
*Vicente Caballer **

*En torno
al comportamiento
del empresario
agrícola
en algunas regiones
españolas*

I. INTRODUCCION

Al intentar aplicar los principios más elementales de la moderna gestión empresarial a la realidad agrícola española, resulta relativamente fácil constatar la existencia de importantes desviaciones entre el comportamiento real del empresario y el comportamiento sugerido por las teorías sobre objetivos empresariales y procesos de decisión. Teorías que, más o menos elaboradas, aparecen en los primeros capítulos de los libros sobre Economía de la Empresa o de la Firma, intentando justificar los objetivos de la empresa como una consecuencia lógica de la racionalidad del centro de decisiones de cada unidad económica de producción.

En el presente trabajo pretendemos analizar el comportamiento de los empresarios agrícolas, intentando justificar

(*) Catedrático de Economía de la empresa agraria de la Universidad Politécnica de Valencia.

sus decisiones y objetivos mediante algunas pequeñas formalizaciones, partiendo de la observación de los hechos en algunas regiones agrícolas españolas.

II. LA ATIPICIDAD DE LA EMPRESA AGRARIA

El análisis de la estructura empresarial de cualquier sector productivo distinto del sector agrario (industrial o servicios) nos permite definir con cierta precisión la empresa más característica del sector, considerando las correspondientes desviaciones y partiendo de las principales variables económicas de la producción; o, por lo menos, nos permite formalizar una clasificación de estas empresas, con cierta homogeneidad, en función de cada subconjunto de variables relativamente bien definido.

No ocurre así en el caso del sector agrario por varios motivos. En primer lugar, los pequeños empresarios agrícolas y ganaderos no son nominados casi nunca por su verdadera condición de empresarios-riesgo o empresarios-decisión (1). Es frecuente encontrar distintos nombres para designar a los pequeños empresarios, más o menos cargados de connotaciones ideológicas, como son: campesinos (campesinado, familias campesinas), minifundistas, labradores, arrendatarios, propietarios, aparceros, jefes de explotación, etc. Aunque el nombre no es lo más importante, esta falta de precisión en el lenguaje supone una primera dificultad en cualquier análisis empresarial del sector.

En segundo lugar y después de establecer como punto de partida los conceptos básicos de «empresario-riesgo» y «empresario-decisión», para poder elaborar una caracterización y clasificación en el caso que nos ocupa, nos encon-

(1) Actualmente se acepta la separación en las grandes empresas entre el empresario-riesgo o propietario (materializado en el conjunto de accionistas) y el empresario-decisión o conjunto de personas que, de manera declarada u oculta, toman decisiones respecto a la marcha de la empresa (tecnoestructura). En las pequeñas y medianas empresas ambos suelen coincidir. Véase Ballester, P.: *Principios de Economía de la Empresa*. Alianza Universidad Textos.

tramos con un elevado número de situaciones relativamente complejas como consecuencia de una combinación de varias características en un solo individuo con una pequeña dimensión en el volumen de su producción. Así, no resulta difícil encontrar en algunas regiones agrícolas españolas al agricultor que realiza jornales para otra empresa (peonadas en el argot de algunas provincias), que tiene una pequeña propiedad que cultiva por su cuenta, que explota en régimen de arrendamiento una pequeña parcela, que comparte ganancias en régimen de aparcería con sus padres, y es ayudado en estas labores agrícolas por su familia.

No obstante, el concepto de «empresario-decisión», como persona o grupo de personas que toma decisiones técnicas y económicas sobre cualquier proceso de producción por pequeño que sea su volumen, permite definir como empresarios a todos los agricultores (empresarios convencionales, arrendatarios, aparceros, agricultores a tiempo parcial, etc.), excepto a los que obtengan la totalidad de sus ingresos en concepto de salarios.

En el otro extremo están los latifundistas, los cuales, independientemente de la racionalidad o no de sus decisiones y de las connotaciones políticas que a lo largo de la historia su comportamiento ha tenido, no son asimilables, de ningún modo, a las explotaciones de igual capacidad productiva del sector industrial o del sector servicios. Con ciertas excepciones, no han evolucionado hacia un crecimiento de su volumen de ingresos factible mediante la intensificación de cultivos, la integración vertical en los canales de comercialización y la industrialización (agraria o no), como ha ocurrido en otros países.

Queda un pequeño grupo de agricultores, dedicados a la producción vegetal y ganadería, así como algunas pequeñas industrias agrarias, donde resulta fácilmente detectable de un sistema mínimo de organización de la producción que permite clasificarlos como verdaderos empresarios agrícolas, en el sentido ortodoxo de la palabra. En este grupo entran de lleno las cooperativas agrarias, así como otras formas asociativas (grupos sindicales o sociedades

anónimas). No obstante, hay que apuntar que la organización empresarial de las cooperativas es muy inferior a la organización de otro tipo de empresas que realizan la misma actividad y tienen el mismo volumen de ventas (2).

III. RACIONALIDAD, RUTINA E INFORMACION

La racionalidad en la toma de decisiones no existe en términos absolutos. En el campo de la economía de la empresa, al igual como ocurre en otros campos del comportamiento humano, tanto el pequeño agricultor como la empresa mediana o grande, se comportan siguiendo dos componentes: la racionalidad y la rutina. Podemos decir que el comportamiento se puede situar en las posiciones que constituyen el intervalo cuyos extremos son la racionalidad total y la rutina total; cada agricultor o empresario agrario se colocará más o menos cerca de cada uno de los extremos, pero casi nunca se llegará a ellos; lo que supondría un comportamiento totalmente racional o, por el contrario, un comportamiento totalmente rutinario. En este sentido, destaca entre otras la opinión de Dorfman, que, a su vez, relaciona la racionalidad del comportamiento con la información (3).

¿En qué lugar se sitúa el empresario agrario? En primer lugar, el comportamiento de los agricultores es más racional de lo que podría parecer a simple vista. Lo que ocurre es que las premisas de partidas difieren significativamente respecto a las mismas premisas que conforman las decisiones en otro tipo de empresas como consecuencia de la actividad y la dimensión de sus explotaciones.

(2) Véase Caballer, V.: *Contabilidad y gestión de cooperativas agrarias*. (Adaptada al Nuevo Reglamento y al Plan General de Contabilidad). Editorial Mundi Prensa, 1980.

(3) Dorfman, R.: *Programación lineal. Su aplicación a la teoría de la empresa*. Editorial Aguilar. «El supuesto de racionalidad implica la existencia del "hombre económico", presunción cuestionada cada vez más por estudios en psicología comercial y economía institucional. El supuesto de alguna clase formal de maximización exige una cantidad exagerada de información de oferta, demanda y condiciones físicas de producción.»

