,855	0,727	0,584	0,488	0,422	0,365	0,318	0,278
1,768	1,633	1,508	1,353	1,170	1,000	0,850	0,684	0,571	0,493	0,426	0,372	0,325
2,079	1,920	1,773	1,591	1,376	1,176	1,000	0,804	0,671	0,580	0,502	0,438	0,383
2,588	2,389	2,207	1,982	1,712	1,665	1,245	1,000	0,835	0,722	0,625	0,545	0,476
3,100	2,862	2,644	2,374	2,051	1,754	1,491	1,198	1,000	0,864	0,748	0,653	0,571
3,586	3,311	3,059	2,747	2,373	2,029	1,725	1,386	1,157	1,000	0,865	0,755	0,660
4,144	3,825	3,534	3,174	2,741	2,345	1,993	1,601	1,337	1,155	1,000	0,873	0,763
4,749	4,383	4,050	3,637	3,141	2,687	2,284	1,835	1,532	1,324	1,146	1,000	0,874
5,433	5,014	4,633	4,161	3,593	3,074	2,613	2,099	1,753	1,515	1,311	1,144	1,000

**GASTOS QUE REALIZA LA AGENCIA POR CADA  
AGENTE DE EXTENSION Y JORNADA LABORAL**

Dinero gastado por la Agencia en 5 años .....	1.047.574 Pta.
Días laborales en los cinco años .....	2.610 Pta.
Número de Agentes .....	2 Pta.
Costo por cada Agente y día .....	401,36 Pta.

**PORCENTAJE DE PRACTICAS MEJORADAS (Según  
EE.UU.)**

Influencia indirecta .....	23%
Demostraciones de Método .....	21%
Reuniones .....	14%
Visitas a Fincas .....	17%
Visitas a Oficina .....	10%
Campos o Demostraciones de resultado .....	9%
Publicaciones .....	6%

**DIAS LABORABLES INVERTIDOS POR PROYECTO  
EN EL QUINQUENIO**

Cultivos .....	776
Abonado .....	201
Plagas .....	629
Ganadería .....	168
Cooperativas .....	143
Regadíos .....	311
Varios .....	118
<b>Total días .....</b>	<b>2.406</b>
Días invertidos en reparto publicaciones .....	45,7
Días invertidos en las Visitas de Oficina .....	49
Días invertidos en administración .....	62
<b>Total días .....</b>	<b>2.562,7</b>
Días festivos y permisos .....	1.040
<b>TOTAL DIAS .....</b>	<b>3.602,7</b>

---

**TOTAL DIAS DE TRABAJO EN LA AGENCIA EN LOS CINCO AÑOS**

Días de trabajo en la Agencia .....	2.610
Días trabajados .....	2.563
Diferencia .....	47

**INFORME DE LOS GASTOS**

Dinero gastado por la Agencia en cinco años:	1.047.574	Pta.
Dinero gastado con arreglo a días trabajados:	1.028.565,27	Pta.

**COSTO DE CADA UNA DE LAS ACTIVIDADES DENTRO DE SU PROYECTO**

PROYECTOS	V.F.	Rn.	D.M.	V.O.	D.R.	Totales
Cultivos	143.686,88	36.122,40	88.299,20	5.217,68	43.346,88	316.673,04
Abonado	48.163,2	27.693,84	16.857,12	2.408,16	12.040,8	107.163,12
Plagas	101.945,44	56.591,76	93.918,24	4.013,6	—	256.469,04
Ganadería	26.489,76	26.489,76	11.238,08	401,36	3.210,88	67.829,84
Cooperativas	38.129,2	19.265,2	—	2.006,8	—	59.401,2
Regadíos	88.700,56	12.040,8	24.081,6	3.612,2	—	128.435,16
Varios	8.027,2	26.489,7	12.843,5	2.006,8	—	49.367,2
<b>TOTAL</b>						<b>985.338,60</b>
Publicaciones .....						18.342,15
Administración .....						24.884,32
<b>TOTAL</b> .....						<b>1.028.565,07</b>

**COSTE MEDIO POR ACTIVIDAD**

V.F.	=	80,3	Pta.
Rn.	=	1.203,08	Pta.
D.M.	=	802,72	Pta.
D.R.	=	401,36	Pta.
V.O.	=	12,54	Pta.

