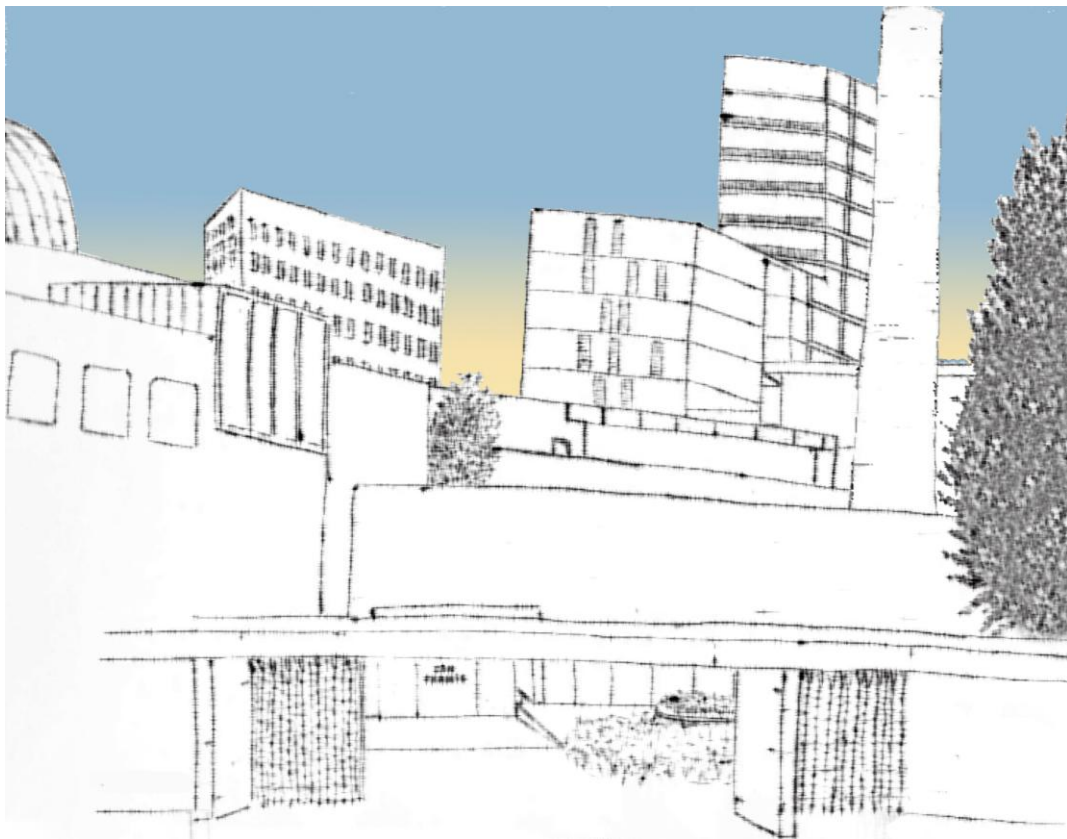


Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Geografia



Universitat Autònoma de Barcelona

La ciutat emprenedora en un context de crisi urbana: la capacitat d'adaptació del projecte 22@Barcelona (2000-2013)



Tesi doctoral realitzada per
Esteve Dot Jutglà

Tesi doctoral dirigida per
Dra. Montserrat Pallarès Barberà
Dra. Maria Antònia Casellas Puigdemasa

