

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGRARIAS

**EL CAMBIO EN AGRICULTURA
EL CAMPO ARAGONES**

RAFAEL JIMENEZ MEJIAS
SARA ZAPATERO MOLINERO
JOSE L. ALEJANDRE GIMENO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA Y SOCIOLOGIA

CENTRO REGIONAL DE INVESTIGACION Y DESARROLLO AGRARIO DEL EBRO
(GRIDA - 03) ZARAGOZA, 1.976



EL CAMBIO EN AGRICULTURA : EL CAMPO ARAGONES

por
Rafael JIMENEZ MEJIAS
Sara ZAPATERO MOLINERO
Jose Luis ALEJANDRE GIMENO

Departamento de Economía y Sociología Agraria

Depósito Legal: Z-528-1976

Centro Regional de Investigación y Desarrollo
Crrta. Montañana, 177.-Zaragoza, 1.976

EL CAMBIO EN AGRICULTURA.

EL CAMPO ARAGONES

1. Introducción

El campo aragonés, como el de las demás regiones españolas, está en plena transformación. Zonas enteras se quedan vacías y en otras se acumula la población. La agricultura como tal evoluciona hacia formas nuevas. En el fondo, tenemos un proceso general de cambio que es el que vamos a tratar de analizar.

A nivel de la familia se toman toda una serie de decisiones, que son las que de forma global dan las tremendas mutaciones a las que estamos asistiendo. Creemos que no se puede tener éxito en una política de desarrollo agrario, si no se sabe de donde se parte, donde se propone uno llegar, así como con qué elementos se cuenta y sobre todo, en que medida y de que forma esos elementos van a responder en el sentido esperado. Con este fin se ha utilizado un marco teórico puesto a punto en estudios previos.

El trabajo está basado en 75 encuestas efectuadas entre agricultores y familiares, cogidos al azar en la provincia de Zaragoza. Aunque somos conscientes de que Zaragoza no es Aragón, estamos convencidos que muchas de las conclusiones sacadas pueden extenderse a toda la región. Este estudio es solo un trabajo previo que otros posteriores más detallados completarán.

2. La noción de cambio

En este modelo consideramos cambio el paso de una situación a otra diferente. En algunos casos, se tratará de pasar de una práctica de cultivo a otra, en otros, de formar una cooperativa, de abandonar la agricultura para dedicarse a otra actividad o, incluso lo contrario, pasando de otra actividad a la agraria. La base que soporta el cambio, o sea lo que cambia, vamos a denominarlo unidad de acción y a lo que dirige el cambio, centro de decisión.

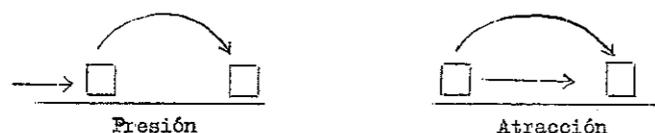
Dentro del concepto aquí desarrollado, consideramos que se efectúa, o bien bajo el efecto de una presión exterior (decisión forzada) o bien porque la nueva

situación ejerce sobre el centro de decisión una cierta fuerza de atracción, impulsando esta a su vez la unidad de acción (decisión libre).

Consideramos que las decisiones tomadas libremente dependen del entorno en que vive el individuo, incluyendo dentro de este entorno sus propios condicionantes. En otras palabras, actuamos de cierta forma porque dentro de nuestro entorno geográfico, económico, sociológico, jurídico, histórico, técnico, etc, dicha actuación es la más racional.

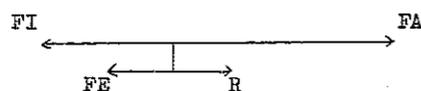
Si cambiamos ese entorno podremos cambiar el tipo de actuación. No creemos que existan agricultores progresistas o no, sino diferentes soluciones buenas para unos, dentro de su entorno, y no utilizables para otros. Es el mecanismo de esa toma de decisiones dentro de un marco de libertad, el que vamos a analizar, así como la forma de hacer evolucionar o hacer que se tomen otras decisiones.

Fig. 1.



Por lo general, el atractivo habitual es la perspectiva de mayores ingresos, pero como veremos posteriormente, no es el único. A todo cambio consideramos que se oponen fuerzas interiores, que actúan sobre el centro de decisión y fuerzas exteriores, que actúan directamente sobre la unidad de acción. La resultante nos indica si el cambio es posible.

Fig. 2.

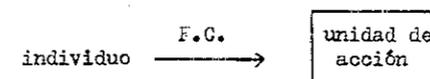


Todo cambio comporta un riesgo, por ello, las fuerzas interiores estarán compuestas fundamentalmente por el miedo a ese riesgo y las exteriores por las dificultades que comporta la realización del cambio. En el caso de la agricultura, se tratará de pasar de un sistema de producción a otro, pero veamos más en detalle los elementos y fuerzas que intervienen.

3. La unidad de acción

Una simple compra puede ser considerada como un cambio, por lo que la unidad de acción mínima será el individuo. Por lo general este no actúa solo, sino dentro de un agregado con identidad propia, a veces incluso jurídica, que puede ser la familia, el club, la cooperativa, la empresa agraria, la pequeña comunidad u otra forma cualquiera.

El individuo está unido a la unidad de acción por una fuerza de cohesión que está compuesta por lazos afectivos, intereses, contratos, etc.



El conjunto de personas, bienes, capital, etc, forman un agregado que es la unidad de acción.

En agricultura la unidad de acción suele ser la explotación, aunque puede ocurrir que para algunos cambios, el individuo actúe como unidad de acción independiente.

Las explotaciones pueden ser de tipo familiar, cooperativo, en forma de sociedad anónima, etc. aunque también encontramos otros tipos como puede ser el municipio, cuando se trata de tierras comunales, o en ciertos países la tribu.

Según los datos del último censo agrario, existen en Aragón 128.880 explotaciones distribuidas de la forma siguiente:

Huesca	29.217
Zaragoza	61.750
Teruel	37.913

Si consideramos el tamaño tenemos los datos siguientes:

	0-10Ha.	10-50Ha.	50 Has.
Zaragoza	66,9	26,3	6,9
Teruel	57,3	33,1	9,6
Huesca	46,2	39,5	14,3



En términos globales, lo primero que se destaca es la gran proporción de fincas pequeñas, algo menor en Huesca por el peculiar sistema de herencia extendido - por casi toda la provincia y que deja prácticamente la finca en manos de un solo heredero. De todas formas el tamaño, sin indicar si se trata de secano seco o fresco o de regadío, quiere decir muy poco, para ello baste un ejemplo. En un secano - muy malo apenas se puede alimentar media oveja por hectárea, mientras que en un - buen regadío se pueden mantener más de cuarenta, o sea, que en carga ganadera tendríamos relaciones de 1 a más de 80.

Por esta razón, en la encuesta efectuada no se preguntó la superficie exacta, sino qué número de cabezas de ovino podría alimentar si solo se dedicara a esto. El resultado fué el siguiente:

Menos de 100	66,7%
de 100 a 200	18,0%
200 a 500	7,6%
500 a 1.000	2,5%
Más de 1.000	5,2%

Vemos que la mayoría son pequeñas, aunque para algunas la superficie pueda ser respetable. En una región como la nuestra, si queremos entendernos hay que hablar - por consiguiente de carga ganadera posible en toneladas (C.G.T.) y no de superficies. La pregunta si trabaja gente de fuera en la explotación nos confirma este aspecto.