## COSTE MEDIO POR PERSONA CONTACTADA EN:

V.F. ....	80,3 Pta.
V.O. ....	12,54 Pta.
Rn. ....	17,74 Pta.
D.M. ....	78,91 Pta.

## COSTO MEDIO DE LA CONSULTA FORMULADA POR EL AGRICULTOR

$$\frac{985.338,60}{7.313} = 134,73$$

$$C = \frac{\text{Capital}}{5.901 + 1.412} = CS_T + CS_{VO}$$

## COSTO MEDIO POR PERSONA CONTACTADA EN LOS CINCO AÑOS

$$C = \frac{\text{Capital}}{C.VF. + C.VO. + \text{total asist.}} = \frac{985.338,60}{5.671 + 1.560 + 14.637} =$$

$$\frac{985.338,60}{21.888} = 45,01$$

$$CN_{VF.} + CN_{VO.} + \text{Total Asistentes.}$$

TANTO POR CIENTO DE LOS FONDOS DEDICADOS AL  
METODO DE LOS DISTINTOS PROYECTOS

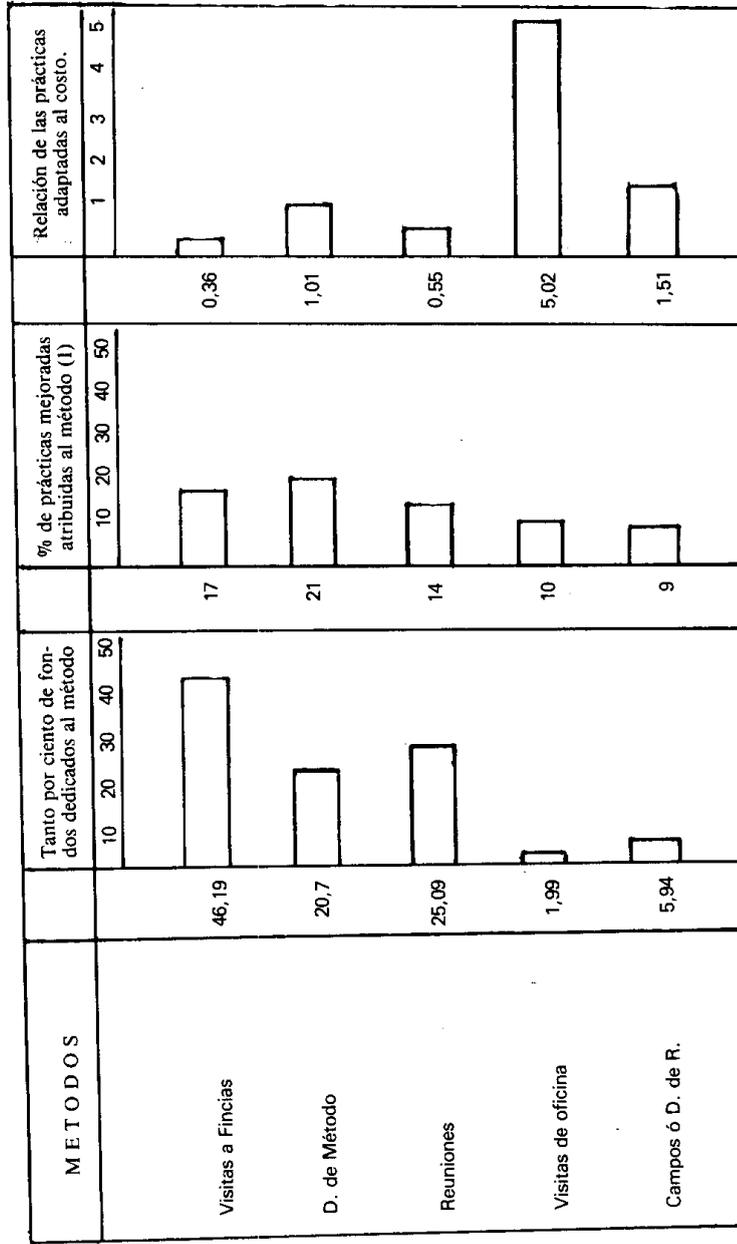
	V.F.	D.M.	Rn.	V.O.	Dr. o Campos
Cultivos . . . . .	45,37%	27,88%	11,40%	1,64%	13,68%
Abonado . . . . .	44,94%	15,7 %	25,84%	2,24%	11,23%
Plagas . . . . .	39,74%	36,81%	22,06%	1,56%	—
Ganadería . . . . .	39,04%	16,56%	39,04%	0,59%	4,70%
Cooperativas . . . . .	49,19%	—	32,43%	3,37%	—
Regadíos . . . . .	69,06%	18,73%	9,37%	2,81%	—
Varios . . . . .	16,26%	26,01%	53,59%	4,06%	—