Bellaterra, juny de 2015

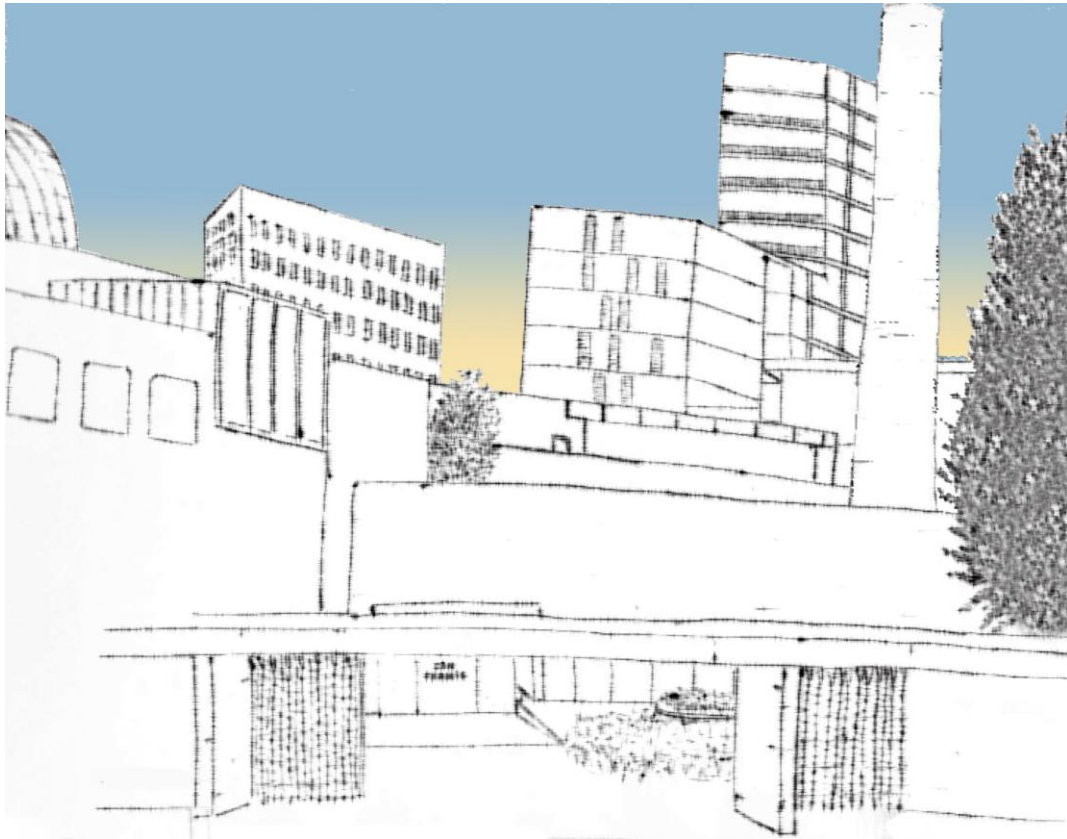
Disseny de la portada per:

Esteve Dot Jutglà

Dibuix amb bolígraf i acolorit amb Photoshop fet el dia 29 d'agost de 2011 que testimonia la convivència arquitectònica a l'espai productiu del Poblenou. En un primer pla l'entrada principal de l'edifici de Can Framis de la Fundació Vila Casas.

Universitat Autònoma de Barcelona
Programa Doctorat en Geografia

La ciutat emprenedora en un context de crisi urbana: la capacitat d'adaptació del projecte 22@Barcelona (2000-2013)



Tesi doctoral realitzada per
Esteve Dot Jutglà

Tesi doctoral dirigida per
Dra. Montserrat Pallarès Barberà
Dra. Maria Antònia Casellas Puigdemasa

Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Geografia

Bellaterra, juny de 2015

**Universitat Autònoma de Barcelona
Programa Doctorat en Geografia**



Universitat Autònoma de Barcelona

La ciutat emprenedora en un context de crisi urbana: la capacitat d'adaptació del projecte 22@Barcelona (2000-2013)

Tesi doctoral realitzada per
Esteve Dot Jutglà

Tesi doctoral dirigida per
Dra. Montserrat Pallarès Barberà

Tesi doctoral dirigida per
Dra. Maria Antònia Casellas Puigdemassa

**Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Geografia**

Bellaterra, juny de 2015

*A la Maria Núria i en Lluçà per l'oportunitat;
en Carles i en Mario, companys inseparables;
la Sabina, per l'estima.*

Agraïments

La tesi ha estat un aprenentatge de maneres de fer i de viure. Em sento molt satisfet per l'ocasió que m'ha permès conèixer persones, llocs i institucions. En el moment d'agrair l'arribada a port em vénen al cap una munió de noms.

Tot això no hauria estat possible sense l'assossegament de la direcció de tesi, la Montserrat Pallarès i l'Antònia Casellas. A elles els dec no haver naufragat en diferents moments d'inquietud investigadora. A vegades deguda a períodes de més absència per part del doctorand, altres vegades per la pròpia inexperiència. Els cops de timó rigorosos, pacients i afectuosos m'han permès continuar amb el rumb.

Agraeixo també l'acompanyament del conjunt de membres del Departament de Geografia, d'ençà de l'any 2005. El personal de Direcció i Secretaria; els membres dels diferents grups d'investigació; i molt especialment, l'entorn afí al grup de Geografia Econòmica liderat per la Montserrat Pallarès: a l'Antoni Tulla per la saviesa, a en Joan Manuel Soriano per l'energia, a l'Enric Mendizàbal per l'erudició, a l'Anna Badia per la perícia, a l'Albert Pèlach pel pragmatisme, a l'Àngel Cebollada pel sentit crític, i a l'Ana Vera per la tècnica i molts moments compartits.

Dono les gràcies a la Maria Villanueva i a l'Asunción Blanco de la Unitat Departamental de Geografia a la Facultat d'Educació. Elles han estat autèntiques mentores en l'experiència docent a la Facultat. Els seus copets a l'esquena i altres moixaines han estat talment fonamentals per fer camí en l'afer.

