

Aproximació a la comercialització i adaptació a la CEE d'una agricultura periurbana: L'hortifruticultura de Gavà, Viladecans i Sant Climent de Llobregat¹

**Francisco M. MUÑOZ
Albert LISBONA MONZÓN
Xavier RUBIO CANO**

El Delta del Llobregat

Els municipis que estudiem es troben dins la comarca del Baix Llobregat, que s'estén des del litoral cap a l'interior, dins la província de Barcelona.

El riu Llobregat travessa la comarca de Nord a Sud. A la part baixa es diferencien dues àrees: La vall baixa i el Delta. És en aquesta zona on se situen els municipis de Gavà, San Climent i Viladecans. Junt amb altres Municipis formen un espai contigu a la ciutat de Barcelona dins la realitat metropolitana d'aquesta ciutat (veure mapa de localització), sobretot als casos de Viladecans i Gavà, municipis que han experimentat un fort creixement industrial que ha comportat un retrocés del sòl agrícola.

Aquesta comarca es constitueix en primer lloc com una unitat territorial en la que l'evolució econòmica i demogràfica s'ha accelerat en els darrers trenta anys.

En segon lloc, la comarca ha estat i encara està amenaçada pel fenomen urbà i industrial, sobretot a l'àrea del Delta.

Des dels anys cinquanta i de forma més accentuada des de la dècada dels seixanta, la regió metropolitana i el conjunt català han experimentat unes transformacions econòmi-

ques, socials i demogràfiques que els han anat configurant com una societat plenament industrialitzada (Sudrià, 1988). Aquest procés històric ha tingut i té els seus efectes sobre l'activitat productiva agrària que, al mateix temps ha estat un factor en la transformació socio-econòmica i urbana-industrial.

L'agricultura de Gavà, Viladecans i Sant Climent, en tant que elements inscrits en la regió metropolitana, ha participat en el desenvolupament dels processos de transformació i s'ha vist afectada pels condicionants o factors que aquests processos generaven. Així, podem parlar de la configuració d'una agricultura periurbana en el conjunt productiu i social agrari dels municipis baixllobregatins que estudiem.

L'àrea d'estudi com un exemple d'agricultura periurbana

Segons J. Gómez Mendoza (1977), l'agricultura periurbana es caracteritza per la recerca d'una elevada productivitat per aprofitar els avantatges derivats de la proximitat d'un important centre de consum, en el nostre cas, Barcelona i la seva àrea metropolitana.

Des d'aquesta perspectiva general, els elements que definirien una agricultura periurbana deriven del contacte amb una important aglomeració urbana. Així, cal tenir en compte l'heterogeneïtat en l'aprofitament de la terra, la intensificació dels conreus, la contaminació i la competència vers als usos urbans i industrials per l'utilització del sòl.

L'agricultura de l'àrea estudiada reuneix aquests trets generals sobretot els casos de Viladecans i Gavà. Ambdós municipis han vist com la superfície ocupada per l'activitat agrícola minvava davant l'ocupació de sòl causada pel creixement urbà i sobretot industrial.

En el cas de Sant Climent, la competència a l'ús agrícola del sòl prové de les urbanitzacions de segona residència que sobretot ocupen superfície forestal.

Al Delta, el creixement ha estat vertiginós i no s'ha materialitzat en un procés gradual sinó que ha pres la forma d'un impacte front al qual, l'agricultura no ha tingut els mitjans financers i legals amb que defensar-se.

Aquesta inferioritat de condicions a l'hora de competir pel sòl ha influït en una sèrie de dificultats i obstacles afegits a l'activitat agrícola com són els usos no agrícoles (vies de comunicació, instal·lacions industrials marginals per l'emmagatzematge de residus urbans i industrials), pol·lució i contaminació d'aigües i sòl i una problemàtica socio-econòmica derivada dels alts preus de la terra.

Estem parlant d'una activitat agrícola que necessita ser rendible front els efectes de la seva integració forçosa en un sistema industrial i urbà competint amb salaris industrials i terciaris més elevats.

Aquesta rendibilitat ha d'aconseguir-se a partir de millores tècniques amb les despeses de tota mena que això suposa. Per altra banda, l'erosió contínua del medi agrícola ha estat possible des d'una concepció de l'espai agrícola periurbà com a espai o sòl «disponible

per a...», que li ha negat les seves possibilitats d'expansió i desenvolupament, paradoxalment quan, gràcies al creixement industrials es comptava amb recursos i tècniques per aconseguir-ho.