RELACION DE LAS PRACTICAS ADOPTADAS AL COSTO  
POR PROYECTO

La división del tanto por ciento de las prácticas atribuidas a un método, entre el tanto por ciento empleado de los fondos, en dicho método, determina la relación entre las prácticas adoptadas y el costo para cada método. Los valores numéricos de estas relaciones, muestran las diferencias de costo de obtener la adopción de una práctica, mediante el uso de los distintos métodos de enseñanza.

	V.F.	D.M.	Rn.	V.O.	DR. o Campos
Cultivos . . . . .	0,37	0,75	1,2	6,6	0,6
Abonado . . . . .	0,37	1,3	0,54	4,46	0,8
Plagas . . . . .	0,42	0,57	0,6	6,4	—
Ganadería . . . . .	0,43	1,2	0,35	20,0	1,9
Cooperativas . . . . .	0,26	—	0,43	2,9	—
Regadíos . . . . .	0,24	1,1	1,4	3,5	—
Varios . . . . .	1,04	0,8	0,25	2,9	—

COSTO E INFLUENCIA RELATIVA DE LOS METODOS DE ENSEÑANZA DE EXTENSION EMPLEADOS POR ESTA AGENCIA



(1) Datos sacados de medias americanas de 34.330 prácticas, de diferentes cultivos, en 11.222 fincas y 18 áreas de estudios.

### COSTO DE LA ADOPCION DE UNA PRACTICA EN EL PROYECTO DE REGADIO

Total dinero invertido en el Proyecto Regadíos en los 5 años: 128.435,6 Pta. Transformación conseguida: 222.

Costo por transformación: 578,53 Pta.

### RENTABILIDADES DE UNA TRANSFORMACION

El Proyecto Regadíos, fue exclusivamente desarrollado en la zona de origen de la encuesta, lo que quiere decir que, mediante cualquiera de los métodos individuales o de masas empleados fue contactada toda la población allí ubicada.

La transformación en regadío, conlleva al mismo tiempo la introducción del maíz híbrido DEKAL —1002 y del tomate Melillero o Marmande.

Este proyecto supuso a la Agencia un costo en estos cinco años de 128.435 Pta., y dio origen en el mismo período a 222 transformaciones, según la encuesta. Lo que representa un costo por transformación de 578,53 Pesetas.

La transformación según el estudio económico realizado, ocasiona al agricultor una inversión de 24.427 Pesetas. En cambio le reporta un beneficio, suponiendo que la obra se amortiza el mismo año, de 20.876 Ptas.

Por tanto, y haciendo uso de estos datos podemos determinar la renta que supone a la Sociedad, la inversión efectuada por el Servicio de Extensión, que expresamos, mediante la relación costo/inversión, por parte del agricultor y costo/beneficio al agricultor.