Gràcies a les companyes i els companys del Centre d'Estudis Demogràfics que m'han dat el seu aixopluc, i en particular: l'Anna Cabré, la Maria Joana Pujades i en Miquel Valls.

Agraeixo el cop de mà i suport d'en Dani Illa i l'Àlex Moreno (la cartografia d'aquesta tesi els hi atribueixo) així com d'en Cristian Amer.

No em voldria descuidar del conjunt d'amistats d'aquesta travessada que hem fet plegats.

Per últim, *a Sabina, Pe 'na vita assiem' e 'a forza e tenè pacienz' rint e mument' bbuon e malament.*

ÍNDIX

ÍNDIX DE FIGURES	IV
ÍNDIX DE FOTOGRAFIES	V
ÍNDIX DE TAULES	VI
ÍNDIX DE SIGLES	VII

CAPÍTOL 1

INTRODUCCIÓ I ESTRUCTURA DEL TREBALL	1
1.1 Finalitat de la tesi.....	3
1.2 Estructura del treball.....	4

CAPÍTOL 2

ELS OBJECTIUS, LES HIPÒTESIS I LA METODOLOGIA DE RECERCA

.....	7
2.1 Els objectius.....	7
2.2 Les hipòtesis	9
2.3 La metodologia de recerca.....	10
2.3.1 El buidatge bibliogràfic, documental i estadístic.....	12
2.3.2 El treball de camp	12
2.4 Conclusions	17

CAPÍTOL 3

LA CIUTAT EMPRENEDORA I EL DESENVOLUPAMENT ECONÒMIC URBÀ

.....	19
3.1 L'esperit emprenedor com a motor de la innovació econòmica i social	20
3.2 La trajectòria històrica: llegats urbans en la transformació de l'espai productiu	22
3.3 Les característiques dels agents participants en la generació de l'activitat a la ciutat emprenedora	24
3.4 La governança urbana emprenedora.....	27
3.5 La ciutat emprenedora i l'estudi de l'aglomeració productiva: una aproximació centrada en el rol del conjunt dels agents urbans	31
3.6 Conclusions	36

CAPÍTOL 4

LA TRANSFORMACIÓ DE LA CIUTAT CAP A NOVES FORMES PRODUCTIVES: DE LA CIUTAT INDUSTRIAL A LA DEL CONEIXEMENT39

4.1 Aproximació conceptual a l'activitat intensiva en coneixement.....	40
4.2 La localització productiva intensiva en coneixement en ambients urbans.....	46
4.3 Característiques i tensions en les polítiques urbanes locals en el context global.....	47
4.4 El procés de la gentrificació residencial i productiva en la transformació urbana.....	51
4.5 La reutilització del patrimoni industrial i les activitats del coneixement.....	58
4.6 Conclusions.....	66

CAPÍTOL 5

EL PROJECTE 22@BARCELONA I EL SEU ENCAIX A L'ESPAI PRODUCTIU POBLENOU.....69

5.1 Evolució i configuració del Poblenou.....	71
5.1.1 El Taulat: l'origen de la transformació industrial i social.....	73
5.1.2 Procés de desindustrialització i nova planificació (1960-1990).....	82
5.1.3 Les transformacions urbanístiques dels Jocs Olímpics del 1992 i el Model Barcelona.....	85
5.2 Revitalització econòmica i urbana: el projecte 22@Barcelona.....	91
5.2.1 El projecte 22@Barcelona: del Pla General Metropolità de 1976 a un nou pla urbanístic per al Poblenou.....	91
5.2.2 La gestió del projecte: l'empresa 22 Arroba Bcn, S.A.U.....	99
5.3 Avaluació del projecte 22@Barcelona (2000-2013).....	102
5.3.1 Transformació urbana del sòl amb intensitat en el període 2000-2008.....	102
5.3.2 Transformació social en l'espai @: un salt demogràfic.....	106
5.3.3 Balanç del canvi productiu. L'increment del cens d'empreses amb alguns interrogants.....	110
5.3.4 La construcció del nou habitatge: HPO i <i>loft</i>	120
5.3.5 Patrimoni industrial. Augment dels elements protegits.....	128
5.4 Conclusions.....	132

CAPÍTOL 6

EL PROCÉS DE TRANSFORMACIÓ DEL 22@BARCELONA EN CLAU DE LA CIUTAT EMPRENEDORA..... 139

6.1 Estructures heretades, l'espai productiu i els agents al Poblenou.....	139
6.2 Els agents rellevants en la transformació del 22@Barcelona (2000-2013).....	152
6.2.1 La iniciativa pública i la cooperació público-privada: lideratge i visió.....	153
6.2.2 La iniciativa privada: la peça del partenariat público-privat.....	157
6.2.3 La iniciativa de la societat civil i de les plataformes ciutadanes.....	170