No obstante, e independientemente de los puntos de partida, puede observarse algún sector o comarca agrícola con grandes dificultades en la introducción de todo tipo de innovaciones tecnológicas. Es decir, se puede observar un comportamiento empresarial excesivamente rutinario.

Esta situación puede ser explicada en dos direcciones:

1. Edad del empresario-decisión agrario

Tanto en el caso del agricultor individual como en la mediana o gran cooperativa, la persona o personas que toman decisiones tienen normalmente una edad avanzada. Entre otras causas, ello es debido al trasvase de mano de obra del campo a los otros sectores productivos que se han producido principalmente a través de la juventud, y así como la relación existente entre el acceso a la propiedad de la tierra y la edad. Por otra parte, la relación que, asimismo, existe entre esta condición de propietario de la tierra y el carácter de empresario-decisión a nivel individual o social y por tratarse de pequeñas y medianas empresas, consiguientemente, componente de un Consejo Rector de una cooperativa.

Efectivamente, para muchos agricultores el porvenir de sus hijos no está en aumentar la dimensión y rentabilidad de sus explotaciones, sino en que estos hijos pasen del sector agrario al sector industrial o de servicios. Así, en muchas comarcas, durante la década de los sesenta se consideraban como un gran esfuerzo económico y un gran logro llegar a una formación profesional industrial o de servicios, sólo accesible a los hijos de los agricultores más pudientes que se permitían el lujo de no hacer trabajar a sus hijos en el campo.

El envejecimiento de la población activa en el sector agrario es una realidad fácilmente constatable con datos estadísticos y, obviamente, este envejecimiento repercute fuertemente en dejar al frente de las explotaciones a personas mayores que son reacios al cambio, tanto en sentido de adoptar innovaciones tecnológicas como en el sentido de hacer planteamientos racionales desde la óptica económica.

Aun dedicándose a la agricultura, en algunas comarcas agrícolas españolas, muchos jóvenes no pueden acceder a la toma de decisiones de la empresa agraria, debido a que no son propietarios de la tierra. Ya la propiedad de la tierra (o el arrendamiento con cierta estabilidad) sólo se consigue con la edad y, normalmente, por herencia. El padre, aunque mayor y muchas veces jubilado, sigue siendo el empresario, en el sentido más convencional de la palabra. Los hijos, aunque casados o mayores, siguen teniendo una dependencia total como simples trabajadores, según un esquema mezcla de relación patrón-asalariado y patriarcado.

Tampoco pueden estos jóvenes agricultores acceder a la propiedad por compra-venta, a no ser que se trate de comarcas de secano con fuerte emigración y escasas posibilidades de emprender una actividad empresarial medianamente rentable.

En las comarcas de regadío intensivo o de expectativas industriales y turísticas el mercado de la tierra está influido muy fuertemente por movimientos especulativos que poco o nada tienen que ver con la actividad productiva agraria. Efectivamente, el valor subjetivo (4) de una parcela, por pequeña que ésta sea, para un propietario-agricultor o un ahorrador-especulador supera sobradamente las disponibilidades financieras de un joven agricultor. Por mucho que éste intente ahorrar o pueda aumentar sus disponibilidades con ayuda de la financiación ajena mediante préstamos, se verá eliminado como posible comprador de las parcelas que estén a la venta. Ello es debido a que, al no existir dificultades financieras para el ahorrador-especulador y el agricultor-propietario, estarán dispuestos a pujar en la compra por encima de la postura del joven agricultor, tendrá que irse imponiéndole su acceso a la propiedad y quedándose como asalariado de la empresa paterna o de otra ajena.

Aun en el caso de que pueda acceder a la propiedad por propia cuenta, nunca podrá constituir una explotación mínima sin la ayuda de la herencia, dadas las condiciones de

(4) Véase Caballer: *Concepto y métodos de valoración agraria*. Editorial Mundi Prensa. Madrid, 1975.

financiación actuales y el precio estadístico de compra-venta de la tierra, sobre todo en las comarcas de regadío intensivo (5).

Algo parecido ocurre con determinado tipo de arrendamientos (como los arrendamientos históricos en la huerta de Valencia), mucho más parecidos a una propiedad compartida que a un arrendamiento en sentido estricto, que se transmiten por herencia de padres a hijos, quedando excluidas, hasta hace poco tiempo, de esta herencia las hijas (6).

La única posibilidad que tienen los jóvenes agricultores de acceder a la dirección de explotaciones mínimas, que absorban la dedicación total del empresario, es el arrendamiento o aparcería por un año o una sola cosecha, pero encierra la dificultad de su falta de estabilidad que dificulta un compromiso excesivo del joven agricultor con la actividad agraria; por lo que, normalmente, la reduce a una actividad complementaria de la condición de asalariado en otras explotaciones.

2. Información deficiente

La producción agraria se distingue de la industrial y servicios, entre otras cosas, por dos características que inciden especialmente en el nivel de información que posee el centro que ha de tomar decisiones: la mayor dependencia de factores incontrolables y la duración del proceso productivo.

Efectivamente, la influencia de factores climatológicos, así como las fuertes oscilaciones de precios, hacen de la

(5) En naranjos, por ejemplo, una superficie de cultivo que genere suficientes necesidades de mano de obra para una persona tiene un precio superior a los quince millones de pesetas.

(6) Hasta tal punto debe considerarse el arrendamiento histórico como una propiedad compartida que, en caso de rescindir el arrendamiento, por una u otra parte, el arrendatario y el arrendador tienen el mismo derecho. Cada uno de ellos puede fijar el precio y el otro elige ser comprador o vendedor de los derechos del otro y viceversa. Así, si el arrendador fija un precio excesivamente alto, el arrendatario obliga a que se quede el arrendador con la parcela libre de arrendamiento (previo pago). Si encuentra el precio justo (aproximadamente, la mitad de lo que se pediría en el mercado) o ventajoso, será el arrendatario el que accede a la propiedad de la parcela. Por el contrario, si el arrendador es el que fija el precio, le corresponde al arrendador el decidir quién se queda con la parcela: el arrendador sin servidumbre o el arrendatario como propietario.

agricultura una actividad mucho más difícil de predecir (tanto en lo referente a las leyes técnicas como económicas) que otro tipo de producción donde las leyes técnicas son más rígidas y las leyes económicas más estables (7).

Además, el proceso productivo en agricultura suele tener una duración muy superior a otro tipo de actividades. Así, desde el momento en que se toma una decisión hasta el momento en que esta decisión empieza a tener influencia sobre el objetivo económico de la empresa agraria, pueden pasar meses y, a veces, años. Aun suponiendo un conocimiento perfecto de las principales variables económicas, éstas habrán cambiado de un tiempo a otro.