Aspectes socio-estructurals i tècnics²

El conjunt de les característiques socio-estructurals dels municipis estudiats exemplifiquen, o millor dit, són resultat de la problemàtica periurbana que hem comentat.

Així, la petita dimensió de les explotacions és un tret comú. Més del 80% de les explotacions dels tres municipis tenien el 1982 una SAU inferior a les 5 ha. Així mateix, les explotacions es troben molt parcel·lades el que constitueix un obstacle a la inversió.

La grandària econòmica de les explotacions es força reduïda. Les explotacions amb beneficis inferiors a les 250.000 ptes. representaven prop del 50% entre els tres municipis el 1982. Així mateix, s'ha anat produint una progressiva desaparició d'explotacions durant l'etapa de desenvolupament industrial.

En quant al règim de tinença, l'explotació directa de la terra domina els tres municipis, sobretot a Gavà. La parceria només està representada a les explotacions de secà de Sant Climent. No obstant, a partir dels anys setanta, s'ha anat produint un retrocés del règim d'explotació directa a favor de l'arrendament. Degut a l'alt preu de la terra, l'arrendament s'ha convertit en l'única forma viable de mantenir una explotació per l'agricultor mitjà.

L'alt cost de l'activitat agrícola ha fet que es redueixi el nombre d'actius agrícoles de forma molt important (sobretot a Sant Climent i Viladecans). Això ha afectat l'estructura d'edats dels que continuen al sector agrari, produint-se un envelliment de la població activa agrària.

El tipus de conreus (horticultura intensiva) i el domini de l'explotació familiar determinen un gran nombre d'hores de treball anyals i, al mateix temps, que la mà d'obra asalariada només es contracti per feines temporals. No obstant, a Viladecans sí que es dona de forma important la contractació de treballadors aliens a l'explotació, degut a la major importància dels conreus protegits que són més laboriosos.

Si parlem dels aspectes tècnics podem dir que, encara que no es tracti d'una agricultura endarrerida, el grau de tecnificació podria estar més desenvolupat.

Respecte a les millores en infraestructures les inversions més recents estan dirigides a la solució de problemes derivats de la influència del desenvolupament industrial sobre l'agricultura (depuradora Gavà-Viladecans) i per altra banda a la millora de les condicions tècniques de les explotacions. En aquest sentit, part dels esforços s'han dirigit vers la implantació de conreus en hivernacle. La superfície coberta amb plàstics està en expansió encara que no de forma accelerada. Només existeixen de forma important a Viladecans.

A Gavà la superfície és ínfima i a Sant Climent inexistent.

La major part del capital invertit s'ha dedicat a la mecanització. Tots tres municipis estàn suficientment mecanitzats, fins i tot podríem dir que en excés. Això és degut a l'orientació dels conreus, les formes de comercialització i el caràcter individualista de l'agricultor de la zona.

Una tercera línia d'inversió són els adobs i tractaments fitosanitaris que són utilitzats de forma important. Finalment, els equips de reg tenen un protagonisme important al cas de l'horticultura de regadiu (Gavà i Viladecans). No obstant, l'aplicació d'aquests factors depèn d'aspectes físics com els tipus de sòls i la qualitat de l'aigua de reg.

En darrer terme, la situació no és pas homogènia. Coexisteixen explotacions que introdueixen inversions en aquests aspectes amb altres en que la manca d'especialització pot portar costos més elevats que, de tota manera, es compensen amb una comercialització directa i una reducció dels riscos.

L'evolució de les produccions i la seva adaptació al mercat

Fins a la industrialització de la comarca, l'agricultura havia estat la principal riquesa del Baix Llobregat. El Delta, s'obria progressivament a l'economia amb una col·lització de base cerealística, que incloïa farratges destinats al ramat boví de Barcelona (vaqueries), incrementada des de la utilització del regadiu amb una horticultura de tipus intensiu. (Codina, 1971).

Així, des de principis del segle XVIII, de la típica trilogia mediterrània, es passarà a l'horticultura amb un conreu ocasional de transició com és l'arròs durant el període de sanejament del Delta, ja que es tracta d'un conreu que ajuda a rentar els sòls. El Delta, es constituïa així, com el gran proveïdor de Barcelona i els municipis s'especialitzaven en produccions hortofrutícoles, que es mantenen avui dia. És el cas de les cireres a Sant Climent o els espàrrecs de Gavà. La demanda urbana barcelonina determinava els canvis en les produccions vers una oferta més comercialitzable i rendible.