6.3 Les interaccions entre els sectors polític, civicosocial, i econòmic.....	173
6.3.1 Les interaccions entre els sectors polític i civicosocial: el desenvolupament urbà i la participació ciutadana.....	173
6.3.2 Les interaccions entre els sectors polític i econòmic: la promoció econòmica i les plusvàlues del sòl.....	187
6.4 Emprenedoria urbana en el cas de Can Ricart?	191
6.4.1 L'activitat productiva al recinte fabril de Can Ricart (1853-2004)	191
6.4.2 El desplaçament productiu i la gestió del patrimoni industrial a Can Ricart....	196
6.5 Conclusions	204

CAPÍTOL 7

CONCLUSIONS A PARTIR DE LA CIUTAT EMPRENEDORA I CONSIDERACIONS SOBRE LA POLÍTICA URBANA AL POBLENOU DE BARCELONA

7.1 Conclusions a partir de la ciutat empenedora.....	209
7.2 Consideracions sobre la política pública de l'estratègia urbana de la ciutat de Barcelona.....	217

BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA

ANNEXOS

ANNEX 1 Mapa del Poblenou amb la localització dels principals espais referits en la investigació.....	251
ANNEX 2 La relació d'activitats amb la qualificació @ del projecte 22@Barcelona.	252
ANNEX 3 Llistat de "Edificis industrials reutilitzables per a l'habitatge"	255
ANNEX 4 Evolució de la superfície de sostre de les llicències concedides segons ús de la planta (m2). Barcelona i Districte de Sant Martí.....	256
ANNEX 5 Població del Poblenou, del districte de Sant Martí, i de Barcelona (1991-2013).....	257
ANNEX 6 Nivell d'estudis de la població de 16 i més anys del Poblenou (1991-2013).....	258
ANNEX 7 Qüestionari del treball de camp (2006)	259
ANNEX 8 Empreses instal·lades al 22@ en el període 2000-2005. Tipus d'empresa segons activitat i any de creació	260
ANNEX 9 Habitatges construïts al Poblenou i a la ciutat de Barcelona.....	261
ANNEX 10 Material didàctic. Guió sortida de camp.....	262

ÍNDIX DE FIGURES, IMATGES I TAULES

ÍNDIX DE FIGURES

3.1 Complementarietats i sinergies en les tres dimensions de la ciutat emprenedora.....	28
3.2 Aglomeracions industrials i economies externes: aproximacions teòriques a la innovació productiva a partir dels factors territorials	36
4.1 Transmissió del coneixement	42
4.2 Factors de producció del coneixement	43
4.3 Patrons de localització de les activitats. Teoria del valor del sòl (Von Thünen, 1863) ..	47
4.4 Evolució del procés de la gentrificació urbana	53
5.1 Localització del projecte 22@Barcelona al Poblenou.....	70
5.2 Límits administratius de l'antic municipi de Sant Martí de Provençals (fins 1897) i de l'actual districte de Sant Martí (2014).....	72
5.3 <i>Provincialis</i> a l'est de Barcelona: el Clot, Sant Martí de Provençals, i el Poblenou (1897).....	73
5.4 Primers nuclis de població en el procés d'industrialització de Sant Martí (segles divuit i dinou) i el barraquisme (segles dinou i vint)	74
5.5 Empreses industrials a l'any 1895 dins de la quadrícula planificada per Ildefons Cerdà.....	77
5.6 Transformacions urbanístiques al Poblenou (1992-2014).....	89
5.7 Coeficient d'edificabilitat com a mesura d'incentivació al 22@Barcelona	94
5.8 Localització de les àrees estratègiques del projecte 22@Barcelona	96
5.9 Evolució de la superfície de sostre de les llicències concedides segons ús de la planta (m ²). Districte de Sant Martí	104
5.10 Hotels al Poblenou-22@Barcelona (2012).....	106
5.11 Nivell d'estudis de la població de 16 i més anys del Districte de Sant Martí (2014)....	109
5.12 Empreses ubicades al Poblenou. Evolució 2000-2012.....	111
5.13 Naturalesa de les empreses instal·lades al Poblenou. Comparació 2000-2010 i 2011-2012	112
5.14 Empreses intensives en coneixement sobre el conjunt d'empreses instal·lades al Poblenou (1996-2012).....	112
5.15 Les empreses amb activitats @	113
5.16 Noves empreses ubicades i llocs de treball a l'àmbit 22@Barcelona (desembre 2009)	114
5.17 Noves empreses ubicades i llocs de treball a l'àmbit 22@Barcelona (novembre 2012)	115
5.18 Empreses intensives en coneixement sobre el conjunt d'empreses instal·lades al 22@-Poblenou (2010).....	118
5.19 Catalogació dels edificis patrimonials.....	128
5.20 Tres itineraris pel districte de la innovació a través de la guia per visitar i descobrir el districte 22@Barcelona (2010)	130
6.1 Sortida de la fàbrica d'Erasme de Gònima al primer terç del segle dinou	140