Esta dificultad de obtener información respecto a la producción agraria puede haber creado al empresario el hábito de indiferencia ante un problema que no puede resolver y, por tanto, soslaya toda inquietud por la innovación.

IV. SUPERFICIE Y PRODUCCION EN PRODUCTOS ANUALES Y FRUTALES

La producción agraria no es instantánea, ya que ha de pasar un cierto tiempo desde el momento que ésta se inicia hasta el momento que se termina. La duración de este proceso es variable tomando valores entre tres meses, en el caso de algunas hortalizas, hasta varios años, en el caso de los frutales. Cuando un empresario agrícola decide dedicar una cierta superficie de tierra a un determinado cultivo, ha tomado una decisión irreversible por lo menos para el período de tiempo que dure el cultivo. O mejor dicho, hasta que sea posible realizar una nueva plantación, que normalmente será hasta el año siguiente.

En el lenguaje económico, se dice que la oferta de productos agrarios es rígida a corto plazo (8), ya que una

(7) Véase D. Metcalf: *La economía de la agricultura*. Alianza Universidad. (Pág. 35). 1974. E. Ballester: *Principios de economía de la empresa*. Alianza Universidad Textos. (Pág. 63). 1978.

(8) El corto plazo se puede entender de dos maneras distintas:

variación del precio del producto no se puede hacer repercutir totalmente sobre una variación de la producción.

A medio plazo (entendiendo este período como superior a un año e inferior a tres años) la oferta de hortalizas y productos anuales es elástica, pero la oferta de frutas continúa siendo rígida. A largo plazo, ambas son elásticas.

El agricultor no puede, pues, hacer variar la superficie de cultivo de los productos anuales dentro del mismo ciclo; pero sí que puede hacer variar la superficie de un año a otro. La variación de la superficie de hortalizas y productos anuales supone una variación de la producción automática en el mismo año; mientras que la variación de la superficie de frutales sólo implica una variación de la producción al cabo de varios años.

Por ello, las decisiones del empresario agrícola respecto a la superficie a dedicar a cada cultivo se toman siguiendo esquemas diferentes. Así, y en contexto de certidumbre, la superficie de cultivo anuales puede ser explicada según el modelo de la telaraña (9), en el que dicha superficie dedicada a un determinado cultivo depende de los precios en el momento en que se toma la decisión; es decir, del precio de la campaña anterior. Aparecen, así, los ciclos de la patata o del cerdo en ganadería.

Por el contrario, cuando se trata de frutales el comportamiento no puede asimilarse a ciclos tan cortos por la rigidez de la superficie en producción y la menor inestabilidad de los precios, ya que en este caso la producción total obtenida cada año está sujeta a menores fuentes de variación. En este caso, los modelos de M. Nerlove y L. Koyck (10) explican mejor este comportamiento. En

a) Período de duración de un año.

b) Período de duración de un proceso de producción. (En este caso, duración del cultivo.)

Si en el año no puede repetirse el mismo cultivo, ambas definiciones tienen el mismo efecto práctico respecto a la elasticidad-oferta.

Véase Ballester, E.: *Principios de economía de la empresa*. Alianza Universidad Textos. 1978. (Capítulo XVIII.)

(9) Véase Henderson, J. M., y Quandt, R. E.: *Teoría microeconómica. Una aproximación matemática*. Ediciones Ariel. (Pág. 164.) 1965.

10 Véase Wallis, K.: *Introducción a la econometría*. Alianza Universidad, 1976.

ellos, la superficie plantada de cada frutal depende del precio del año en que se tome la decisión y de los precios de los años anteriores.

Efectivamente, también los precios de las frutas presentan variación de un año a otro, a pesar de que las superficies de producción no varían tan intensamente como ocurre con las hortalizas. La razón es obvia: las condiciones climatológicas y fitopatológicas hacen variar el rendimiento de cada unidad de superficie, aun suponiendo constante las aportaciones de factores que se incorporan al cultivo a lo largo del mismo.

Los factores de la producción que se incorporan a lo largo del cultivo tienen distinta repercusión sobre los rendimientos, según se trate de frutales o de productos anuales.

Así, en el caso de los frutales el aumento de la dosis de alguno de estos factores no siempre repercute en un aumento de su rendimiento, independientemente de que se haya alcanzado o no la zona de las productividades decrecientes. Ello es debido a que, en los frutales, un crecimiento vegetativo puede ir acompañado de una disminución de la cosecha en cuanto número de fruto por razones fisiológicas. Por el contrario, el aumento de abonado, de riego, o de otro factor de la producción sí que influye en el aumento del peso de cada uno de los frutos y, por tanto, en la cosecha. La influencia en el número de frutos tendrá lugar en la cosecha siguiente.

Un ejemplo claro de este caso lo constituye el cultivo de agrios en el País Valenciano. La fecha de recolección oscila desde el mes de octubre al mes de junio, según variedades y zonas. El cultivo empieza en febrero o marzo y termina de octubre a junio del año siguiente, solapándose el cultivo en las variedades tardías, donde llegan a coexistir dos cosechas. El abonado, que tiene lugar en el mes de junio-julio, incide en la brotación de agosto sobre la que se asentará la

Traducido por Carlos Romero. (Págs. 75-80.) También la polémica entre Melke, K. D., «Nerlove's theory of adaptive expectations: Confusión on hot?» *Journal of Agricultural Economics*, n.º 26, 1975 (pág. 403) y Wittenberg, J., «Nerlove's theory of adaptive expectations. A reply». *Journal of Agricultural Economics*, n.º 26, 1975 (pág. 405).

cosecha de la campaña siguiente y, en el caso de que el número de frutos sea elevado, aumentará su peso; si el número de naranjas es pequeño, este abonado apenas influirá sobre el peso. Un abonado excesivamente fuerte en los meses de primavera puede incidir negativamente en el número de frutos de esa campaña (escombra).

En las hortalizas y otros productos anuales los rendimientos responden de otra manera muy distinta. Cuando no se ha alcanzado la zona de rendimientos decrecientes o productividades decrecientes, el aumento de la dosis de un factor lleva consigo un aumento de la cosecha. Nos ocupamos de este caso con más detalle en el apartado siguiente.

V. EL MAXIMO TECNICO Y EL OPTIMO ECONOMICO

Se puede observar que algunos agricultores sustituyen el objetivo convencional de maximización de beneficio por el objetivo de maximizar la producción respecto a la utilización de factores de producción en cultivos anuales.