La Relación costo/inversión es de 1 : 42

La Relación costo/beneficio es de 1 : 36

### ASPECTO ECONOMICO DE UNA FINCA DE DOS HECTAREAS DE TIERRA ANTES Y DESPUES DE UNA TRANSFORMACION COMPLETA

En la situación inicial, esta finca tenía la siguiente alternativa:

1 Ha. de maíz autóctono

1 Ha. de tomate blanquillo

---

*Cobros iniciales.—*

Maíz 3.000 kg × 4 pts/kg	12.000 pts
Tomate 2.000 matas/Ha × 9 kg/mata × 3 pts/kg	54.000 pts
	<hr/>
	66.000 pts

*Pagos iniciales.—*

Maíz	7.825 pts
Tomate	14.570 pts
	<hr/>
	22.395 pts

Flujo de caja inicial = 66.000 — 22.395 = 43.605 pts

Suponemos que en la situación inicial no hay que hacer renovación de equipos que supongan un flujo de caja extraordinario.

En la situación final se hace la siguiente inversión:

Pozo	12.427 pts
Motor 4 H.P.	12.000 pts

---

24,427 pts

Suponemos que los pagos correspondientes a la inversión se hacen en el año cero, además se cambió a:

- 1 Ha. de maíz DEKAL-1002
- 1 Ha. de tomate Marmande

*Cobros finales.—*

Maíz 6.000 kg × 4 pts/kg	24.000 pts
Tomate 10.000 matas/Has. × 4 Kg/mata × 3,5 pts/kg	140.000 pts
	<hr/>
	164.000 pts

Por tanteos sucesivos vemos que la T.I.R. que define la rentabilidad de la inversión es de 185%.

### OBSERVACIONES

El total de agricultores encuestados ha sido de 300, es decir, algo más de la mitad de las fincas existentes, que suman unas 460 en la zona objeto de valoración.

Nuestro propósito era presentar el incremento de beneficios habidos en la transformación de fincas, en donde se hubiera podido medir los resultados económicos, antes y después de haber adaptado el agricultor las prácticas recomendadas. Al no haber sido posible, por falta de contabilidades o apuntes, por parte de los agricultores, de las diferentes prácticas de cultivo, nos hemos limitado a reflejar el estudio económico de dos hectáreas, antes y después de ponerse en regadío e introducir las variedades de tomate y maíz recomendadas por la Agencia.

### HORAS DE TRABAJO

El trabajo que presentamos ha consumido un total de 524 horas laborables, de las cuales 328 han sido de campo, y 196 de oficina. Lo que ha supuesto un costo de 28.034 Ptas. el trabajo realizado.

### CONCLUSIONES SACADAS CON MOTIVO DE LA VALORACION

#### EN CUANTO A LAS ENCUESTAS:

1. Las preguntas deben ser simples y de interés.
  2. Deben aclararse con una explicación, qué es lo que se pretende realizar, para que el agricultor quede perfectamente enterado.
  3. Deben estar colocadas en un orden lógico, factible de modificación, para no despertar suspicacias o desconfianza en el agricultor.
  4. Las preguntas deben ser muy concretas, que no den lugar a duplicidad de contestación sobre el tema. A ser posible que puedan contestarse con un SI o un NO.
-

## PROCEDIMIENTO DE MUESTREO:

5. Lo mejor sería preguntar a todas las personas, en relación con todo lo que se ha enseñado, de tal forma que todos sepan lo que deben contestar.

## EN CUANTO A LOS METODOS DE EXTENSION:

6. El estudio de la Comarca es imprescindible. Es el punto de partida para poder llevar a cabo una Valoración, por tanto, se debe obligar a las Agencias a su confección, fijando un límite de tiempo. Este plazo debe ser corto ya que, si el período se alarga, las transformaciones que vayan ocurriendo no pueden ser controladas, por no saberse cuál fue la situación de partida.
  7. Que la visita a finca es el método más eficaz y menos costoso, en esta zona de trabajo. Muy efectiva, si logramos que el agricultor adopte una práctica, que luego utilicemos como demostración de resultados.
  8. Que la eficacia de un método, claro está, depende de lo que se use. Pero que las Campañas con equipos móviles son de las de más alcance, porque en ellas se complementan varios métodos.
  9. Que la eficacia de un método depende también del proyecto. Por ejemplo, en el de Cooperación, son más eficaces las reuniones que en cualquier otro. En cambio, en el regadío lo son las Demostraciones de Métodos.
  10. Que debemos emplear mejor los métodos y las combinaciones de ellos.
  11. Que al principio hemos estado trabajando un poco a ciegas, sin prestar demasiada atención a los Planes Anuales de Trabajo. Consecuencia quizá de los primeros pasos de Extensión.
  12. Que en los Informes Mensuales y diarios debemos recoger más datos, anécdotas, historias, que nos puedan servir para una futura Valoración, sin olvidar el *Qué se ha hecho, Cómo, Cuándo y Dónde*.
  13. Que los ficheros de agricultores debemos tenerlos al día y con el mayor número de datos. Pues éstos, constituyen una base valiosa para efectuar una Valoración.
-