Nadie	82,5%
Alguno temporal	10,0%
Uno fijo	2,5%
Dos y más	5,0%

Si miramos el número de parcelas encontramos también algo similar.

	de 5 Ha y más	1-5 Ha.	0,5-1 Ha.	menores de 0,5 Ha.
Zaragoza	5,2	31,4	26,3	37,1
Teruel	3,2	20,4	26,7	49,6
Huesca	12,0	40,6	23,5	24,0

La mayor parte son parcelas pequeñas aunque en el caso de Huesca, por la razón antes apuntada, hay mayor número de parcelas grandes.

Si consideramos la media de parcelas por explotación y sobre todo el tamaño medio de la parcela tenemos:

	Media de parcelas por explotación	Tamaño medio de las parcelas por superficie censada
Zaragoza	9,42	2,66 Ha.
Teruel	15,48	2,43 Ha.
Huesca	3,58	5,77 Ha.

Aquí vemos también que por su peculiar sistema de herencia, Huesca tiene las mayores explotaciones con el menor número de parcelas y por consiguiente, con las - parcelas de mayor dimensión.

En otras palabras, tenemos en Aragón un gran número de explotaciones pequeñas y muy divididas, aunque estas características desfavorables no sean tan acusadas - en la zona norte, fundamentalmente Huesca y norte de Zaragoza.

Para los que llevan las explotaciones, la agricultura es su actividad principal:

Zaragoza	54,9%
Teruel	54,2%
Huesca	62,5%

Esto, no obstante, no aclara las numerosas variaciones que existen en la forma de llevar las fincas, y que como veremos, dependen de su dimensión y distancia a núcleos habitados importantes, edad de los responsables, etc. En términos generales tenemos los grandes grupos siguientes:

1. Explotaciones económicamente autoviabiles.

Son aquellas que por su superficie permiten como mínimo, ingresos razonables a una familia. Pueden ser por consiguiente, familiares o de tipo industrial, muy raras estas últimas en nuestra región.

Dentro de este grupo podemos hacer dos subdivisiones:

1.1. Explotaciones viables sociológicamente.

Son aquellas que además de unos ingresos mínimos, por su ubicación o -

sistemas de producción, permiten condiciones de vida y servicios adecuados, o sea, buena casa, posibilidad de ausentarse, escuela, servicios sanitarios y comerciales, etc. a una distancia razonable. En el caso de explotaciones ganaderas que obligan a estar constantemente atentos, esto solo se da si se vive cerca de un núcleo habitado bien equipado. En el caso de cultivo de cereales, se puede uno ir a vivir a una ciudad más distante.

1.2. Explotaciones no viables sociológicamente.

Son las que no cumplen los requisitos vistos anteriormente. Estas pueden, incluso en casos extremos, abandonarse o venir a engrosar las explotaciones de los vecinos.

2. Explotaciones no autoviables económicamente.

Estas explotaciones no permiten ni mantener una familia en condiciones adecuadas, por ello, tratan de completar sus ingresos de diferentes formas.

2.1. Complementadas (tiempo parcial).

Este tipo de explotaciones se convierten en viables económicamente. El complemento se puede hacer:

2.1.1. Con otra actividad agraria, como por ejemplo, arrendando tierras pertenecientes a vecinos, alquilando su maquinaria agrícola y trabajando para otros o intensificando su explotación cuando es posible (pollos, frutales, etc.).

Aquí también nos encontramos, como en el caso anterior, que algunas explotaciones serán sociológicamente viables y otras no.

2.1.2. Con otra actividad no agraria. En este caso nos encontramos con personas que residen en el campo y van a trabajar a la ciudad y otras que hacen lo contrario, viven y trabajan en la ciudad y los fines de semana, o cuando pueden, realizan trabajos más o menos intensamente en el campo. Según el sistema de explotación, la distancia al núcleo urbano es fundamental.

2.2. No complementadas (marginadas).

En esta situación suelen quedar personas mayores, que al no tener ninguna

otra posibilidad, siguen en el campo, pero sus ingresos son muy bajos. Son explotaciones que desaparecerán con sus actuales propietarios y pasarán a engrosar las de los vecinos o se abandonarán.

3. Abandonadas.

Se trata sobre todo de explotaciones no fácilmente mecanizables y cuyos propietarios, o han muerto, o se han ido a la ciudad para trabajar o para vivir con los hijos.

En lo que se refiere a las explotaciones estudiadas, tenemos los datos siguientes:

Explotaciones de verdad autoviables económicamente y viables sociológicamente, apenas 10%. Explotaciones económicamente más o menos autoviables pero sociológicamente no, o bien porque se encuentran en zonas mal atendidas, o bien porque están al límite de unos ingresos razonables, o las dos cosas a la vez, 20%. Por tanto, tenemos un máximo de un 30% de explotaciones rentables en el sentido clásico de la palabra. Un 40% aproximadamente tienen que buscar otra fuente de ingresos para poder vivir, bien trabajando como obreros en lo que pueden, alquilando su propia maquinaria, o dedicándose a otros negocios que poco tienen que ver con la agricultura. La situación de muchos de estos es inestable y precaria. Por último, algo más de un 30% son explotaciones sin futuro con ingresos insuficientes y malas condiciones de vida. Por lo general las llevan personas de edad y durarán lo que duren sus propietarios. En algunos casos, muy pocos, se trata de agricultores algo más jóvenes, que por diferentes razones no se han decidido a abandonar el campo.

4. El Centro de decisión

Como hemos visto, toda unidad de acción tiene un centro de decisión y éste está compuesto por todos aquellos que intervienen de forma directa en la toma de decisiones. Si la unidad de acción es el individuo, él mismo será su propio centro de decisión, en otros casos será la familia, como ocurre en las explotaciones familiares, o sus miembros en el caso de las cooperativas.

El centro de decisión es el que posee el poder de decisión. En la mayoría de los casos una persona en nombre de los demás toma las decisiones, ésta suele ser el cabeza de familia o el presidente. Aunque muy a menudo el que representa el centro de decisión, y por consiguiente la unidad de acción correspondiente, es el que mayor parte posee del poder de decisión, pero no por ello dispone de la totalidad.

Esta confusión dá lugar a una multitud de errores y muy particularmente en el caso que nos interesa de las explotaciones agrarias familiares.

El reparto del poder de decisión, depende mucho del centro de decisión considerado y del tipo de cambio. De todas maneras, cuando se trata únicamente de cambios relacionados con la explotación agraria, se puede considerar para simplificar, que todos son del mismo tipo y por consiguiente, que la estructura del centro de decisión varía poco o nada.

En las cooperativas, al corresponderle a cada socio un voto, el poder de decisión se reparte, al menos teóricamente, en partes iguales entre todos sus miembros. En una sociedad anonima, este reparto se hace como todos sabemos, proporcionalmente al capital. En el caso de las empresas familiares, nos encontramos con que este reparto suele hacerse en función del capital que cada uno de los miembros de la familia posee en la explotación y de su participación en el trabajo. A esto se añaden las diferencias propias de los individuos, que hacen que unos tiendan más a dominar que otros, pero sin importancia cuando se considera la media de un grupo. El proceso de elaboración de la decisión puede ser más o menos laborioso, según la importancia del cambio, la complejidad del centro de decisión y sobre todo, las fuerzas en juego, como veremos posteriormente.

La mecánica consistirá en intercambio de opiniones o incluso conflicto, solapado o abierto. En otros casos el cabeza de familia, conociendo las opiniones de los demás y con las suyas propias, buscará directamente un compromiso.

La encuesta efectuada nos ha mostrado que por lo general, el nivel cultural de los componentes del centro de decisión es mediano. La media de años de escolaridad es de 7 años, un 53,6% de los hombres tienen la escuela primaria completa y solo un 4,8% el bachillerato. Han seguido cursillos de tractoristas 21,9%. Ninguno de los encuestados tenía una formación agrícola específica, que pudiese ayudarles en su actividad profesional.