Resulta especialmente interesante el caso de las hortalizas que utilizan semillas selectas de importación, como es el cultivo de la patata temprana, col o sandía. Una subida hasta el doble del precio de coste de la semilla selecta, como consecuencia de una devaluación de la peseta (permaneciendo constantes los precios de otros factores de la producción), no ha alterado en absoluto la dosis de semilla selecta utilizada por los empresarios agrícolas.

La justificación es la siguiente: el agricultor se encuentra, o por lo menos así lo cree, en el máximo técnico donde no existe la posibilidad de sustituir un factor de la producción por otro porque todos los factores se utilizan en dosis de productividad marginal igual a cero. La isocuanta del máximo técnico se reduce a un solo punto.

¿Por qué algunos agricultores prefieren utilizar factores de la producción al nivel de máximo técnico que no tiene por qué coincidir con el óptimo económico o punto de máximo beneficio?

La contestación a la anterior pregunta puede venir dada a partir del siguiente razonamiento. El óptimo económico coincide con el máximo técnico, para un factor de la producción con precio de coste dado y fijados «a priori» las dosis de los otros factores, cuando el precio del producto tiende a infinito, como es sobradamente conocido en el análisis marginalista de la producción.

Efectivamente, el beneficio se puede formular como:

$$B = I - C \quad [1]$$

donde:

B = Beneficio
I = Función de Ingresos
C = Función de Costes

A su vez:

$$I = p \cdot y \quad [2]$$

siendo:

p = precio
y = volumen de producción

En este caso:

$$y = F(x_1) \quad [3]$$

donde:

x_1 = factor de producción estudiado

suponiendo que:

$$C = a \cdot x + b \quad [4]$$

al sustituir: [2], [3] y [4] en [1] tenemos:

$$B = pF(x) - (ax + b)$$

El beneficio máximo se obtiene:

$$\frac{\partial B}{\partial x} = p \frac{\partial F(x)}{\partial x} - a = 0$$

Por tanto, para que el nivel de producción coincida con el cálculo por el máximo técnico, será necesario que a/p tienda a 0. Como a representa el coste variable del proceso de producción, para que a/p tienda a 0, será necesario que p tome un valor muy grande; es decir, que tienda a infinito.

Como el agricultor no conoce p por tratarse de productos hortícolas con precios muy oscilantes de una campaña a otra y moverse en un contexto de incertidumbre, decide maximizar su cosecha que se acercará a la maximización del beneficio si los precios son muy altos. En otras palabras, ante una situación de incertidumbre el agricultor se comporta con una estrategia optimista.

La teoría de los juegos puede ser utilizada en la explicación del comportamiento de estos agricultores, como se puede demostrar fácilmente (11).

(11) Así, supongamos un agricultor que produce según una función de producción del tipo:

$$q = 3 \times \frac{x^2}{5} - 2$$

donde

q = cantidad de cosecha

x = cantidad del factor estudiado (el resto de factores permanece constante).

Compra en el mercado el factor de producción a un precio $a = 4$ u.m. y vende en el mercado oscilante cuyo precio medio en los últimos años es de 10 u.m.

En una situación de certidumbre, el máximo beneficio se obtiene para

$p = 10$ u.m.

$x = 6,5$

Sin embargo, dicho agricultor utiliza el factor hasta llegar al máximo técnico.

$$x = 7,5$$

Si los precios oscilan entre 5 u.m. y 30 u.m., la matriz de beneficios para las situaciones extremas será:

	$p = 5$	$p = 30$
$x = 6,5$	19,25	245,5
$x = 7,5$	16,25	247,5

El agricultor juega a la segunda fila según un criterio totalmente optimista de maximizar el beneficio o fuertemente optimista, según el criterio mixto de Hurrwurz. Por lo que queda justificado el nivel de producción máximo posible como elección óptima del empresario.

Sin embargo, los rendimientos medios que se obtienen en algunas comarcas españolas distan muchas veces del rendimiento máximo que se podría obtener alejándose así del presente planteamiento. Ello es debido a dos causas diferentes. En primer lugar, las condiciones de climatología, las plagas y otras variables incontrolables van alejando al agricultor del objetivo inicial y la incorporación de los factores a lo largo del cultivo ya no se hará con el criterio inicial, porque sería despilfarrar aplicar una dosis grande de factor a un cultivo que se sabe no va a aprovechar correctamente todo lo que estaba de su parte.

En segundo lugar, a medida que va pasando el tiempo el agricultor va elaborando sus expectativas de precios al acercarse más la fecha de recolección, así como al tener mayor conocimiento del mercado y, entonces, puede ocurrir que la extrategia del máximo técnico no sea la más correcta. Si el agricultor, al hacer estimaciones de los precios de su cosecha, cree que va a obtener un beneficio negativo, o sea, una pérdida, optará por minimizar los costes en las últimas fases del cultivo.

VI. OTRAS JUSTIFICACIONES DEL MAXIMO TECNICO

Existen dos razones más que, en determinados casos, pueden justificar el hecho de que el agricultor sustituya el máximo beneficio por la máxima producción, por lo menos en la aplicación de algunos factores de producción.

En primer lugar, la utilización de algunos factores de producción agraria como bienes mixtos de producción-consumo han sido estudiados en algunos aspectos por Ballesteros (12) y, en cierto modo, constituye un componente más en el comportamiento de ciertos agricultores.

El comportamiento del agricultor, que se sitúa en el máximo técnico, no se explica única y exclusivamente por un criterio de optimismo ante la incertidumbre, sino que

(12) Ballesteros, E.: «Hacia una teoría de la producción agrícola que considere al tractor como un bien de consumo». Revista de Estudios Agrosociales, n.º 57, 1966.

requiere que el análisis del apartado anterior se complete en la dirección de las estrategias mixtas de producción-consumo, en la misma dirección de los factores mixtos, como es el caso del tractor en ciertas regiones españolas.

En este sentido, se puede demostrar fácilmente que por muy alto que sea el precio esperado por el agricultor del ejemplo anterior, la maximización del beneficio nunca le llevaría al máximo técnico. (Se trata de una tendencia asintótica.)

Independientemente del nivel de precios donde se mueven las expectativas según las diferentes épocas en las que se toman las decisiones sobre factores a utilizar en cada cultivo, así como los precios reales a los que vende su cosecha el agricultor, el éxito o el fracaso de cada agricultor se mide, hasta cierto punto, en el modo en que se acerca a dicho máximo técnico. Así, en muchas comarcas españolas se siente una pequeña envidia por aquel agricultor que produce las mejores lechugas o coles del término, fijándose mucho menos en si realmente las mejores lechugas o coles producen el beneficio máximo (13).