## EN CUANTO A LA VALORACION EN SI:

14. Que es importante hacerla, pues nos da una base amplia para mejorar nuestros métodos de trabajo y objetivos.
15. Que debemos hacer una puntuación nacional o regional de cuanto contribuye cada método en el avance del programa, o sea, en el cambio de una práctica.
16. Que la Valoración mejora nuestros conocimientos para seguir trabajando con la gente.
17. Que hay proyectos que trabajándolos paralelamente, dan mayores y mejores resultados. En nuestro ejemplo, regadíos y semillas.
18. Que la Valoración nos brinda confianza, satisfacción en lo conseguido y ánimo para seguir trabajando.

## COROLARIO

Hoy, a veinte años vista de aquella Valoración, podemos observar el desarrollo de dicha Comarca.

No vamos a imputar al Servicio de Extensión, todo el progreso alcanzado en ella, pero sí podemos escrutar los datos que reflejan los cuadros y gráficos, observar el punto de partida, su evolución en cinco años y la situación actual; tal vez, un tanto por ciento, podamos decir con orgullo que fue debido a aquel enfoque más o menos acertado de Extensión.

## RESUMEN

Los rápidos y continuos progresos de las técnicas agrícolas dan lugar a que la información y formación impartidas por el Servicio de Extensión Agraria esté sometida a un constante esfuerzo de adaptación y revisión de los programas de trabajo y su metodología, pero al mismo tiempo esta actividad exige de cuando en cuando hacer un alto para dar paso a la reflexión con proyección hacia el futuro. Con este objeto el autor desarrolla un trabajo de recapitulación en torno a las actividades de la Agencia Comarcal del Servicio de Extensión Agraria de Sanlúcar de Barrameda, en el que se procede a un análisis sistemático de los métodos, abordando el tema en profundidad en un propósito de identificación de la clase y tipo de extensión más eficaz y acorde con el medio cultural y socioeconómico en que se actúa.

---

## RESUME

Les progrès rapides et continus des techniques agricoles font en sorte que l'information et la formation procurées par le Service d'Extension Agricole soient l'objet d'efforts constants d'adaptation et de révision des programmes de travail et de la méthodologie qu'il utilise. Mais, en même temps, cette activité exige de temps à autre que l'on fasse une halte pour se donner le loisir de réfléchir en faisant des projets pour l'avenir. C'est dans ce but que l'auteur s'est consacré ici à un travail de récapitulation à propos des activités de l'Agence Régionale du Service d'Extension Agricole de Sanlucar de Barrameda. Il y a procédé à une analyse systématique des méthodes employées. Il y a abordé le thème d'une façon approfondie avec le dessein de chercher à déterminer quelle est la catégorie et l'espèce d'extension qui a des chances de s'avérer la plus efficace et la plus opportune dans le cadre du milieu culturel et socioéconomique au sein duquel elle se déroule.

## SUMMARY

Rapid, and continuous technical progress in agriculture leads to the information and training provided by the Agricultural Expansion Service being subjected to a constant effort to review and adapt the work programmes and their methodology; at the same time, however, this activity requires stopping on occasions to consider future projections. With this aim the author recapitulates on the activities of the Sanlucar de Barrameda Local Agency of the Agricultural Expansion Service, systematically analysing the methods used, approaching the subject in depth in order to identify the most efficient type and size of operation, in accordance with the cultural and socio-economic environment.