La influència directa sobre l'agricultor de la immediata proximitat del mercat i del centre de consum s'ha traduït en oferir al consumidor un producte acabat de collir i per tant sense veure necessitat ni preocupació, per la seva presentació, conscients de què no millorant-la es reforçava la imatge de producte fresc, del seu caràcter «natural» al ser un producte procedent d'un petit «hortet» de confiança.

D'aquesta forma s'ha consolidat una imatge d'origen dels productes del Delta del Llobregat, no perquè tinguin una qualitat específica diferencial capaç de ser apreciada pel consumidor, sinó perquè se sap (o es pensa) que són del dia. El problema sorgirà quan la frescor extrema d'un producte deixi de ser una característica apreciada i es prefereixen productes molt més preparats, encara que no se sàpiga quants dies ha durat el seu transport (Maymó, 1986).

El problema es posarà de manifest una vegada el procés de transició de l'Organització Comuna de Mercat de les fruites i hortalisses hagi acabat. En aquell moment, a partir de l'1 de gener de 1996, la normalització comunitària haurà unificat la presentació dels productes, sigui quina sigui la seva procedència, i serà la qualitat intrínseca de cada producte o la garantitzada per una denominació d'origen la que determinarà una imatge diferenciadora i la possibilitat d'èxit o acceptabilitat a la comercialització.

S'haurien d'assimilar (ja hauria d'haver succeït) tècniques i sistemes de treball per millorar la qualitat, la presentació i la capacitat de conservació dels productes (no molt més enllà d'allò que es realitza a les zones productores més allunyades dels grans mercats) i que han d'oferir qualitat diferenciadora per accedir a aquests: neteja, classificació, calibratge, envassament, refrigeració, creació i consolidació de marques i denominacions d'origen, transport adequat etc. De fet, ha estat la proximitat urbana, tenir la demanda al costat mateix i poder anar venent i rendibilitzant en major o menor mesura, allò que ha determinat que l'agricultor no es preocupés d'aquestes qüestions.

Cal afegir que en una agricultura intensiva i diversificada com és l'hortofruticultura, les despeses individuals per millorar la seva comercialització són molt elevades, i en un context de crisi econòmica com el viscut des de mitjans dels setanta, les tendències pels que encara estaven treballant les seves explotacions podrien ser moltes altres abans d'invertir grans quantitats de diners en aquesta activitat.

Aquesta evolució que hem dibuixat també apareix en els municipis estudiats. Sant Climent va adaptar la seva producció vinícola d'autoconsum vers l'actual especialització cirerera. A Viladecans, el conreu de farratges va donar pas a la introducció de varietats hortícoles. A Gavà, actualment, la producció de l'espàrrec està en retrocés degut a la baixa rendibilitat d'un conreu molt laboriós i a la competència de l'espàrrec de Múrcia o Navarra. D'altres varietats com el porro ocupen ara una major superfície de conreu.

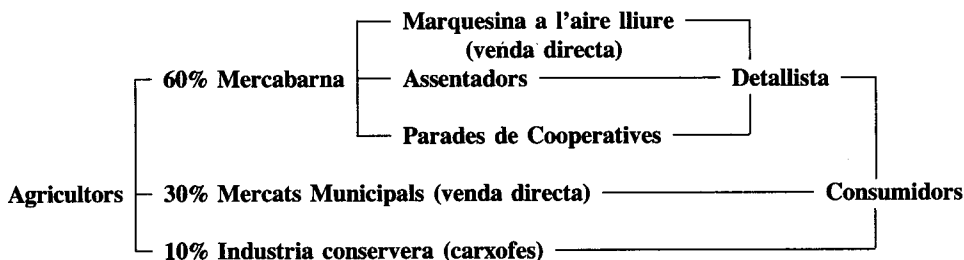
Actualment, la capacitat d'adaptació del pagès de l'àrea segueix referint-se a la demanda de Barcelona, però, no ja des de la introducció de nous conreus sino de la millora qualitativa de les varietats i de la presentació dels productes.