Entre los componentes del centro de decisión, destaca la mujer, ya que además de ser propietaria, en muchas regiones españolas ayuda tanto o más que el marido. En estos casos, su bajo nivel cultural, su menor preparación técnica y sus pocas oportunidades de formación la ponen por lo general, en inferioridad de condiciones con respecto al otro cónyuge.

De hecho en la zona estudiada, que no es ganadera, la mujer participa poco en los trabajos del campo. De las mujeres encuestadas, solo un 11,5% emplean entre un 50 y un 75% de su tiempo en la explotación, 15,5% del 25 al 50% y 73,1% del 0 al 25%

Hoy en día su trabajo en las zonas de cereales es muy escaso, importante si hay cultivos hortícolas y muy importante si hay ganadería, sobre todo vacuno de leche. Por lo general ayuda a la recolección de aceitunas, uvas, patatas, hortalizas, ordeña y dá el alimento a los animales. El resto del tiempo, en un 96,2% lo dedican a la casa. En lo que se refiere al hombre, en un 48,8% solo se dedican al campo. El resto se dedican con mayor o menor intensidad a otra actividad como podemos ver en el cuadro adjunto.

¿Cuanto tiempo dedica a la explotación?

	100%	75-100%	50-75%	25-50%	0-25%
Mujer (%)	-	-	11,5	15,4	73,1
Hombre (%)	48,8	9,8	12,2	2,4	26,8

¿A que dedica el resto del tiempo?

	Mujer (%)	Hombre (%)
Otros negocios propios.....	3,8	23,8
Trabaja en fábrica o taller..	-	28,6
Otras actividades agrícolas..	-	28,6
La casa.....	96,2	-
No contesta	-	19,0

En esta zona hay un reparto bastante claro de papeles, siendo el de la mujer ocuparse de la casa y el del hombre el campo u otro trabajo para completar sus ingresos. Si consideramos ahora su participación en la propiedad tenemos los datos siguientes:

¿Que parte le pertenece de la explotación?

	100%	75-100%	50-75%	25-50%	0-25%	0%
Mujer (%)	-	8,3	4,2	41,7	12,5	33,3
Hombre (%)	27,5	12,5	32,5	15,0	12,5	-

Como podemos ver en la mayoría de los casos, los dos son propietarios pero hay una mayor tendencia a que sean los hombres. Esto se debe en primer lugar a que la mujer sola no suele quedarse en el campo y en segundo lugar, a que se tiende a -

dejar, en ciertas zonas, las fincas a los primogénitos varones.

Aunque con todo esto podríamos pensar que la participación de la mujer en la toma de decisiones relacionadas con la agricultura es pequeña, de hecho, se les tiene muy en cuenta como podemos ver en el cuadro siguiente:

Toma de decisiones a los hombres consultados

Las toma el marido sin consultar a nadie	5,8%
Las toma el marido consultando con los demás y si no llega a un acuerdo hace lo que cree más conveniente	71,4%
Las toma el marido consultando con los demás y por lo general se hace lo que la mayoría decide	22,8%

El punto de vista de la mujer aunque similar, es ligeramente diferente.

Toma de decisiones a las mujeres consultadas

Me consultan siempre y no se suele hacer nada si no estoy de acuerdo	20,0%
Me consultan siempre pero si no estoy de acuerdo se toman a pesar de mi opinión	76,0%
Por lo general no se me consulta	4,0%

Otro aspecto es quien lleva las cuentas, y tenemos los datos siguientes según los hombres.

El marido	31,4%
La mujer	31,4%
Los dos	37,1%

Aquí vemos como a través de las cuentas la mujer está informada y en cierta medida controla el gasto y por consiguiente, todas las decisiones que lo impliquen. Otro aspecto que tiene también gran importancia, es el problema que plantea la existencia de padres mayores que mantienen la propiedad de las explotaciones, aunque el trabajo lo realizan los hijos incluso ya casados. Esto supone un fuerte freno a la hora de cualquier cambio posible.

Los resultados en este punto han sido los siguientes:

Los padres siempre deciden en último lugar	37,5%
Cuando los hijos son mayores, los padres les dejan decidir	62,5%

Vemos que a pesar de todo en muchos casos los padres siguen decidiendo, aunque la mayoría dejan autonomía a los hijos, esto es difícil de precisar si contestan los padres. En resumen como hemos visto, tenemos centros de decisión muy variados. En un extremo, el caso de fincas relativamente importantes, propiedad solo del marido (5% de los encuestados), nos encontramos con que el centro de decisión es el marido solo, quien en estas condiciones se comporta como un empresario puro. La mujer se ocupa de la casa. Al otro extremo tenemos fincas pequeñas donde los "viejos", tanto el marido como la mujer juntos, llevan las riendas y los hijos si se quedan, cosa rara, tienen que obedecer. Entre los dos extremos todo tipo de casos intermedios. En líneas generales podemos decir que cuanto más pequeñas son las explotaciones y hay más unión en propiedad y trabajo, más se comparte el poder de decisión. El sistema de herencia que cede la finca al primogénito varón, disminuye el poder de decisión de la mujer al no ser propietaria. El sistema de producción (ganado, cerea lista), haciéndole participar más o menos en el trabajo le da o le quita poder de decisión. En el fondo podemos decir que tenemos tres grandes grupos de centros de decisión.

- Constituidos por el hombre solo (muy raros)
- Compartidos más o menos por hombre y mujer (muy corrientes)
- Compartidos más o menos por dos generaciones, padres con la mayor parte e hijos mayores casados o no con mucho menos (bastante corrientes)

Entre estos tres grandes grupos, pueden encontrarse todo tipo de casos intermedios. Todo esto se entiende para decisiones de cierta importancia. En el caso de pequeñas, existe un reparto de responsabilidades.

Al analizar la formación de los miembros del centro de decisión, hemos visto que es muy similar, la mayor diferencia la encontramos después en la ocupación del tiempo libre. En la pregunta de la encuesta solo se podían indicar dos cosas, una en primer lugar y la otra en segundo.

Los datos son los siguientes:

	Mujer (%)	Hombre (%)
Lee periodicos y revistas	23,1 -	36,6 10,5
Lee libros y folletos técnicos	- -	7,3 -
Lee libros no técnicos	3,8 -	- -
Ve la T.V.	50,0 20,8	19,5 47,4
Oye la radio	7,7 8,3	4,9 2,6
Lo pasa en familia	11,5 45,8	7,3 13,4
Va al bar con los amigos	- -	17,0 21,0
Otros	3,8 25,1	7,3 -

La mujer, más casera, está en contacto con el mundo exterior sobre todo a través de la T.V. o de la radio, menos de los periodicos y de las charlas con las vecinas. El hombre lee más periodicos, revistas y cosas técnicas y va al bar, lugar muy importante de contactos e informaciones.

5. La atracción del cambio:

Un cambio puede ser atractivo por múltiples razones aisladas o combinadas. En el caso de la agricultura, las más importantes son las siguientes:

5.1. Abastecimiento familiar

Para muchos agricultores lo fundamental es poder alimentar a su familia, por ello tratarán por todos los medios de asegurar el abastecimiento familiar con una agricultura de subsistencia y venden más bien lo que sobra. Este tipo de agricultura, aunque es cada vez más raro en nuestra región, a nivel más o menos intenso, aún existe. A la pregunta ¿Vd. que hace fundamentalmente?

Producir la mayor parte de lo que necesita para el consumo familiar y vende lo que sobra	30,5%
Sin dejar de producir gran parte de lo que necesita para el consumo de casa, también se dedica a algunas cosas con vistas a la venta	23,0%
Solo produce con vistas a la venta comprando la mayor parte de lo que necesita para el consumo familiar	38,5%

Como vemos por muchos pequeños agricultores, el abastecimiento familiar sigue siendo muy importante, en particular en pueblos pequeños donde las cosas no llegan fácilmente, o para ciertos agricultores a tiempo parcial.