El agricultor seguirá cultivando y utilizando el máximo técnico porque producir la cosecha máxima se acerca mucho a la maximización del beneficio en caso de precios altos (postura optimista) y además le supone una gran satisfacción obtener grandes cosechas.

En segundo lugar, en régimen de cultivo intensivo, como puede ser el caso de invernaderos o al aire libre en regiones mediterráneas, la aplicación de dosis elevadas de factores de la producción se hace con una intención doble. Por una parte, el aprovechamiento para el cultivo que ya está implantado. Por otra parte, el aprovechamiento de los cultivos que le siguen (14).

(13) Esta sustitución del beneficio máximo por cosecha máxima o mejor puede leerse en muchas novelas costumbristas que sitúan su acción en el medio rural. Así en las novelas valencianas de Blasco Ibáñez aparecen varios pasajes referentes al tema.

(14) Véase Caballer. V.: «Optimización temporal para las fechas de recolección y siembra de la patata temprana en la comarca del'Horta (Valencia)». *A. S. P. A.*, n.º 127, 1975, pág. 20.

Algunos agricultores confiesan que prefieren plantar patatas, aunque sólo obtengan

Este es el caso del estiércol y el abono mineral en un cultivo como la patata en algunas comarcas del País Valenciano.

VII. GANANCIA, BENEFICIO Y COSTES DE OPORTUNIDAD EN AGRICULTURA

En el lenguaje vulgar, la ganancia y el beneficio se confunden. En términos más rigurosos, como es sabido, el cálculo de la ganancia incluye los costes de oportunidad, como retribución de los factores de producción propios (tierra, capital y trabajo), mientras que en el cálculo del beneficio se descuentan los costes de oportunidad, quedando éste como la retribución exclusiva de la actividad empresarial.

En algunos tratados se argumenta la conveniencia de sustituir el beneficio, como objetivo de la empresa, por la ganancia, eliminando, pues, el cálculo de los costes de oportunidad que, por la dificultad de su cálculo, constituyen una importante fuente de arbitrariedad en el cálculo del beneficio. Se sustituye, así, un concepto más elaborado por otro más primario pero mucho más riguroso.

Por otra parte, explicar el comportamiento de pequeños agricultores desde la perspectiva del beneficio como objetivo, puede presentar graves inconvenientes. Sobre todo cuando el cálculo de este beneficio es negativo en sectores y sistemas de explotación especialmente estables.

un beneficio pequeño, a plantar otros cultivos cuyo beneficio es mayor. Ello se explica por el enorme papel que juega la patata dentro de las alternativas de cultivo de la zona, ya que su intensidad, que requiere el empleo masivo de fertilizantes (sobre todo, materia orgánica en abonado de fondo) deja la tierra en condiciones óptimas para el cultivo que sigue en la alternativa: judía, sandía, melón, chufa, maíz, tomate, pimientos, berenjenas, etc.

Estos cultivos típicos de verano incrementan notablemente sus rendimientos cuando van detrás de patata, hasta tal punto que muchas veces se consiguen cosechas normales sin ninguna clase de abonado. Algo parecido podría decirse sobre los efectos favorables del cultivo de la patata en la desinfección del suelo. Por todo ello, la patata puede considerarse como un cultivo matriz dentro de la alternativa.

En la literatura anglosajona este efecto se conoce como «carry-over». Véase Dillon, J. L.: *The Analysis of Response in Crop and Livestock Production*. Pergamon International Library, 1977.

Desde el punto de vista teórico, la estabilidad de empresas con beneficios negativos, como puede ser el caso de pequeñas empresas familiares agrarias, puede ser explicada mediante curvas de indiferencia ganancia-renta (15), donde el agricultor sustituye rentas generadas por los factores de producción propios por ganancias de la propia empresa en curvas de isoutilidad. En lenguaje más sencillo, diremos que normalmente existe una sobrevaloración de los costes de oportunidad en agricultura en el sentido de que en los estudios económicos se calculan costes de oportunidad muy superiores a la valoración que de los mismos hace el propio empresario agrícola.

Efectivamente, así ocurre con la renta de la tierra y con el trabajo del agricultor y su familia y, también, con el interés del capital circulante.

La renta de la tierra se suele calcular como un porcentaje sobre su valor; porcentaje que suele ser del orden de tipo de interés del Banco de España (8 por 100 en el momento actual). Sin embargo, en algunas comarcas agrícolas españolas, donde existe un mercado de arrendamientos libres, se puede encontrar tierra en alquiler por una renta inferior al 1 por 100 del precio estadístico de compraventa de la tierra. La razón es obvia; la tierra adquiere un precio alto, no por los flujos de caja generados por la explotación de la misma en forma de cultivo, sino por las plusvalías generadas por la especulación debido a la seguridad que la tierra agrícola presenta como inversión. Es más, en algunos casos en que existen expectativas como posibles solares urbanos o industriales, esta renta puede llegar a ser negativa aunque el precio estadístico de mercado sea muy alto.

La renta de la tierra, como coste de oportunidad, deberá calcularse como un cierto porcentaje de la misma en función de la rentabilidad que ofrezcan las inversiones parecidas a la tierra en seguridad y en plusvalías. Es erróneo, por tanto, pretender aplicar porcentajes de rentabi-

(15) Véase Ballester, E.: *Principios de Economía de la Empresa*. Apéndice 1. Alianza Universidad - textos, 1978.

lidad de inversiones con menos seguridad (todas las demás) y cuyo valor real no tenga las mismas expectativas de crecimiento.

Algo parecido se puede decir en lo referente a la estimación del coste de oportunidad del trabajo del empresario y su familia cuando éste se realiza calculando el salario que les correspondería a las horas de trabajo efectuadas en otra explotación y, con mayor motivo, cuando se contabilizan las horas de trabajo a los precios de salario en otra actividad, como puede ser la industria o los servicios. Normalmente, al agricultor le cuesta mucho menos esfuerzo trabajar en su explotación que trabajar en las fincas de los demás y menos, a su vez, que trabajar en la industria con horarios, calendarios y tipo de trabajo mucho más rígidos. Hasta tal punto la propiedad o gestión de la empresa agraria facilita el trabajo, que la valoración que hacen del propio trabajo los distintos componentes de la familia, cuando todos aportan mano de obra a la explotación familiar, varía del padre o empresario, decisión respecto a la mujer o los hijos con menos capacidad de decisión. Mientras el padre, por sus características de empresario, apenas da valor a las horas de trabajo por la noche o en festivo; la madre y los hijos, como verdaderos asalariados, contabilizan su aportación de mano de obra a precio de horas extraordinarias en el mercado de salarios en la industria o los servicios.