La comercialització i les seves formes

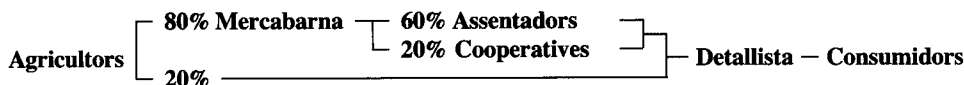
Aquest és un dels elements cabdals que incideixen en l'activitat agrària mateixa: l'agricultura ha de ser considerada no com una activitat econòmica completa sinó com la producció física d'una mercaderia amb la venda de la qual s'obtenen uns beneficis que fan rendible aquesta activitat.

Amb l'estudi de les produccions agrícoles dels municipis s'observa que la totalitat d'aquestes estan destinades a ser comercialitzades, sigui per consumir directament o per ser transformades (només algunes petites explotacions produeixen per l'auto-consum). Tot i l'orientació generalitzada cap al mercat, els conreus dominants a l'àrea, l'horticultura i els fruiters de secà (cirerers) difereixen en el significat que per cadascun d'ells té les formes de comercialització de la producció. Segons un recent estudi (Rosés, 1989), el total de les comercialitzacions d'aquests productes es realitza de la forma següent:

Comercialització dels productes hortícoles



Comercialització de les cireres



De forma sintètica i segons la nostra opinió, el problema no està en la distància al mercat i el cost de transport que aquesta suposa; el factor determinant de l'activitat agrícola residiria en la possibilitat o no de poder comercialitzar les produccions en un mercat atent a les demandes de consum i en relació a la competència amb altres productors dels mateixos productes. A això cal afegir les possibilitats estructurals de la mateixa explotació i de l'àrea econòmica, social i cultural en que aquesta participa i les polítiques agràries sota les directrius de les quals està i, sobretot, cada vegada més, les tendències de producció i comercialització del mercat mundial, del qui ningú pot deixar de sentir els seus efectes en una economia tan interrelacionada i desigual com la d'avui dia.

La proximitat al mercat: El factor d'orientació dels conreus

D'ençà de la transformació econòmica iniciada entre 1950 i 1960 l'agricultura catalana s'ha encaminat cap a l'aprovisionament de la gran ciutat i de la seva àrea metropolitana. Entorn de Barcelona, les comarques del Baix Llobregat i el Maresme s'havien especialitzat d'antic en la producció d'hortalisses i fruites (agricultura intensiva de difícil transport, amb la necessitat d'estar prop del mercat). El medi físic ha possibilitat que l'horta s'expansionés en aquests espais, especialment pel Delta del Llobregat, (Briz; García, 1985).

Com es pot observar a l'anterior esquema de les formes de comercialització, la venda es destina en la seva major part cap a Mercabarna, mercat de Barcelona i la seva àrea metropolitana, i en menor mesura a mercats municipals del Baix Llobregat o directament a detallistes. La demanda catalana, molt concentrada a Mercabarna, transcendeix els límits que l'oferta interior pot subministrar.

D'aquesta manera, altres zones productores de fruites i hortalisses (sobretot Almeria, Múrcia i el País Valencià) amb un sistema comercialitzador recolzat en un transport ràpid,

arriben al mercat central barceloní i català. La seva oferta de regularitat estrica dels subministres amb més qualitats i quantitats constants contitueixen la principal competència dels productes hortofrutícoles del Baix Llobregat.

L'oferta d'àrees productores allunyades es realitza de forma generalitzada a través de majoristes i d'Associacions de Productors, de manera que es veu afavorida pel caràcter de gran volum de venda dels mercats d'aprovisionament de grans ciutats i de les seves àrees properes, tal com succeeix en el cas de Barcelona i Mercabarna.

A això cal afegir que, més enllà del que succeeix als mercats centrals, la tendència de futur de les noves formes de comercialització (cadena d'hipermercats, majoristes «cash and carry») van encaminades a trobar aprovisionaments de grans lots, amb compromisos d'entrega prefixats, pel que es requereixen ofertes agrupades que només es poden oferir a través de cooperatives i associacions de productors o concentradors a les zones productores.

Davant d'això, amb la competència indicada i tenint en compte els greus desavantatges propis, l'hortofruticultura del Baix Llobregat han accentuat la seva especialització en productes difícils de transportar pel seu volum, com la col-i-flor i l'enciam, així com també bledes, porros i petits tubercles.