5.2. Ingresos cuantía

Este punto es por lo general, el único que se considera dentro de un concepto puramente económico del cambio en agricultura. De hecho como veremos a continuación, la realidad es mucho más compleja y los cambios se efectúan por otras muchas razones. Incluso en este aspecto existen matices importantes, pues un cambio que provoca un incremento de los ingresos directo y rápido, siempre será más fácil de captar y más atractivo que si se trata de ingresos indirectos y a largo plazo. En el primer caso podríamos considerar el pienso que se dá al ganado y que se puede traducir fácilmente en kilos engordados, y en el segundo caso el abono que se echa a la pradera y que tarda en transformarse en kilos de carne o litros de leche. En este sentido, se hizo la pregunta siguiente:

¿Con que estaría Vd. más de acuerdo?

	Hombre	Mujer
- Con ganar 100.000 pts este año	82%	79,2%
- Con ganar 200.000 pts dentro de tres	18%	20,8%

A pesar de que la segunda solución presenta, desde el punto de vista económico, un interés real, la mayoría de los encuestados optaron por la primera. La noción de rentabilidad no es igual de clara para todos y si las soluciones que se proponen, no aportan algo realmente nuevo y de cierta importancia, no resultarán interesantes y por consiguiente no serán atractivas.

En sociedades poco consumistas, la atraktividad del dinero puede ser pequeña y

en ese caso, podrá aumentarse con la creación de nuevas necesidades a través de la publicidad u otros medios.

5.3. Ingresos seguridad:

Caracterizándose la agricultura por su inseguridad tanto en la producción como en el precio de venta, el agricultor dá mucho valor a todo lo que tiende a hacer que sus ingresos sean más estables y a la seguridad en general. De ahí el gran auge que han tenido los contratos entre productores y fábricas o el cultivo de un cereal sin problemas en ese sentido, como el trigo.

Para ver la importancia de este aspecto, se hizo la pregunta siguiente:

Indicar que aspectos tiene para Vd. más valor (por orden de preferencia 1º y 2º, solo dos respuestas)

	Mujer(%)		Hombre(%)	
	1º	2º	1º	2º
Trabajo independiente	-	9,5	10,5	12,2
Sueldo seguro	37,5	9,5	47,3	14,6
Trabajo agradable	-	-	7,9	-
Horarios fijos y vacaciones	-	-	-	2,4
Buena vivienda	16,6	-	-	2,4
Buenos servicios cercanos	-	23,8	-	12,2
Posibilidades de promoción para los hijos	16,6	14,3	10,5	4,9
Posibilidades de contactos, hacerse amigos, distraerse	4,2	-	-	9,8
Seguridad para la vejez	25,0	42,9	18,4	31,7
Sueldo elevado	-	-	5,3	9,8

Aquí vemos claramente que, tanto para el hombre como para la mujer, la seguridad es lo que más valor tiene. Tanto si se trata de un sueldo seguro, como de la seguridad para la vejez. Hay que destacar el poco eco que ha tenido el sueldo elevado, que no ha sido indicado por ninguna mujer encuestada y solo por un número reducido de hombres.

5.4. Condiciones de trabajo:

En lo que se refiere a las condiciones de trabajo, el campo puede tener algunos puntos positivos, como lo son la independencia y el hacer un trabajo más al gusto de la persona, en contraste con la monotonía de la mayoría de los traba-

jos en la industria. De todas formas, como podemos ver en el cuadro anterior, interesa poco al hombre y aún menos a la mujer. En cuanto al horario en el campo no es fijo, teniéndose que adaptar en cada época y casi en cada momento a las necesidades de la explotación, sobre todo si es ganadera, lo que supone no disponer de un tiempo completamente libre durante unas horas determinadas del día con regularidad. Esto suele hacer apetecible otros tipos de trabajo con horario limitado, aunque en esta zona por ser poco ganadera, este aspecto no sea importante, como puede verse en el cuadro anterior.

El tipo de trabajo en el campo es a veces duro y además hay que hacerlo en condiciones climáticas que a veces son irracionalmente adversas. En ciertas ocasiones puede ser sucio e incluso peligroso, para ello basta recordar los numerosos accidentes que ocurren a diario. Todo cambio que haga el trabajo más llevadero será siempre bien acogido, fundamentalmente por los hombres, ya que en nuestro caso son ellos los que más participan en el trabajo agrícola. Algo similar ocurre con el tiempo libre en explotaciones ganaderas u hortícolas intensas, donde difícilmente se puede disponer del fin de semana y aún menos de vacaciones anuales.

Los agricultores suelen expresar todas estas ideas diciendo que el campo es muy esclavo. De todos modos, las diferencias son muy grandes de un tipo de agricultura a otro. Los que por ejemplo se dedican al cultivo exclusivo de cereales, con pocas veces que vayan a sus campos son suficientes, en el caso de ganaderos, que es lo más corriente en muchas zonas del Pirineo Aragonés, se necesita una mayor dedicación para desarrollar la labor.

5.5. Condiciones de vida

Este apartado cobra cada día más importancia, ya que representa en sí gran parte del progreso de la humanidad. Por desgracia la mayor parte de los pueblos, sobre todo en las partes Norte y algo menos en la Sur de Aragón, son excesivamente pequeños, lo que frena la mejora de las condiciones de vida.

La vivienda es fundamental para la mujer como puede verse en el cuadro anterior. Una construcción de calidad con agua, teléfono, calefacción, etc. es fácil de conseguir en la ciudad pero muy difícil en los pueblos por un coste similar. Otro aspecto también muy importante para la mujer, es el poder disponer a una distancia razonable de comercios variados, escuelas, centros sanitarios, lugares de diversión, servicio de correos y otras oficinas públicas. Para el hombre también tiene importancia pero menos. Para muchas personas el poder entrar en contacto con otros es también esencial. El problema es particularmente grave en el caso de los jóvenes cuando buscan amistades con vistas a casarse, en la ciudad por ejemplo el abanico.



de posibilidades es mucho más amplio.

5.6. Promoción para uno mismo y para sus hijos

En una aldea o un pueblo pequeño solo se puede ser agricultor. Es diferente cuando se trata de pueblos importantes donde las oportunidades de trabajo pueden ser más variadas, sobre todo si hay algo de industria. Todos los hijos de agricultores no tienen porqué querer ser lo mismo que sus padres, aún teniendo la posibilidad material. En cuanto a los que desean seguir de agricultores, les gustaría saber cual es su papel en el futuro y si se va a tener en cuenta su trabajo y dedicación en el momento de heredar, así como cuando van a poder dirigir ellos la explotación. La falta de contratos entre padres e hijos acentúan el problema. Todo esto preocupa muchísimo a las madres y bastante a los padres como podemos ver en el cuadro ya citado. En lo referente a los contratos, los pareceres están divididos como podemos ver por las respuestas que tuvimos.

- Es bueno que existan contratos entre los padres y el hijo que se queda en la explotación 51,5%
- No es necesario, pues entre padres e hijos no puede haber problemas 48,5%

5.7. Otras razones

Existen otras muchas razones como son las familiares, afectivas, de prestigio o de poder, que dependerán de las creencias, costumbres, historia y características personales, y que habrá que analizar en cada caso en colaboración con los interesados.