6.2 Can Ricart, inaugurada el 1852, va ser una de les primeres fàbriques d'indianes al Poblenu.	141
6.3 Vista aèria del solar amb previsió de l'equipament residència d'estudiants Nido	159
6.4 Vista aèria del solar on es localitzaven els antics tallers de La Vanguardia	162
6.5 Vista aèria del solar buit on es localitzava la fàbrica Giralt (fins el 1997).	166
6.6 Ubicació del recinte de Can Ricart al Poblenu	192
6.7 Ubicació d'empreses en el recinte de Can Ricart (2004)	194
6.8 Empreses de Can Ricart (2005) afectades pel projecte 22@Barcelona	199

ÍNDIX DE FOTOGRAFIES

5.1 La masia de Can Canals (1915)	75
5.2 La fàbrica de Can Vilella (1920)	76
5.3 La fàbrica de Can Girona amb la Torre de les Aigües (1930)	76
5.4 El barri de Pekín (1940)	79
5.5 Paisatge industrial: xemeneies a la part final de Diagonal (1960)	81
5.6 Naus de la fàbrica Material y Construcciones, S.A (MACOSA), coneguda popularment com Can Girona (1980)	82
5.7 Naus industrials de Ca l'Alier (2000)	84
5.8 Tallers i habitatges al carrer Pere IV. Entorn de l'antiga fàbrica tèxtil de Ca l'Alier (2013)	85
5.9 HPO al carrer ciutat de Granada 124-128. Vuitanta-vuit habitatges de tipologia venda	121
5.10 HPO a la Plça. Dolors Riera, 1. Cinquanta-dos habitatges de tipologia lloguer i reallotjament	121
5.11 Can Gil Vell, <i>loft</i> (2012)	124
5.12 Can Saladrigas, biblioteca (2009)	124
5.13 Francesc Munné, escola superior de disseny BAU (2006)	125
6.1 La fàbrica de El Cànem (1915)	143
6.2 La cooperativa La Artesana (1932)	147
6.3 La cooperativa Pau i Justícia (1910)	148
6.4 La societat l'Aliança del Poblenu	149
6.5 Manifestació reclamant "Càtex per al barri" (1978)	151
6.6 Seu de la UB a l'edifici de l'antiga fàbrica Canela	156
6.7 Seu de la UOC a l'edifici de l'antiga fàbrica Can Jaumandreu	156
6.8 L'edifici d'oficines @Mar	160
6.9 L'edifici d'oficines <i>Corner Store</i>	161
6.10 Façana de la nau conservada dels antics tallers de La Vanguardia	163
6.11 Solar buit dels antics terrenys de l'empresa Klein. Al fons l'edifici de La Escocesa (esquerre) i l'església del Sagrat Cor (dreta)	164
6.12 Panoràmica de l'edifici d'habitatges Barcelona Diagonal	165
6.13 El solar de la fàbrica Giralt: de producció de toldos a l'ocupació de la Makabra, i de l'activitat artística a solar buit en venda	167
6.14 El projecte Edifici Illacuna: un complex d'oficines	168

6.15 Una de les dues illes de la fàbrica Can Culleretes ocupada parcialment per HPO de la promoció Eix Llacuna	169
6.16 Aspecte del solar buit (2014) continua ocupat per Artkatraz (2011)..	170
6.17 Edifici de la empresa T-Systems	176
6.18 Façana de l'Ateneu Flor de Maig	182
6.19 Façana tapiada de la cooperativa de Justícia i Pau	183
6.20 Fàbrica de Can Saladrigas. Des de l'any 2009 alberga la biblioteca Manuel Arranz ...	184
6.21 Vista parcial de Can Ricart amb els elements arquitectònics de la torre del rellotge (esquerre), la xemeneia i les naus industrials.....	193
6.22 Incendi a Can Ricart (2006).....	201