De la mateixa manera, les produccions dels hivernacles surten al mercat quan l'arribada dels productes d'Andalusia i del País Valencià comencen a decréixer.

Aproximació al sector hortofrutícola en els cinc primers anys de pertinença comunitària (1986-1990)

L'Organització Comuna de Mercat en el sector de la fruita i de les hortalisses hauria de basar-se en allò que són els seus mecanismes específics: La normalització obligatòria dels productes i l'acció de les organitzacions de productors. En realitat, han transcorregut els cinc anys de durada de la primera fase del període transitori de plena integració del sector hortofrutícola i d'entrada en validesa total de la normativa comunitària.

Com s'esperava, la situació ha estat la mateixa que abans de l'adhesió. El retard en el temps d'integració hauria d'haver servit per a que es generalitzés l'aplicació de la normalització en tots els productes i es desenvolupessin les agrupacions de productors, i això, ni una cosa ni l'altra, ha succeït.

Tal com hem pogut constatar en les nostres entrevistes, malgrat els avantatges que la divulgació de la normalització pogués assenyalar, l'actitud general dels agricultors respecte aquesta és d'ignorar-la. Pot semblar que avui encara fos vàlida la descripció de la situació front a la integració de l'agricultura espanyola a la CEE que J. Torres i Balaguer realitzava el 1986:

«...Existeix un desconeixement general total respecte a l'entrada del nostre país a la CEE, desinformació que de vegades es confon amb por a la invasió de productors estrangers; per saber que els succeirà als productors que venen directament a Mercabarna; per haver de preparar-se tant sobre allò que es refereix a la producció com la transformació pel comerç. Altres són conscients que s'han de buscar noves línies de comercialització, però són desconfiats, i opinen que aquesta europeització serà perjudicial...»

La comercialització davant de la competència comunitària

El sector hortofructícola, segons allò acordat en el Tractat d'adhesió i amb la seva aplicació en el període transitori, s'ha vist, durant la primera fase del mateix, per una banda quasi impossibilitat d'exportar i per altra ha rebut les importacions comunitàries i no tan sols aquelles sinò també les extracomunitàries (especialment perjudicials han estat, en aquest sentit, les mediterrànies no comunitàries).

A la memòria de l'any 1989 del Mercat Central de fruites i hortalisses de Mercabarna, es pot observar el pes important que progressivament estan assolint les importacions: Un 7% del tonatge total comercialitzat al mercat durant 1989 (unes 48.000 tones aproximadament) foren d'importació. Això suposa, un 3% de les fruites (unes 1.000 tones) i un 11% (unes 3.800 tones) de les hortalisses comercialitzades.

Per productes segons origen, el 39% de les patates vingueren de la CEE. Percentatges similars corresponen a les endívies; cebes i col-i-flor s'apropaven al 15%. Finalment, raves i apis o fruites com les pomes o peres se situaven entre el 5-10% mentre que només el 0,5 del tomàquet va ser importat de la comunitat.

Ja al 1982 (INSTITUT D'INVESTIGACIONS ECONÒMIQUES, 1982) es considerava que el factor que marcava més el sector hortofructícola català era la preparació insuficient de la infraestructura i de les pràctiques de comercialització i distribució dels productes (això es deduïa del baix grau d'auto-disciplina-comercial dels productors). Es considerava també que l'agricultor treballava de forma molt individual, sense disposar d'un mínim d'organització cooperativa (el foment de les cooperatives era la forma adequada que s'indicava per superar el problema) i d'acceptació dels productes no tan sols a l'exportació sinò reclamat cada vegada més pels mateixos mercats propis.

¿Què ha succeït i quines actuacions s'han portat a terme? El pitjor i cap. ¿L'informe anomenat no estava elaborat per un institut dependent del Departament de Presidència, i per tant el Consell Executiu i les Conselleries respectives de la Generalitat, havien de tenir en compte les indicacions del «llibre blanc» de les repercussions de l'ingrés a la CEE? Potser sí, qui ho sap! La qüestió rau en que es coneixien els elements favorables (elevat volum de mercat de l'àrea metropolitana de grans centres de consum europeus) i els negatius (ni volum de producció idoni, ni calendari de collites adequat per fer front a la competència, ni nivell d'organització dels productors).