Cada persona da a estos diferentes atractivos un cierto valor, que en muchos casos incluso puede traducirse en dinero. Así por ejemplo, puede preferirse un trabajo peor remunerado porque tiene más porvenir o porque guste más. La diferencia - que esté uno dispuesto a sacrificar, será el atractivo en valor monetario de estos aspectos. El valor que cada uno de nosotros damos a los diferentes atractivos depende de nuestras propias características, como son nuestro nivel cultural, de ingresos, edad, sexo, carácter personal, costumbres, creencias y tradiciones de la sociedad en la que nos hemos desarrollado, más o menos transformada por la publicidad o corrientes culturales de todo tipo.

En este sentido, es importante señalar que para toda persona existe una escala de valores, que considera primordiales para alcanzar más rápidamente el éxito en

la vida. Se hizo una pregunta relativa a este punto por orden de preferencia en 1º y 2º lugar, y las respuestas fueron:

		Mujer(%)	Hombre(%)
Trabajo duro	1	25,0	20,5
	2	8,7	10,5
Personalidad agradable	1	4,1	5,1
	2	13,0	10,5
Perseverancia	1	16,7	7,7
	2	8,7	-
Inteligencia	1	25,0	23,1
	2	17,4	13,2
Conocer gente con influencia	1	-	7,7
	2	8,7	23,7
Suerte	1	12,5	10,2
	2	30,4	21,0
Ser vivo	1	-	2,6
	2	-	5,2
Ser hijo de buena familia	1	16,7	23,1
	2	13,0	13,2
No tener escrúpulos	1	-	-
	2	-	2,6

Muchas de las características señaladas, evolucionan con el tiempo, por lo que es de suponer que el atractivo también evolucionará.

Así por ejemplo, una persona con ingresos bajos dará una gran importancia a su elevación, pero cuando vaya logrando cierto nivel, es muy posible que entonces empiece a dar más valor a las condiciones de vida o de trabajo. Un joven es posible que dé más importancia a las posibilidades de futuro que el trabajo le ofrezca, que a la cuantía de los ingresos, a la posibilidad de conocer gente y de distraerse, que a una vida tranquila. Una vez que esta misma persona tenga más edad, preferirá lo segundo.

Si consideramos la población en su conjunto, nos encontramos también que a medida que su nivel cultural aumenta, y más aún si está acompañada de una elevación de ingresos, se incrementan sus necesidades de tipo cultural, recreativo, de compra, y lo que antes podía considerarse superfluo como cines, teatros, bibliotecas o comercios bien surtidos, se hacen imprescindibles.

De todo esto se deduce que lo que vale para una sociedad de hoy, no tiene -

porqué ser válido para una sociedad de mañana. La planificación de los cambios de berá de hacerse de forma dinámica, teniendo en cuenta la evolución posible de los intereses de la población.

En este sentido, se han hecho las preguntas siguientes:

¿Que cree que es preferible de cara al futuro, suponiendo que el nivel de ingresos sea similar?

	Hombres (%)	Mujeres (%)
Un buen oficio (electricista, mecánico, etc).	46,1	61,9
Un empleo en un Banco	7,7	-
Finca agraria con tierra suficiente.....	33,3	9,5
Un negocio (taller o tienda).....	-	-
Un puesto oficial (guardia).....	12,8	28,5
Otra actividad	-	-

Si bien para el hombre la agricultura tiene algún interés aunque no mucho - ya que en primer lugar está un buen oficio, en el caso de la mujer la agricultura no interesa. Para ella lo esencial es un sueldo seguro.

A la pregunta ¿si tuviera dinero que haría?. Las contestaciones fueron:

	Hombres (%)	Mujeres (%)
Vivir mejor	17,5	8,0
Invertir en tierras	22,5	16,0
Mejorar la explotación	20,0	-
Comprar piso en la ciudad	5,0	20,0
Poner negocio	2,5	4,0
Hacer una casa nueva	2,5	12,0
Meter en Banco a plazo fijo	5,0	4,0
Educación de mis hijos	22,5	36,0
Otros	2,5	-

Esta pregunta confirma que el problema de los hijos es fundamental, la educación, sus posibilidades de promoción. En segundo lugar para el hombre mejorar la explotación y para la mujer, la casa o bien en forma de piso en la ciudad o de hacer una casa nueva en el campo. De hecho si bien el número medio de habitaciones es normal 4,8, las demás condiciones no siempre son muy buenas, como podemos ver -

por los encuestados:

<u>Agua corriente:</u>	pozo	15,0%
	traida	60,0%
Sin agua corriente		25,0%
<u>Cuarto de baño:</u>	completo	33,3%
	ducha	7,6%
	fuera de casa	2,5%
Sin cuarto de baño		56,5%
<u>Teléfono</u>	Si	25,0%
	No	75,0%
<u>Nevera</u>	Si	12,5%
	No	27,5%
<u>Televisión</u>	Si	75,0%
	No	25,0%
<u>Lavadora</u>	Si	45,0%
	No	55,0%
<u>Coche</u>	Si	22,5%
	No	77,5%

El teléfono y el coche son importantes en el campo donde sin ellos se siente uno muy aislado, pero sobre todo es muy importante el que un 25% no tengan agua corriente y más del 50% baño ni lavadora. Por todo ello unos ingresos seguros y dignos y una vivienda en condiciones, son dos elementos básicos al que hay que añadir posibilidades de porvenir para los hijos.

Su comportamiento también dependerá en la medida en que la agricultura sea su fuente de ingresos en mayor o menor cuantía. En el caso de nuestra muestra teníamos: La agricultura es su fuente de ingresos en un:

100%	47,5%
del 75 al 100%	12,5%
del 50 al 75%	15,0%
del 25 al 50%	2,5%
del 0 a 25%	22,5%

Una vez ponderados los diferentes atractivos, según el sistema de valores - de cada uno en ese momento, el cambio tendrá para esa persona una fuerza de atracción dada. En el caso de un centro de decisión formado por varias personas, la fuerza de atracción global será la suma de la fuerza de atracción de cada uno de los miembros, multiplicada por la parte relativa de su poder de decisión. De esta manera, por ejemplo, si consideramos un centro de decisión compuesto por tres personas con un 50, 30 y 20% respectivamente del poder de decisión, la fuerza de atracción global será:

$$FA_G = 0,5FA_1 + 0,3FA_2 + 0,2FA_3$$

siendo FA_1 , FA_2 y FA_3 las fuerzas de atracción respectivas de los tres miembros - considerados. Vemos de esta forma como la estructura del centro de decisión y del atractivo que suponga para cada miembro, dependerá el atractivo global.

6. Fuerzas interiores

Un cierto número de fuerzas, unas positivas y otras negativas, van a oponerse o facilitar el cambio actuando sobre la unidad de acción a través del centro de decisión.

6.1. El miedo a las consecuencias del cambio

Todo cambio comporta en sí un riesgo y, el miedo relacionado con este signo es la fuerza interior que en mayor medida se opone al cambio. En el riesgo hay que diferenciar claramente lo que se arriesga, que por lo general es bien conocido, de las posibilidades de éxito o de no éxito.

No hay duda que si lo que se arriesga tiene poco valor, el que las probabilidades de éxito sean pequeñas o no tendrá poca importancia. En este caso se encuentra la lotería que une al atractivo de los posibles millones que se pueden ganar, - al bajo coste del billete y la facilidad de su adquisición. Por el contrario el meterse en créditos para modernizar la explotación, supone, si las cosas van mal, el embargo y con él, la pérdida del medio de vida. Esto nos lo demuestran las respuestas a la pregunta:

¿Que vale más la pena en agricultura?

- Hacer lo que sea para mejorar y si nó dedicarse a otra cosa..... 32,4%

- Mejorar en lo que se pueda sin meterse en muchos lios 59,4%
 - Seguir como hasta ahora 3,1%

Igualmente a la pregunta: De enterarse de un cambio posible en su explotación que pudiera interesarle, ¿que haría?