Por último, la contabilización de los intereses del capital circulante como costes de oportunidad, sólo tiene sentido en el caso en que realmente estos existan. Es decir, en el caso de que el agricultor recurra a un préstamo de campaña o en el caso en que el agricultor deposite sus ahorros en algún banco. En ambos casos debe calcularse como tipo de interés el del préstamo de campaña o el percibido según la forma de imposición de dichos ahorros. (Normalmente, libreta de ahorros.)

VIII. GANANCIA Y BENEFICIO SUFICIENTES

Tanto si suponemos que la ganancia es el objetivo del

empresario agrícola como si suponemos que es el beneficio, cabe plantearse si este empresario pretenderá maximizar ganancia o beneficio o, simplemente, pretende obtener una ganancia o beneficio «suficiente» en el sentido de Simón (16).

Cuando se le sitúa a este empresario agrícola en una situación de riesgo de tal manera que a mayor ganancia o beneficio implique mayor riesgo, indudablemente, éste opta por un valor relativamente lejano del máximo; siempre que esta ganancia o beneficio llegue a sobrepasar una cierta cantidad considerada como «suficiente».

Por el contrario, cuando esta cifra no llega a ser «suficiente» el agricultor adoptará estrategias más arriesgadas con el fin de acercarse al punto considerado como mínimo vital.

Como ejemplo podemos ver cuál es el comportamiento de los distintos tipos de empresarios en el cultivo de naranjos ante el riesgo de helada en el País Valenciano.

En un primer grupo están los empresarios con explotaciones relativamente grandes. En este grupo figuran muchos profesionales de otras actividades (médicos, abogados) que no cultivan directamente la tierra y algún que otro agricultor rico dado los elevados precios de la tierra en la zona.

Estas explotaciones pueden producir a costes más bajos por generar economías de escalas. Pero aún produciendo a los costes medios y obteniendo una ganancia o beneficio unitario pequeño, su ganancia o beneficio total es elevado porque cultiva una gran superficie. En el caso del agricultor absentista este beneficio o ganancia total se obtienen rentas aparte por su actividad profesional.

Los agricultores de este primer grupo suelen adoptar una estrategia de mínima ganancia unitaria —mínimo riesgo frente a las heladas y, normalmente, suelen ser los primeros vendedores.

(16) Simon, H. A.: «Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science». *American Economic Review*. Vol. 49 (págs. 253-83), 1959.

En un segundo grupo están los agricultores que poseen una superficie muy pequeña en una o dos parcelas, obteniendo rentas aparte, bien como asalariados en el campo o trabajadores en la industria y los servicios. Como la ganancia agrícola apenas tiene importancia en el conjunto de sus rentas por proceder de explotaciones pequeñas, los componentes de este grupo adoptan todas las estrategias posibles que van desde mínimo riesgo —mínima ganancia hasta máxima ganancia— máximo riesgo y todos los valores intermedios. Como las explotaciones son pequeñas se venden todas de una sola vez.

En el último grupo están los agricultores medios, que viven, fundamentalmente, de su explotación agraria. Por las dimensiones de su explotación no generan economías de escala; su ganancia total es baja porque la superficie de cultivo es relativamente pequeña y no tienen rentas adicionales por otra actividad. Los empresarios de este grupo actúan combinando ganancia-riesgo en una estrategia muy similar a lo que sería en términos más rigurosos un calendario eficiente en el sentido de Markowitz (17). Como es sabido, los modelos de carteras eficientes, dan varias soluciones posibles y el inversor (empresario agrícola en nuestro caso) elige una de ellas en función de sus componentes optimismo-pesimismo. Normalmente, estos agricultores eligen calendarios de recolección cuyas componentes más seguras cubren los gastos de cultivo. El resto del calendario está compuesto por componentes más arriesgados pero con mayor ganancia. Resulta obvio que el empresario cubre así siempre sus gastos, vaya como vaya la campaña, y no llegará nunca a su ganancia máxima, ni mucho menos a la ganancia considerada como suficiente para el absentista.

La ganancia o beneficio considerados como «suficientes» por el agricultor puede influir, y de hecho influye, en la determinación del nivel de utilización de algunos factores de la producción como abonos, semillas, mano de

(17) Véase Caballer, V.: «Calendarios eficientes». *Revista de Economía y Empresa*. Números 3 y 4. Santiago de Compostela, 1979.

obra, etc. Efectivamente, se puede observar que en algunas comarcas agrícolas españolas el empresario agrícola se comporta de manera distinta ante una subida de precios de los factores de producción, por presiones de los mayoristas o las centrales sindicales, según esté en sus expectativas sobrepasar o no lo que él considera ganancia o beneficio «suficiente».

Si los precios de los productos proporcionan una ganancia «suficiente», la subida de los salarios en otros factores de la producción supondrá una disminución de la utilización de mano de obra y otros factores; pero apenas imperceptible. La elasticidad de la función de demanda será negativa e inferior a la unidad en valor absoluto (inelástica o rígida).

Por el contrario, si los precios de los productos no llegan a generar una ganancia suficiente, la subida de salarios u otros factores de producción, supondrá una disminución en la utilización de la mano de obra muy superior a la subida de los salarios. La elasticidad de la función de demanda, en este caso, es negativa y mayor que la unidad en valor absoluto (elástica).

IX. EL ABSENTISMO Y LA EXPANSION

En muchas regiones españolas resulta frecuente encontrar como propietarios de grandes superficies y posibles compradores del mercado de tierras a personas que no ejercen la actividad agraria de una manera directa. Cultivan la tierra a tiempo parcial si se trata de pequeñas explotaciones, y delegan en administradores o técnicos la gestión empresarial utilizando trabajadores asalariados, en el caso de medianas y grandes fincas.

La escasa rentabilidad de estas explotaciones en los últimos años hacía pensar que se debía considerar la agricultura para estos absentistas como un bien mixto de producción consumo, como apuntábamos en párrafos anteriores y como repetidamente ha sido puesto de manifiesto en

distintos medios de comunicación por parte de los criadores de reses bravas (18).

Sin embargo, la continuada e intensa caída de la Bolsa ha demostrado que la inversión en tierra ofrece una sólida seguridad que ha generado importantes plusvalías por movimientos especulativos; plusvalías que compensan, más que sobradamente, las escasas o nulas ganancias generadas por el cultivo o explotación agropecuaria.

La seguridad en la inversión y la rentabilidad por plusvalías es, pues, el objetivo del absentista, más que la ganancia por explotación o la satisfacción de cultivar.