ÍNDIX DE TAULES

2.1 Fortaleses i debilitats del mètode relacional de l'estudi de cas	11
2.2 Relació d'entrevistes pels casos d'estudi: projecte 22@Barcelona i Can Ricart	15
3.1 Atributs, motivacions, activitats, composició i xarxa dels emprenedors urbans	24
5.1 Distribució de la superfície del projecte 22@Barcelona per barris del districte de Sant Martí.....	70
5.2 Planejament al Poblenou (1986-2004)	88
5.3 Plans aprovats del projecte 22@Barcelona (2000-2012)	103
5.4 Evolució de la superfície de sostre de les llicències d'obra concedides segons ús de la planta (m ²). Barcelona i Districte de Sant Martí	104
5.5 Hotels en el districte de Sant Martí (2004, 2010, i 2012).....	105
5.6 Població del Poblenou, del districte de Sant Martí, i de Barcelona (1991-2013).....	107
5.7 Nivell d'estudis de la població de 16 i més anys del Poblenou (1991-2013).....	108
5.8 Evolució renda familiar disponible per càpita al districte de Sant Martí (2000, 2005 i 2008-2011)	110
5.9 Distribució territorial de la renda familiar dels barris del districte de Sant Martí i de Barcelona (2008-2012).....	110
5.10 Número d'empreses instal·lades al Poblenou segons els informes oficials (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, i 2012)	117
5.11 Empreses instal·lades al Poblenou en el període 2000-2005. Tipus d'empresa segons activitat i any de creació.....	119
5.12 Habitatges construïts al Poblenou, a Sant Martí i a la ciutat de Barcelona (2001-2012)	120
5.13 HPO al Poblenou i al districte de Sant Martí (2014).....	122
5.14 HPO al Poblenou (2009 i 2010)	122
5.15 Nombre de <i>lofts</i> i nivell de protecció en el catàleg dels edificis industrials.....	125
5.16 Situació del mercat immobiliari de promoció privada- <i>loft</i> en el Poblenou.....	126
5.17 Habitatges amb protecció oficial qualificats per a destinar a venda. Preus per m ² en règim concertat.....	127
5.18 Renda màxima mensual per m ²	127
5.19 Itinerari patrimoni històric artístic	131
5.20 Itinerari innovació tecnològica i empresarial	131

5.21 Itinerari espais públics i culturals	132
6.1 Tipologia d'agents en la transformació urbana del 22@Barcelona: objectius, recursos i accions	152
6.2 Activitat i nombre de personal de les empreses a Can Ricart (any 2005)	185

ÍNDIX DE SIGLES

AIT	Associació Internacional del Treball
AVPN	Associació de Veïns del Poblenou
AHPN	Arxiu Històric del Poblenou
AVCR	Associació de veïns i veïnes de can Ricart
BCIL	Bé Cultural d'Interès Local
BCIN	Bé Cultural d'Interès Nacional
CC	Ciutat Creativa
CCAE	Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques
CE	Clúster Econòmic
CIC	Classe Creativa
CNAE	<i>Clasificación Nacional de Actividades Económicas</i>
CNT	Confederació Nacional del Treball
CZFB	Consorci Zona Franca de Barcelona
FAVB	Federació d'Associacions de Veïns i Veïnes de Barcelona
HPO	Habitatges de Protecció Oficial
INE	Instituto Nacional de Estadística
MI	<i>Milieu Innovateur</i>
MPGM	Modificació del Pla General Metropolità
MPEPA	Modificació del Pla especial del patrimoni arquitectònic històric i artístic de la ciutat de Barcelona. Districte de Sant Martí. Patrimoni industrial del Poblenou
NDI	Nou Districte Industrial
PAHB	Plataforma d'Afectats per la Hipoteca de Barcelona
PDR	<i>Production, Distribution and Repair</i>
PEI	Pla Especial d'Infraestructures
PEPA	Pla especial del patrimoni arquitectònic històric i artístic de la ciutat de Barcelona. Districte de Sant Martí. Patrimoni industrial del Poblenou
PERI	Pla de Reforma Interior
PIB	Producte Interior Brut
PIME	Petita i mitjana empresa
PMH	Patronat Municipal de l'Habitatge
PMU	Pla de Millora Urbana
PPP	Partenariat Publico Privat
TIC	Tecnologies de la Informació i la Comunicació
UAB	Universitat Autònoma de Barcelona
UB	Universitat de Barcelona
UPC	Universitat Politècnica de Catalunya
UPF	Universitat Pompeu Fabra
UOC	Universitat Oberta de Catalunya

CAPÍTOL 1

INTRODUCCIÓ I ESTRUCTURA DEL TREBALL

Joseph Stiglitz (2010) afirma que és segur que les coses canviaran a causa de la crisi econòmica global que es produeix a partir de l'any 2008. Els efectes es produiran arreu del planeta, en especial a les grans urbs que és on es localitzen els poders polítics, econòmics i mediàtics. En aquestes ciutats és precisament el lloc on es concentren les empreses, el coneixement, i el capital humà, fet que fa possible el sorgiment i el desenvolupament de bona part de les innovacions tecnològiques, organitzaves i socials (Glaeser, 2011). I de manera ben paradoxal és a les ciutats on, generalment, sorgeixen els conflictes, on es concentra la pobresa i es produeix la confrontació d'objectius i interessos dels sectors públic, privat, i civil per aconseguir la competitivitat econòmica i la generació d'ocupació, i alhora, la qualitat de vida dels habitants i la participació democràtica.