- Lo adaptaría para ver que pasa 7,7%
 - Ensayaría un poco antes de adaptarlo 56,4%
 - Esperaría a que otros lo hicieran y luego lo ensayaría yo .. 30,7%
 - No lo ensayaría como no fuese muy claro 5,1%

El miedo al riesgo es por consiguiente muy grande. Por lo general se arriesga dinero, pero puede ocurrir también que se arriesgue esfuerzo, salud, amistad, - tranquilidad, prestigio u otra cosa considerada de valor. Este último punto, el - prestigio, es muy importante en agricultura, ya que la mayor parte de las actividades se hacen a la vista de todos y un fracaso traería consigo además de la pérdida de dinero, una pérdida de prestigio o incluso el ridículo ante los vecinos, lo cual es mucho peor. Con este fin se hizo la pregunta siguiente que demuestra que a la gente, le suele importar la opinión de los demás.

¿Cree Ud. que si un vecino adopta una innovación y los demás la toman a burla, que por lo general (si le sale mal)

- No le importan los comentarios 51,2%
 - Aunque digan que no les den importancia, si les molestan algo 18,0%
 - Les molestan bastante 28,2%
 - Les molestan mucho 2,5%

No hay duda que para cada individuo al igual que en el atractivo, lo que - arriesga tiene un valor particular. Las probabilidades de éxito suelen ser mal conocidas, pero por regla general podemos decir, que la fuerza que se opone al cambio, será proporcional a lo que se arriesga multiplicado por la probabilidad de no éxito. Como veremos posteriormente, cuanto mejor se conozca el cambio, menores serán las - probabilidades de no éxito y por consiguiente, la fuerza interior que se oponga al cambio.

Si nos encontramos con que la mayoría de los agricultores son pequeños, con - ingresos limitados, como ocurre en la mayor parte de la zona estudiada, no podrán - arriesgar mucho dinero. Si el sistema de "habitat" hace que vivan en pequeñas comunidades cerradas, donde el control social es fuerte y donde por consiguiente, el ..

prestigio adquirido a través de los años tiene mucho valor, tampoco podrán arriesgarlo. Si la mayoría de los responsables de las explotaciones, como también ocurre en nuestro caso, tienen una edad avanzada, tampoco podrán arriesgar su sistema de vida actual, pues difícilmente encontrarán otro. Por el contrario, para los que tienen la agricultura como actividad secundaria, el riesgo monetario puede tener mucho menos valor.

6.2. Presiones diversas

Ya hemos visto que el miedo a lo que puede ocurrir nos retrae al cambio, pero además hay una serie de presiones, las unas a favor y las otras en contra que también actúan.

6.2.1. Los Agentes de Extensión Agraria y de otros servicios de divulgación, públicos o privados, directamente o indirectamente, presionan sobre los agricultores a favor o en contra del cambio. Son muchos los servicios de este tipo que envían a sus agentes o vendedores y que además de informar, presionan sobre el agricultor para que actúe en un sentido deseado por ellos con fines lucrativos o no. Entre los encuestados han tenido contactos con las Agencias de Extensión Agraria:

Muy a menudo	14,6%
A veces	19,5%
Poco	29,2%
Nada	36,6%

¿Vienen a verle agentes comerciales?

A menudo	12,5%
De vez en cuando	31,2%
Nunca	56,2%

6.2.2. Presiones de la sociedad: Hay una serie de cambios que pueden ir en contra de las costumbres y hábitos establecidos o incluso contra los intereses de ciertas personas. En estos casos se crea una oposición al cambio, abierto o no, en forma de comentarios, burlas, chismorreos o incluso aislamiento o agresión, a los que nadie le gusta someterse.

En este sentido se ha cogido un ejemplo, el de las cooperativas. A la pregunta ¿cree Ud. que el futuro de la agricultura está en?:

- Explotaciones capitalistas	14,2%
------------------------------------	-------

- Cooperativas de productores	45,7%
- Explotaciones familiares con tierra suficiente	40,0%

pero cuando se pregunta:

Cooperando se solucionan muchos problemas	67,6%
La cooperación es bonita pero mejor solo	32,4%

En el fondo hay una fuerte tendencia natural hacia la cooperación, pero no la ven en tanta medida como futuro, por los fracasos de ciertas cooperativas y presiones de todo tipo.

Esta presión de la sociedad también se refleja en la pregunta: ¿Cuál es su opinión sobre?:

- Cada uno debe de tratar de estar entre los mejores	28,2%
- Se debe mantenerse con la mayoría sin destacar	25,6%
- seguir su camino sin preocuparse de lo que hacen los demás	46,1%

6.3. Tendencias naturales

Una serie de tendencias naturales van a oponerse o facilitar el cambio, entre ellas podemos citar: la curiosidad natural, la tendencia a agruparse, el deseo de destacar, que acabamos de ver. Estas tendencias o inclinaciones naturales dependen del individuo, de su edad, de su sexo y por ello habrá que estudiar cada caso en el que intervengan.

6.4. La inercia

A todo cambio se opone una inercia mental y física por parte de los individuos que intervienen en él. Esta inercia es mayor en el caso de sociedades rurales estancadas. Por ello y para ponerlas en movimiento, se debe aprovechar la menor ocasión, como puede ser la concentración parcelaria o cualquier otro cambio más o menos forzado, y si no, iniciar cambios pequeños que faciliten otros mayores posteriormente.

6.5. Otras consideraciones:

Sobre cada uno de los individuos que constituyen el centro de decisión, actuará una fuerza por lo general contraria al cambio, que es la suma de las fuerzas

vistas anteriormente.

Al igual que en el caso de la fuerza de atracción, la fuerza interior global nos será dada por la suma de las fuerzas interiores, multiplicadas por la parte relativa del poder de decisión. Si hacemos el mismo supuesto.

$$PIG = 0,5FI_1 + 0,3FI_2 + 0,2FI_3$$

En este caso también una fuerte oposición de una persona con mediano poder de decisión, puede tener más influencia que la de otra persona con poder de decisión más importante. Como hemos visto éste puede ser el caso de la mujer ya que por una parte, tiene un fuerte poder de decisión y por otra, suele estar peor preparada que el hombre para comprender el cambio. Si se trata de cambios que comportan un fuerte riesgo, tiene más miedo que el hombre, en particular cuando está casada o tiene niños pequeños. En el caso de que existan hijos mayores dispuestos a seguir en el campo, se harán inversiones a largo plazo con más facilidad que si no existen.

En el caso de nuestra encuesta: Tienen sucesor 46,2%
No tienen sucesor 53,8%

7. Voluntad de cambio

Si las fuerzas de atracción son superiores a las interiores, diremos que existe voluntad de cambio. El que el cambio se efectue o no dependerá de las dificultades que implique, pero si esta voluntad no existe, las dificultades que el cambio comporta, no entran en el juego de fuerzas.

8. Fuerzas exteriores

En función del cambio considerado, se opone a éste una serie de dificultades, dando lugar a una fuerza exterior. Esta fuerza exterior es la suma de otras varias, algunas de las cuales pueden ser incluso infinitas (imposibilidad absoluta de cambiar). En un concepto puramente económico, esta fuerza exterior sería el coste del cambio. De hecho la realidad es mucho más compleja, ya que el dinero no lo puede todo. En el caso particular del cambio en agricultura, las fuerzas exteriores o dificultades más importantes las vamos a ver seguidamente pero es bueno tener una idea de los grandes problemas vistos por los agricultores.