Buscando esta seguridad, los propietarios que no cultivan la tierra directamente han intentado aumentar la dimensión de sus explotaciones mediante nuevas compras en el mercado de tierras, al que han asistido fomentando el aumento del precio de la tierra, los movimientos especulativos y, por tanto, sus propios intereses.

Téngase en cuenta que estos absentistas obtienen ingresos adicionales de otro sector y en un momento determinado pueden comprar y vender la tierra sin que se perturbe lo más mínimo su actividad. La subida de precios de la tierra les favorece, mientras al pequeño o mediano agricultor le perjudica porque no puede aumentar la dimensión de explotación y nunca materializará las plusvalías porque la enajenación de la tierra supondría renunciar a su actividad como empresario y pasar a ser asalariado.

X. LAS FUNCIONES DE UTILIDAD EMPRESARIO-ASALARIADO

Gran número de pequeños agricultores que actúan como empresarios durante la mayor parte del año, suelen aportar su trabajo en forma de asalariados para ciertas tareas que se realizan en campañas de corta duración. Tal es el caso de la vendimia, la recolección de la aceituna, la siembra y siega de cereales y la recogida de fruta.

(18) En este caso, la crianza de toros bravos tiene como objetivo satisfacer la afición, ya que económicamente no se obtienen ganancias.

En las negociaciones sindicales para reivindicar mejoras laborales frente a los empresarios a cuyo cargo está la campaña (comerciantes), estos agricultores suelen adoptar posturas más flexibles que los asalariados no propietarios e, indudablemente, que los asalariados de otros sectores productivos.

La explicación es obvia, el agricultor empresario-asalariado recibe unos ingresos por sus dos actividades: una ganancia como empresario y un salario como trabajador.

La subida de salarios puede repercutir, y sin duda alguna repercute (en el caso de que estos salarios los pague el comerciante), en el precio de los productos del campo, del que es productor el mismo asalariado, hasta tal punto que la disminución de ingresos por ventas de cosechas no sea compensado, ni mucho menos, por el aumento de salarios.

El análisis se complica cuando se considera la posibilidad de pérdidas de jornales, de pérdida de cosecha, o se trata de una familia campesina con varios hijos que son únicamente asalariados y la solución más adecuada puede obtenerse mediante la construcción de funciones de isoutilidad (ganancias-salarios), de los cuales el agricultor intentará alcanzar el máximo punto, sujeto a sus restricciones como empresario y como trabajador.

Problema parecido se presenta en la fijación de salarios y retornos cooperativos en el caso de que el agricultor sea a la vez trabajador y socio de la cooperativa, circunstancia que no siempre se da porque muchas cooperativas necesitan contratar mano de obra eventual o especializada que no siempre encuentran disponible entre sus socios.

XI. LAS SOCIEDADES ANONIMAS Y LAS COOPERATIVAS

Las formas asociativas en la empresa agraria se pueden reducir a las sociedades anónimas y a las cooperativas. Dejaremos por su menor interés, en el análisis que estamos realizando, los grupos sindicales de colonización.

Dentro de las sociedades anónimas agrarias cabe distinguir tres grandes grupos en función de sus características (principalmente, de sus objetivos).

En primer lugar, existe un grupo de empresas organizadas en forma de sociedad anónima que comprenden el subsector de industrias agrarias, servicios o factores de la producción cuya relación con la actividad agrícola apenas influye en su comportamiento. Actúan como las sociedades anónimas de otros sectores y predomina su condición asociativa sobre su actividad.

En segundo lugar, hay que considerar otro tipo de sociedades anónimas, como las sociedades de regantes, compuestas por pequeños o medianos agricultores, constituidas para abordar obras de infraestructura y mejora que sólo pueden realizarse de manera conjunta. Normalmente, se establece un sistema de participación proporcional a la superficie cultivada por cada agricultor. Así, no es difícil encontrar sociedades anónimas agrarias cuyas acciones se reparten en función del número de hectáreas, tahullas, robadas, fanegas o hanegadas. Estas sociedades, por sus peculiaridades, casi siempre obtienen pérdidas contables y, consecuentemente, reparten dividendos pasivos. Su objetivo es simple: obtener un servicio al mínimo coste posible.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta la constitución de sociedades anónimas agrarias como filiales de las sociedades matrices dedicadas a la actividad del sector secundario o terciario; o, simplemente, sociedades pertenecientes a estos sectores con explotaciones agropecuarias. Esta diversificación de actividad y consecuente participación agraria puede ser explicada en dos direcciones. Por una parte, puede existir una intención de integración vertical, con lo cual se eliminan intermediarios, se asegura el abastecimiento y se abaratan costes. En esta situación estarán algunas cadenas de supermercados que han iniciado el cultivo de sus propias explotaciones hortofrutícolas. Por otra parte, la diversificación puede estar justificada en orden a una estrategia de inversiones mixtas con una diversificación del riesgo. Sobre todo, si tenemos en

cuenta el enorme peso que en las explotaciones agrarias tiene el inmovilizado material (tierras e instalaciones); activos de seguridad sobradamente conocida. Así, existen sociedades anónimas dedicadas a la fabricación de cementos, como actividad fundamental, que poseen, asimismo, explotaciones hortofrutícolas.

Más interesante que el análisis de las sociedades anónimas, tanto por su número como por las características contractuales entre el socio y la sociedad, es el caso de las cooperativas agrarias en nuestro país.

A pesar de la confusión de muchos socios al respecto, es indudable que la motivación para constituir una cooperativa es de índole económica, aunque no esté específicamente definido con claridad en los primeros artículos de los Estatutos. «Aumentar las rentas del agricultor», «conseguir una vida digna para el campesino», etcétera..., son párrafos que, en realidad, podrían sustituirse por «aumentar las ganancias de los agricultores». A pesar que las leyes y reglamentos de sociedades cooperativas, por falso pudor, tratan de soslayar este objetivo, la constitución de una cooperativa de comercialización genera varios tipos de ganancia para los agricultores de la comarca donde actúan. En primer lugar, la ganancia contable que recibe el nombre de excedentes netos, de los cuales un cierto porcentaje (19) va a parar a los socios en forma de retornos cooperativos. En segundo lugar, la constitución de una cooperativa supone una concentración de la oferta y, por tanto, un aumento del precio de mercado que incidirá tanto sobre los agricultores que pertenecen a la cooperativa, como sobre aquellos que venden sus mercancías por canales diferentes a los que sigue la cooperativa.

Aparte de lo que puede considerarse como objetivo global de la cooperativa, es interesante constatar algunos componentes del comportamiento de los elementos personales de la misma.