La manca d'organització comercial de les unitats productives ha tingut i té com a resultat una gran atomització de l'oferta mentre que l'existència de reduïts volums de comerç per unitat econòmica fa difícil que el sector productor pugui accedir a l'exportació cap als mercats europeus i fa més dèbil la posició front a la competència de productes exteriors al mercat local, perdent-se d'aquesta manera, els avantatges derivats de la proximitat de les zones productives a les de consum, gràcies a la qual l'activitat ha sobreviscut. Davant d'aquesta situació hom ha de comprometre's i actuar.

L'any 1986, Josep Villarreal i Moreno, llavors cap de la Secció d'Anàlisi Sectorial i de Mercats Agroalimentaris del DARP, considerava que s'havia de millorar l'organització de la producció i, sobretot, l'articulació i reforç d'una xarxa comercial que permetés aprofitar

de forma eficient els diferencials de qualitat dels productes locals, així com introduir els mecanismes necessaris per millorar els paràmetres tècnics de producció, i amb ells, els nivells de competitivitat comercial, Però ¿per què de fet avui dia, al sector hortofrutícola del Baix Llobregat, només s'ha creat recentment una cooperativa agrícola a El Prat?

S'ha suggerit (Rosés, 1989) que, l'excessiva dependència de Barcelona i l'alta rendabilitat que proporciona comercialitzar directament la producció ha frenat les possibles iniciatives per establir organitzacions cooperatives a la comarca.

Però no només ha d'ésser això; manquen recolzaments, recursos i sobretot, voluntat política per part dels propis productors, o ¿només es prendran mesures quan el «filó d'or» que ha suposat la proximitat al mercat i la seva intervenció directa a la comercialització hagi desaparegut completament degut a la legítima competència comunitària? El present i futur pot ser altre que la tendència econòmica dominant imposa: la distribució i comercialització de les produccions per part de les empreses comercialitzadores a tots els centres de venda, mercats centrals i de venda a la menuda. És necessari anar més enllà d'allò que, a la pràctica només constitueixen escenaris de futur escrits sobre el paper:

«... A curt o mitjà termini s'ha de valorar la importància que pel sector productor té la consolidació del mercat local i la recerca d'una demanda exterior sòlida i estable que garantixi una sortida remuneradora a nivells progressivament més elevats de producció i que, a la vegada, actuï com a factor d'estímul perquè el sector productor pugui assumir nous àmbits del procés econòmic que incorporin la transformació i comercialització, i augmentin el valor afegit dels productes.

Aquests fluxos comercials, especialment els de l'exterior, han de permetre consolidar una imatge de producte associada a elevats nivells de qualitat que permetin diferenciar els productes i que els correspongui una preferència comercial. A la millora dels factors comercials que afecten als productes s'ha d'afegir la millora a la competitivitat, per aproximar-se així a la situació del mercat mundial on són bàsiques l'especialització i l'organització productiva. Per a aconseguir-ho no només s'ha d'incidir sobre les tècniques de les millores vers una reducció dels costos unitaris de producció.

Per això, és necessari adequar les millores i les inversions a les dimensions de la unitat productiva. S'ha d'evitar caure a una activitat desorientada que pot provocar l'efecte contrari al desitjat, o la creació d'uns costos financers excessivament onerosos per un volum determinat de producció.

Els efectes i les repercussions que experimenten les unitats productives d'un sector estan integrades en el que experimenta el seu entorn.

Catalunya és, en primer lloc, una zona de consum i, en segon, una zona de transformació i també d'exportació de productes amb una elasticitat de renda elevada, raons per les quals es pot beneficiar si s'integra a un mercat amb un gran potencial de consum al que, al mateix temps, li serà exigint un nivell més alt de competitivitat ...»

(Villarreal, 1986)

Conclusions

Centrarem les nostres conclusions, d'una banda, en la significació que actualment té l'agricultura periurbana i la que pot tenir en el futur. D'altra banda, és important reflexionar sobre el procés d'adaptació a la CEE.

El decreixement industrial posterior a la crisi econòmica va obrir la possibilitat per l'agricultura de revitalitzar-se i recuperar sòls de les zones afectades pels usos industrials com és el cas de l'àrea periurbana que estudiem. Una prova d'això, són els nombrosos estudis que es van realitzar des de la dècada dels vuitanta per part de les institucions.