Para ellos la agricultura se desarrolla poco:

	1º (%)	2º (%)
Porque los que tienen tierras no las cultivan bien	-	8,3
Enigian los mejores	-	-
No se invierte en el campo	2,7	-
Los agricultores no nos agrupamos	2,7	13,9
El Estado ayuda poco al agricultor	27,0	5,6
Los agricultores no defienden bastante sus intereses	-	2,7
El campo está demasiado dividido	5,4	16,7
Los precios son bajos	29,7	30,5
Hay demasiado intermediario	21,6	5,6
La vida en el campo es demasiado dura	10,8	16,7
Otras razones	-	-

Como podemos apreciar lo esencial es el precio, pues por ayuda se entiende algo similar pero es interesante notar el aspecto de los intermediarios, la dureza de la vida en el campo por falta de comodidades y en segundo lugar la excesiva división y de agrupaciones cuando de hecho en esta región el número de cooperativas es importante, ya que de los encuestados, 50% son miembros de cooperativas de algún tipo, 13,1% de asociaciones recreativas y 36,8% de nada.

Pero veamos más en detalle que problemas prácticos pueden plantearse al cambio.

8.1. La tierra

Para la modernización de la agricultura, es corriente que se necesite ampliar, concentrar o mejorar la base física de las explotaciones. Lo más habitual es que no existan tierras de calidad suficiente y a precio razonable en las proximidades. En ciertas zonas el precio de las tierras abandonadas suele ser barato, pero en realidad lo encarecen los múltiples trámites que son necesarios para localizar y ponerse de acuerdo con los propietarios de cada una de las pequeñas parcelas. Es corriente incluso, el que estos últimos se encuentren en otras regiones de España o en el extranjero, que las fincas estén indivisas, lo que complica aún más la adquisición. A la pregunta si le sería difícil encontrar tierra para agrandar su explotación, - 68,4% dicen sí y 31,6% no. Vemos por consiguiente que en nuestro caso concreto sería difícil hacer algo por ese camino. La tierra plantea también problemas para la mecanización.



De las explotaciones encuestadas son mecanizables de forma:

muy fácil	35%
solo en parte	31,5%
muy difícil	27,5%

Como razones principales dán:

muy pequeña	24,2%
muy dividida	18,1%
mucha pendiente	21,2%
otras	36,4%

La tierra también puede incidir por sus facilidades de riego, por su fertilidad o por cualquier otro problema del suelo, profundidad, existencia de sales tóxicas para las plantas, etc.

8.2. Capital

Ya hemos visto que dentro de un concepto puramente económico, este sería el único punto a considerar. Cuando no se dispone del dinero necesario para hacer el cambio deseado y hay que coger un préstamo, las dificultades las encontramos en el plazo de amortización o en los intereses que hay que pagar. La falta de garantías es caso muy corriente, ya que muchas fincas no están registradas o los agricultores no tienen bienes suficientes.

De todas las maneras es corriente oír quejas sobre el nivel de intereses o plazo de amortización, cuando lo que realmente debería de plantearse es la utilidad de las inversiones. De hecho parece más fácil encontrar dinero que tierras, como nos lo demuestra nuestra encuesta ya que el 59% consideran que sí y el 41,0% que no.

8.3. Mano de obra

Los problemas que la mano de obra plantean puede ser de tipo cualitativo o cuantitativo, refiriéndose a un periodo determinado del año o a todo. En cada tipo de cambio habrá que ver donde inciden. De hecho hay un problema real, unas veces no se pueden hacer cosas porque no se encuentren personas adecuadas y en otros casos - hay que abandonar ciertas especulaciones como ocurre con los pastores. De los encuestados, 27,5% encuentran que es fácil encontrar a alguien para ayudar y 72,5% que no.

8.4. Conocimientos técnicos o de gestión suficientes

En muchos casos los que tienen que tomar las decisiones técnicas o económicas, no poseen los conocimientos suficientes para poder efectuar o dirigir el cambio deseado.

8.5. Dificultades jurídicas

Muchos cambios, para poderse efectuar, requieren un cuadro jurídico adecuado que los facilite. En este caso se encuentran las leyes de cooperación.

Un problema grave es la regulación legal de las relaciones laborales entre padres e hijos. En la mayoría de los casos no se hacen contratos y los hijos, al sentirse inseguros y no ver su futuro claro prefieren emigrar. Aquí los pareceres están divididos, son partidarios de que existan contratos entre los padres e hijos que se quedan en la agricultura el 51,4% y considera que no es necesario, porque no puede haber problemas 48,5%.

8.6. Medios externos

Aquí consideramos tanto los medios necesarios para el cambio, como la posible salida de los productos nuevos que el cambio provoque.

8.6.1. Productos y servicios necesarios

Para cada tipo de cambio, son necesarios productos y servicios de una calidad conforme a las necesidades, a precio razonable y a su debido tiempo.

En el caso de zonas de habitat muy desagregado, o estar formados por una multitud de pequeños núcleos o aldeas mejor o peor comunicadas, se hace muy difícil y costoso un sistema de distribución de productos y de comercialización eficientes. La consecuencia es un excesivo encarecimiento de los productos destinado al agricultor. En muchos casos incluso nadie se molesta en ofrecerlos, pues de querer venderlos tendría que cargar excesivamente el margen comercial, lo que los haría anti-económicos. El problema es particularmente grave en el caso de un gran número de pequeños agricultores muy dispersos en multitud de aldeas. A medida que los agricultores van concentrándose y el tamaño de sus explotaciones se incrementa, la distribución se facilita. En las partes norte de Huesca y Zaragoza la población está muy desagregada, sin embargo sus explotaciones por el sistema de herencia, son de

tamaño bastante bueno. En el valle nos encontramos con explotaciones muy pequeñas pero con núcleos importantes. Al sur del valle las explotaciones son pequeñas y los núcleos también pequeños lo que dificulta muchísimo la distribución.

En los casos más desfavorables, el resultado es que los agricultores van a tratar por todos los medios de autoabastecerse, produciendo la mayor parte de lo necesario para su explotación y para su familia, ya que el mismo problema se plantea a nivel de distribución de productos de consumo corriente para las familias. Esta tendencia queda también acentuada por la pequeñez y fragmentación de muchas explotaciones, que anula el interés comparativo de la especialización de las explotaciones. Solo se compran los productos de uso corriente que no pueden producirse.

8.6.2. Salida de productos

En la salida de productos nos encontramos con las mismas dificultades en las zonas de habitat desagregado o disperso. Aquí también el agricultor va a tratar de limitar al máximo sus intercambios con el exterior. En estas condiciones lo mejor es un producto fácil de transportar, no perecedero y de alto valor específico, como el ternero, producto ideal ya que además de ir por su propio pie al puesto de venta, puede volver si los precios no son de interés.

De hecho en las encuestas efectuadas solo un 17% están cerca de un núcleo importante, el otro 82,9% están más o menos distantes. El 58,5% están en zona de pueblos pequeños y el 41,4% en zona de pueblos grandes (más de 1.000 hab.)

8.7. Otras dificultades

Según el cambio considerado, puede existir otras dificultades de tipo administrativo, sindical, etc. Al igual que en el desplazamiento de un cuerpo, el cambio será más fácil si el camino es liso.

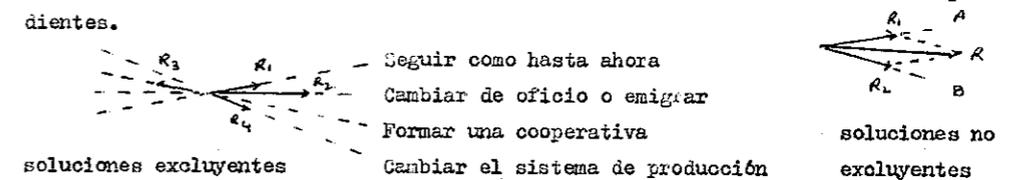
Todas estas fuerzas dan origen a una fuerza exterior global que se opone al cambio, o sea al paso de la unidad de acción de la situación de principio a una nueva, es decir, del sistema de producción primitivo a uno nuevo.

