

aprovechamiento integral de todas aquellas ventajas que se derivan del propio entorno donde generalmente se desarrolla el proceso productivo, ofreciendo además de un producto de calidad, precios competitivos. Asimismo es indispensable, frente a la competencia procedente del exterior, la inversión en programas de investigación que permitan desarrollar e innovar eficazmente los modelos productivos, como también los métodos de comercialización hasta este momento empleados.

4.2. EVOLUCION DEL SECTOR EXPORTADOR

La exportación de productos agrícolas y especialmente de hortalizas y frutas, ha ocupado tradicionalmente un lugar destacado en el conjunto de los intercambios realizados por España. Este hecho ha tenido como consecuencia más inmediata, el aumento de las firmas comerciales dedicadas a esta actividad, lo que desató una férrea competencia entre éstas, por monopolizar el mercado externo.

El tomate constituye un claro ejemplo de atomización exportadora, ya que hasta muy recientemente la mayor parte de las firmas tenía una marcada tendencia familiar. El Censo Oficial de Exportadores de España del año 1967 registraba un total de 329 exportadores de tomate fresco, además de 4 dedicados al tomate de invierno y 46 al denominado tomate de verano. En total estaban censados 379 exportadores, que una década más tarde (1977) se habían reducido a 75. Esta disminución en el número de exportadores también ocurriría en otros productos hortícolas exportados (pimientos, judías verdes). Se trataba a todas luces de una lenta pero progresiva concentración de los envíos por un número reducido de casas comerciales, las cuales generalmente también se dedicaban a labores de producción (cosechero-exportadores).

Esta situación permaneció inalterada hasta las postrimerías de la década de los setenta, cuando debido a la perspectiva de que España ingrese en la C.E.E., comienza un período de adaptación del sector exportador español al contexto empresarial y comercial europeo. La etapa posterior a la Adhesión de España

a la Comunidad Económica Europea ocurrida en 1986, aunque ha supuesto un cambio sustancial en la evolución del comercio exterior hortofrutícola, y en la composición de la empresa exportadora española tanto privada como asociativa, mantiene a grandes rasgos las mismas peculiaridades que en décadas precedentes, esto es elevada atomización empresarial, con la particularidad de que en estos últimos años es marcada la presencia de capital extranjero en tradicionales y competitivas empresas hortofrutícolas de marcado carácter familiar (Pascual Hermanos, S.A.).

4.3. LA EMPRESA EXPORTADORA. ANALISIS SECTORIAL Y DISTRIBUCION GEOGRAFICA

Las empresas privadas y asociativas dedicadas a la exportación de frutas y hortalizas, en los últimos años han sufrido un ligero descenso en su importancia relativa dentro del sector empresarial español. Basta decir que en el año 1989 la primera empresa hortofrutícola que figuraba entre las mayores empresas del país, era Pascual Hermanos, S.A., que ocupaba el puesto 233 con un volumen de ventas de 21.000 millones de pesetas. En el bienio posterior esta empresa continuaba figurando como la primera del sector hortofrutícola, aunque ocupando el puesto 298 con un volumen de ventas de 19.214 millones de pesetas (*Actualidad Económica*, n.º 1743, 1991).

En cuanto a las ventas por exportación en el año 1979 la empresa hortofrutícola Antonio Muñoz y Cía. (Murcia) ocupaba el puesto 47 en el conjunto empresarial exportador español, con un volumen de 1.917 millones de pesetas. En 1991 esta empresa había descendido al puesto 91 con 6.194 millones de pesetas exportadas (*Actualidad Económica*, n.ºs. 1057 y 1725). Estos resultados afectan a todo el sector y se manifiestan con todo rigor cuando se analiza la tasa de variación en las ventas totales de las cuatro primeras empresas hortofrutícolas españolas durante el ejercicio 1989, y que arroja un resultado negativo de 2,5 por ciento respecto al ejercicio anterior (vid. cuadro I), destacando en particular los resultados negativos de Pascual Hermanos, S.A. (6,6%) y Quash, S.A. (18,2%).