Malgrat això, i ja en 1991, dubtem de la potencialitat real d'aquesta possibilitat, a més a més si tenim en compte dos factors: d'una banda, la política econòmica internacional que porta l'agricultura a una marginació pressupostària dins els paquets de mesures econòmiques globals. Això s'ha posat de manifest amb la reducció de les subvencions i la retallada als programes d'ajuda a l'agricultura en aquest últim any. D'altra banda, les noves polítiques regionals en el marc de la col·locació i tractament de residus que indiquen una nova concepció de les àrees periurbanes ja no tant en termes de localització industrial sinó com a zones per a la ubicació d'unitats d'emmagatzematge i reciclatge de residus.

Pel que respecta a l'adhesió al mercat comú, aquest és un tema que ens fa pensar sobre la capacitat d'adaptació del pagès de la zona. Com ja hem assenyalat, aquesta adaptació hauria de basar-se en la millora de la qualitat i presentació (dintre de la normativa comunitària). No obstant, després del període transitori aquesta adaptació segueix apareixent com un objectiu llunyà.

En canvi, la unificació de criteris, en quant a presentació i qualificació dels productes cada vegada és més propera. Serà sense dubte, quan la fita de l'1 de gener de 1996 sigui pròxima que es prendran mesures, quan, potser sigui massa tard perquè aquestes tinguin els efectes que afavoreixin de forma suficient la competitivitat dels productes. Clar que, també podríem plantejar el camí invers, es a dir, que, veritablement, no existeixi una voluntat política de fer front al problema de l'adaptació. Aquesta hipòtesi ens portaria malauradament al primer bloc de conclusions que hem plantejat.

Notes

- ¹ Aquesta comunicació és un abstracte del treball realitzat durant l'any acadèmic 1989-1990 a l'assignatura de Geografia Agrària de la Facultat de Geografia i Història de la Universitat de Barcelona.
- ² Les dades que es citen s'han obtingut a partir del buidatge de Censos agraris, d'enquestes i de visites a les Cambres agràries dels Municipis estudiats.

Bibliografia

- BRIZ ESCRIBANO, J. i GARCÍA AZCÁRATE, T. (1982): «La ubicación geográfica de los mercados agrarios y su incidencia en la configuración de los centros urbanos», a *Agricultura Periurbana/Agriculture periurbaine*, Madrid.

- CODINA, J. (1971): *El delta del Llobregat i Barcelona. Gèneres i formes de vida dels segles XVI al XX*, Ed. Ariel, Esplugues de Llobregat, Barcelona.
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1977): *Agricultura y expansión urbana. La campiña del Bajo Henares en la aglomeración de Madrid*, Alianza Editorial, Madrid.
- INSTITUT D'INVESTIGACIONS ECONÒMIQUES (1982): «Catalunya i la Comunitat Econòmica Europea», a *Llibre blanc sobre la repercussió a Catalunya de l'adhesió d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea*, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- MAYMÓ, J. (1986): «El comerç directe dels productes hortofrutícoles davant dels nous condicionants», a *Jornades Agràries de les comarques de Barcelona*, Fundació Caixa de Pensions, Barcelona.
- MERCABARNA: *Memoria 1989*, Mercabarna.
- ROSÉS, J. et alii (1989): *L'Economia del Baix Llobregat. Creixement i desequilibris*, Col·lecció Catalunya Comarcal, Caixa de Catalunya.
- SANTONJA, I. (1985): «Caracterización de la agricultura del Baix Llobregat como prototipo de agricultura periurbana», a *Agricultura Periurbana/Agriculture Periurbaine*, Madrid.
- SUDRIA I TRIAY, C. (dir.) (1988): «Història Econòmica de la Catalunya contemporània, s. XX: Una societat plenament industrial», *Enciclopèdia Catalana*, Barcelona.
- TORRES I BALAGUER, J. (1986): «El mercat comú europeu», ponència del Baix Llobregat, a *Jornades Agràries de la Caixa de Pensions, 1985*, Fundació Caixa de Pensions, Barcelona.
- VILLAREAL, J. (1986): «Possibilitats que ofereix la Comunitat Econòmica Europea a floricultura i horticultors del Maresme», a *Jornades Agràries de les Comarques de Barcelona*, Barcelona.
- VV.AA. (1988): «Agricultura Periurbana/Agriculture Periurbane», a *Jornadas franco-españolas sobre agricultura periurbana*, (Madrid, octubre de 1985), Casa de Velázquez, Secretaría General Técnica, M.A.P.A., Madrid.