Les ciutats són espais dinàmics per observar l'actuació dels agents urbans i la conseqüent configuració territorial i econòmica. La política urbana té sempre incidència en l'espai productiu que està en permanent construcció. Però, en una situació de canvi a través del planejament urbanístic, ¿quines respostes i accions calen des de les ciutats per aconseguir una eficiència econòmica i social que beneficiï a un major sector de la població? I en una conjuntura de contracció econòmica i social, ¿quines respostes i accions calen des de les ciutats per reestructurar-se i adaptar-se a les necessitats? No hi ha una única solució a aquestes preguntes, i tampoc una sola solució que es pugui replicar a diferents ciutats. Tot i que cada lloc construirà la seva pròpia trajectòria urbana a partir de les potencialitats específiques i la capacitat de resistència al canvi dels agents urbans. Les característiques dels agents involucrats i les dinàmiques en la presa de decisions poden ser la base del (nou) model productiu que pugui aconseguir una complementarietat i ajustar-se al canvi.

L'objectiu d'aquesta tesi és analitzar la capacitat de resposta de Barcelona a situacions de competència global, tant en períodes de desenvolupament com de crisi econòmica. En el període 2000-2013 l'evolució de l'economia a nivell mundial ha presentat diversos i oposats panorames. En la primera desena del segle vint-i-u l'increment del PIB i la situació de bonança financera portava a les ciutats a polítiques d'inversió en el seu espai urbà per llançar-les com a elements capdavanters per atreure activitat econòmica. A partir de finals de la primera desena, la crisi econòmica va

provocar desconcert institucional i situacions personals precàries. En aquesta tesi s'analitza aquest període de bonança i de crisi enfocant-lo en el cas d'estudi del Poblenou¹ on s'ha desenvolupat el projecte urbanístic 22@Barcelona. L'objectiu era la renovació urbana i econòmica, a partir del canvi de la qualificació del sòl; des de la qualificació 22a d'indústria tradicional a la qualificació 22@ de terciari i activitats d'economia del coneixement. En aquesta tesi s'estudia l'estratègia que adopta Barcelona per a atreure i desenvolupar activitats intenses en coneixement al Poblenou.

L'estudi es fa a partir del marc teòric de la ciutat emprenedora; l'anàlisi del rol dels agents participants en la planificació i la gestió de la ciutat per adaptar-se al context i aconseguir incrementar la qualitat de vida. Els elements que vertebreren la ciutat emprenedora són: l'esperit emprenedor dels agents, la trajectòria històrica (econòmica, social, i institucional), el rol dels agents participants, i la dinàmica de governança establerta entre els agents.

La transformació del Poblenou cap a activitats terciàries segueix un patró que es produeix des dels anys 1980 a diverses ciutats europees i nord-americanes (Harvey, 1989; Sassen, 1991, 2005; Saxenian, 1994; Marcuse i Van Kempen, 2000). Els gestors urbans d'aquestes ciutats busquen les estratègies per aconseguir la transformació del seu espai industrial cap a nous usos i funcions que garanteixin major benestar econòmic i social.

L'aportació de la ciutat emprenedora permet identificar i qüestionar les capacitats desenvolupades (o les que no es desenvolupen) per part dels agents locals en la transformació urbanística del Poblenou en el període 2000-2013, i en particular des de l'any 2008 coincidint amb la crisi econòmica global; des del lideratge dels agents polítics i de les institucions municipals, a l'aportació dels agents econòmics, i la implicació dels agents socials.

La innovació i el desenvolupament urbà dels darrers anys (1990-2013) tendeixen a anar lligats a models que contempen com a factors competitius les activitats estrictament de tipus tecnològic (Musterd i Murie, 2010). Però, la innovació urbana emprenedora no s'entén únicament des d'una perspectiva econòmica i tecnològica, si no

¹ Administrativament, el barri del Poblenou és un dels deu barris del districte de Sant Martí (1.052,40 hectàrees). En aquesta tesi s'adopta la denominació Poblenou com l'espai que ve delimitat per la línia del litoral, el carrer de Wellington, l'avinguda Meridiana, l'avinguda de la Gran Via de les Corts Catalanes, i la Rambla de Prim. Aquesta denominació és utilitzada popularment i és la que adopta l'Ajuntament de Barcelona. A l'any 2000 s'aprova la *Modificació del Pla General Metropolità per a la renovació de les zones industrials del Poblenou -Districte d'Activitats 22@Bcn-* (l'Ajuntament de Barcelona l'anomena com *22@Barcelona*), que és la normativa que regula la transformació urbana d'una superfície de 198,26 hectàrees (figura 5.1).

social i política. La ciutat enfrontada a algun xoc extern aconsegueix la revitalització de la seva economia amb processos que identifiquen els aspectes econòmics i empresarials juntament amb la importància de les xarxes socials i institucionals i les externalitats derivades de les dinàmiques entre agents urbans.