9. Resultante

Hemos visto que todas estas fuerzas dan lugar a una resultante. El tiempo necesario para alcanzar el equilibrio, dependerá de las personas implicadas y de las

dificultades que el cambio comporte.

En la práctica no se presentará una sola alternativa sino varias. El cambio se hará en el sentido de la resultante máxima, que puede que no sea la de mayor fuerza de atracción. Este punto solo es válido en el caso de que las alternativas se excluyen unas a otras. En el caso particular del esquema siguiente, la alternativa escogida será la segunda. Si con el tiempo las fuerzas cambian, la resultante cambiará también. Si las soluciones son excluyentes difícilmente podrá pasar de una a otra cuando ya se ha cogido un camino, pero si no lo son, el cambio podrá evolucionar en cierto sentido a medida que evolucionan las resultantes correspondientes.



Las diferentes alternativas pueden estar constituidas por etapas y a cada etapa se replanteará el problema.

En el caso de nuestra encuesta por ejemplo,

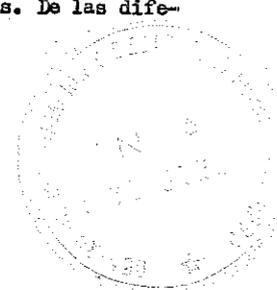
Piensen abandonar la agricultura

Si	20%
No	80%

Indudablemente en este caso es a veces difícil una solución intermedia, pero como vemos con los agricultores a tiempo parcial, a veces también es posible.

Dentro del agregado de personas que forma la unidad de acción, puede ocurrir que dos soluciones tengan resultantes diferentes para sus miembros y si es superior a la cohesión que les une se separan. Esto ocurre cuando a los hijos se les propone seguir como hasta ahora. Ellos entre esa solución y emigrar, prefieren la última, que queda aún más facilitada, si esto ocurre a ciertas edades en que los jóvenes tienen una fuerte propensión a separarse del núcleo familiar.

Si la política de un país es lógica, el gobierno deberá tomar las medidas pertinentes para que las alternativas que interesan al país, sean las mismas que toman los diferentes centros de decisión de las diferentes unidades de acción que deben producirla y deben encontrar en esas especulaciones la resultante máxima. Este resultado podrá conseguirse de numerosas formas, ya que se podrá actuar tanto sobre la fuerza de atracción, como sobre las interiores o exteriores. De las dife-



rentes alternativas posibles, la mejor será la que cueste menos al país.

Aunque resulte más difícil también se puede actuar sobre la estructura del centro de decisión, dando por ejemplo más poder a los jóvenes.

10. El cambio

10.1. La producción del cambio

Además de los cambios producidos por iniciativa de los propios agricultores, los centros de Investigación son la fuente principal.

La investigación aplicada deberá buscar sistemas de producción nuevos, aplicables a cada tipo de unidad de acción, según la teoría del cambio expuesta anteriormente y de interés para el país. Además de tener un gran atractivo para los componentes del centro de decisión, los cambios propuestos deberán comportar un riesgo aceptable y ser de fácil aplicación, de forma que la resultante correspondiente sea máxima.

Si estos cambios son importantes, será bueno buscar fórmulas por etapas. Esta "investigación de sistemas" que utilizará en primer lugar los datos existentes, - será la que indicará que dificultades hay para llegar a soluciones mucho mejores y quien debe eliminarlas; los investigadores con adaptaciones o nuevos procedimientos, u otros servicios de la Administración.

En algunos casos ocurrirá que un sistema de producción se confunde con un producto pero por lo general éste no es el caso.

Los elementos necesarios para poder poner a punto los nuevos sistemas de producción, se sacarán a partir de investigaciones parciales: "investigación de elementos" pero sin olvidar que lo fundamental es poner a punto el sistema de producción completo, aplicable a una unidad de acción definida.

El nuevo sistema de producción no tiene porqué ser complicado ya que puede consistir en un cambio total o unos pequeños retoques.

10.2. La difusión del cambio

Una vez que el nuevo sistema de producción esté puesto a punto, debe de

llegar hasta las personas que forman el centro de decisión de la unidad de acción, a quien puede interesar su adopción.

Por parte de estas personas podemos tener una actitud activa, de búsqueda - de nuevos sistemas, o pasiva. El segundo caso es el normal y son los diferentes organismos privados o públicos, los encargados de llevar la innovación a los interesados por los diferentes canales disponibles. En cada caso habrá que buscar el canal más útil y el mensaje más apropiado para las personas a las que se dirige.

En este sentido se hizo la pregunta siguiente: Vd. sabe, que en muchos casos se puede mejorar de explotación pero, ¿como cree Vd. que le agradecería mejor enterarse de posibles mejoras con vistas a su aplicación?

	Mujeres (%)		Hombres (%)	
	1ª	2ª	1ª	2ª
En un folleto sencillo que le explicara todo con claridad y que pudiera leer con tranquilidad ...	5,6	18,2	7,8	2,9
Con una charla con un técnico a quien pudiera preguntar lo que quisiera	44,4	18,2	15,8	34,3
Con una película que le enseñara todo en detalle	-	-	-	2,9
Visitando un centro de investigación en que le pudieran mostrar la mejora	16,7	9,0	15,8	22,8
Visitando una finca similar a la suya que le hubiera ya aplicado	33,3	54,5	60,5	37,1

De estos datos destacan el valor que tiene el visitar una finca de características similares. Aunque en el caso de las mujeres por su deseo de comunicación, al estar más aisladas, la charla con un técnico es también muy apreciada. En último lugar se encuentran la película y el folleto.

10.3. Conocimiento de las diferentes alternativas

La base para que puedan actuar las fuerzas descritas anteriormente, es el conocimiento de las posibilidades de cambio, incluido el estado actual. Este punto es fundamental, aunque parece una peregrinada suele ser lo que peor se conoce y si nó se conoce no se puede comparar con otras propuestas y tomar una decisión con conocimiento de causa.

En la práctica todos sabemos que dejamos pasar muchas oportunidades por desconocimiento. Para poder evaluar las fuerzas que intervienen es importante conocer:

Punto de partida
Meta prevista y sus atractivos
Elementos que intervienen
Dificultades
Riesgos
Probabilidades de éxito.

Un mal conocimiento del cambio tendrá por consecuencia una disminución o incremento de las fuerzas en juego, que en vez de tener valores reales los tendrían ficticios. Por lo general, suelen infravalorarse las fuerzas favorables al cambio y supervalorarse las otras, pero en el caso de personas confiadas puede ocurrir lo contrario.

10.4. La comprensión del cambio

Un cambio que llega al interesado de tal forma que le cueste trabajo comprenderlo, es inutilizable. El agricultor es un hombre práctico por su trabajo, si a esto añadimos en el caso que nos interesa la edad y bajo nivel cultural de muchos de los componentes del centro de decisión, hacen que los nuevos sistemas de producción propuestos deben de llegar de forma fácilmente asimilable. Para facilitar esa comprensión lo mejor suele ser ver el cambio, casi tocarlo y luego poderlo ensayar en pequeña escala como nos lo demuestran las encuestas.

Cuando los interesados se sientan seguros de dominar el cambio, entonces el miedo al riesgo que todo cambio comporta, será mínimo.

Una vez que los que intervienen en el centro de decisión estén bien informados del estado actual, del interés que el cambio pueda tener para cada uno de ellos, de los riesgos y de las dificultades, podrán entrar en juego las fuerzas descritas anteriormente y en definitiva tomarse la decisión correspondiente.