Desde el punto de vista de la estrategia del agricultor

(19) Véase Caballer, V.: *Contabilidad y gestión de Cooperativas Agrarias*. Editorial Mundi-Prensa, 1980.

frente a la cooperativa y en relación con lo apuntado anteriormente sobre el beneficio suficiente, cabe indicar que la constitución y mayor afluencia de socios a una cooperativa tiene lugar en períodos de tiempo con precios bajos; o, lo que es lo mismo, cuando no se obtiene el beneficio o ganancia suficiente. Por el contrario, en tiempos de las «vacas gordas», cuando se supera el beneficio o ganancia suficiente, apenas se constituyen nuevas cooperativas y las ya existentes no registran muchas peticiones de entradas. La justificación de esta manera de proceder es obvia; mientras se dan precios altos, el agricultor está satisfecho porque obtiene ganancias suficientes y no está dispuesto a sustituir la libertad de vender cuando lo estime oportuno por el aumento de estas ganancias que obtendría entrando en la cooperativa y perdiendo su libertad. Por el contrario, cuando los precios son bajos está dispuesto a entrar, o a constituir la cooperativa, porque así aumentará sus beneficios o ganancias.

Otro aspecto a considerar en muchas cooperativas por el volumen de sus ventas y la dimensión de su negocio, es el posible efecto de la tecnoestructura (20). Efectivamente, algunas cooperativas ocupan los primeros lugares del «ranking» de empresas del sector y son muchas las que poseen un volumen de ventas de cientos y hasta miles de millones de pesetas. Necesitan, por tanto, un equipo de ejecutivos compuesto por ingenieros, economistas, agentes comerciales, etc., que toman las decisiones por el socio, independientemente de que la participación del socio de la cooperativa pueda ser mucho mayor en la toma de decisiones que la participación del accionista en las sociedades anónimas.

El comportamiento de esta tecnoestructura puede ser explicada siguiendo los esquemas utilizados, en el caso de las sociedades anónimas, como pueden ser el modelo de Baumol (21), Williamson (22), donde, además del benefi-

(20) Véase Galbraith: *El nuevo estado industrial*. Ediciones Ariel, 1972. Papan-dreau, A.: *El capitalismo paternalista*, Editorial Alianza, n.º 450, 1973.

(21) Baumol, W. I.: *Economic Theory and Operations Analysis*, Englewood, Cliffs. Prentice Hall, 1965.

(22) Williamson, O. E.: *Managerial Economic Review*, vol. 53 (págs. 1.032-57), 1963.

cio «suficiente», aparecen otros objetivos como dimensión (poder) y emolumentos de dichos ejecutivos. Sin embargo, puede apuntarse una característica propia de la tecnoestructura de las cooperativas agrarias de nuestro país, que es la ostentación como imagen de una gestión eficaz; ostentación que se manifiesta en la suntuosidad y grandiosidad de algunos casinos propiedad de ciertas cooperativas o la mecanización contable muy por encima de sus necesidades y, por supuesto, sin concordancia con su metodología contable (23).

BIBLIOGRAFIA

- CABALLER, V.: *Contabilidad y gestión de cooperativas agrarias*. (Adaptada al Nuevo Reglamento y al Plan General de Contabilidad.) Editorial Mundi-Prensa, 1980.
- BALLESTERO, E.: *Principios de Economía de la Empresa*. Alianza Universidad Texto, 1978.
- DORFMAN, R.: *Programación Lineal. Su aplicación a la teoría de la empresa*. Editorial Aguilar.
- CABALLER, V.: *Concepto y métodos de Valoración Agraria*. Editorial Mundi-Prensa. Madrid, 1975.
- METCALF, D.: *La Economía de la Agricultura*. Alianza Universidad (pág. 35), 1974.
- HENDERSON, J. M., y QUANTD, E. R.: *Teoría Microeconómica*. Ediciones Ariel, 1966.
- WALLIS, K.: *Introducción a la Econometría*. Alianza Universidad, 1976.
- METLKE, K. D.: «Nerlove's theory of adaptive expectations: Confusion on hot?» *Journal of Agricultural Economics* n.º 26, 1975 (pág. 403).
- WITTENBERG, J.: «Nerlove's theory of adaptive expectations. A reply». *Journal of Agricultural Economics* n.º 26, 1975 (pág. 405).
- BALLESTERO, E.: «Hacia una teoría de la producción agrícola que

Existe reciente traducción al castellano. *Revista española de Economía* n.º 2 (pág. 223), 1979.

(23) Véase Caballer, V.: *Contabilidad y gestión de Cooperativas Agrarias*, Editorial Mundi-Prensa, 1980.

- considere al tractor como un bien de consumo». *Revista de Estudios Agrosociales*, n.º 57, 1966.
- CABALLER, V.: «Optimización temporal para las fechas de recolección y siembra de la patata temprana en la comarca del Horta (Valencia)». *A. S. P. A.*, n.º 127, 1975.
- DILLON, J. L.: *The Analysis of Response in Crop and Livestock Production*. Pergamon International Library, 1977.
- SIMON, H. A.: «Theories of Decision-Making Economics and Behavioral Science». *American Economic Review*. Vol. 49, 1959.
- CABALLER, V.: «Calendarios eficientes». *Revista de Economía y Empresa*, núms. 3-4. Santiago de Compostela, 1979.
- GALBRAITH: *El Nuevo Estado Industrial*. Ediciones Ariel, 1972.
- PAPANDREAU, A.: *El Capitalismo paternalista*. Editorial Alianza, 1973.

RÉSUMÉ

Dans le present travail on analyse le comportement de l'agriculteur dans la prise de décisions de gestion, tant en ce qui concerne sa rationalité économique comme dans la fixation d'objectifs, en superant la maximisation du profit comme le seul objectif et en introduisant le maximum technique et le revenu suffisant comme des motivations plus accordées avec l'activité des quelques entrepreneurs agricoles. Aussi, on fait référence à l'adoption des stratégies mixtes (efficientes dans le sens de Marcowitz) quand on se situe dans le contexte du risque, la considération des décisions production-consommation et le comportement à l'intérieur des entreprises sociales agraires (cooperatives et sociétés anonymes) où on peut detecter l'influence des respectives techno-structures.

SUMMARY

On this study it is analysed the behaviour of the farmer in the adoption of enterprise decisions, so much with regard to their economic rationality as to the fixation of objectives, surpassing maximization of profits as the unique objective and introducing technical maximum and sufficient income as aims more in accordance with the activity of some agricultural managers. Furthermore, reference is made to the adoption of mixed strategies (efficient in the sense of Marcowitz) when placed in a risk context, the consideration of production-consumption decisions and the behaviour inside social agrarian firms (cooperatives and corporations) where it is detected the influence of the respective techno-structures.

NOTAS