En aquest sentit, el Poblenou és un lloc privilegiat per valorar la implicació dels agents polítics, econòmics i socials respecte a dos processos que sorgeixen durant el procés de transformació del projecte 22@Barcelona. En primer lloc, la gentrificació productiva i la compatibilitat dels usos econòmics. En segon lloc, la protecció, el tractament i les funcions del patrimoni industrial. El paper dels agents implicats en aquests processos és crucial per generar (noves) oportunitats que constitueixin valor urbà.

Dins del 22@Barcelona, l'estudi de cas del recinte industrial de Can Ricart s'explora en profunditat com la permanència de les activitats tradicionals (manufactureres, artístiques i comercials) així com la preservació i el tractament dels elements patrimonials del recinte fabril són elements de controvèrsia entre els agents urbans. Can Ricart esdevé un dels principals conflictes social i polítics amb la implementació del 22@Barcelona. El seu seguiment permet l'anàlisi de l'organització de les reivindicacions i les estratègies d'acció, així com els impactes aconseguits en relació a la modificació del planejament inicialment previst, i la incidència en la projecció urbana per part de l'Ajuntament de Barcelona.

1.1 Finalitat de la tesi

Aquesta tesi pretén ser una contribució a la geografia econòmica i al desenvolupament local. Per la seva temàtica, el treball està adreçat a totes aquelles persones interessades en l'estudi de la transformació urbana i econòmica i la dinàmica de governança dels agents. I especialment a totes aquelles persones que tenen un vincle individual o col·lectiu en processos de planejament i gestió per a la transformació de l'espai productiu. En aquest sentit és un treball que intenta fomentar un major coneixement dels rols dels agents i les xarxes establertes a partir del projecte 22@Barcelona; impulsar una major participació dels agents en aquells processos de política urbana que comporten la presa de decisions clau sobre el futur de la ciutat de Barcelona; i finalment la necessitat d'avaluar els impactes resultants de qualsevol

estratègia o actuació urbanística a l'espai productiu, com a manera de contrarestar efectes que puguin derivar de les dinàmiques urbanes.

1.2 Estructura del treball

La tesi està estructurada en set capítols.

En el primer capítol es fa una introducció del tema d'estudi de la investigació, i es presenta la finalitat i l'estructura de la tesi.

En el capítol segon es presenten els objectius, la pregunta estructural, les hipòtesis de recerca i la metodologia que serveix per analitzar el rol dels agents polítics, socials i econòmics i les dinàmiques que es generen entorn del projecte 22@Barcelona com a model d'intervenció urbana i econòmica. La metodologia de recerca es divideix en el buidatge bibliogràfic, l'explotació de l'estadística descriptiva, les eines qualitatives de l'experiència del treball de camp, l'examen dels estudis de cas (del projecte 22@Barcelona i de Can Ricart), i la realització d'entrevistes semi estructurades i de qüestionaris.

En el capítol tercer es presenta el marc analític de la ciutat emprenedora per l'estudi del desenvolupament productiu dins l'àmbit urbà. Aquesta aproximació serveix per analitzar les característiques i les respostes dels agents públics, civils i privats locals davant de la competència global entre ciutats a la primera dècada del segle vint-i-u, i sobretot, i la capacitat d'ajustar-se. En aquest context, la ciutat emprenedora permet identificar les debilitats i les fortaleces del model productiu a partir dels agents emprenedors. Aquests són la clau de volta per crear oportunitats en els processos urbans i fer que la ciutat sigui competitiva.

En el quart capítol, la teoria de la ciutat emprenedora es vincula amb el model de desenvolupament urbà basat en l'economia del coneixement. El context de la ciutat emprenedora es produeix en un escenari de conversió de l'espai cap a usos terciaris diversos degut a la pèrdua de les activitats industrials tradicionals de les àrees urbanes (més centrals). La projecció econòmica de la ciutat, que es produeix des de la dècada dels anys 1980, es porta a terme a través de polítiques urbanes que dediquen recursos a la creació d'espais urbans híbrids en els quals les activitats econòmiques relacionades amb l'ús de noves tecnologies conviuen amb habitatges, comerços i equipaments primordialment orientats cap a la força productiva d'aquest sector econòmic. En aquest escenari el paper dels agents és el motor del canvi, esdevenint important en dos

processos que es produeixen en la transformació dels espais industrials. Per una banda, la configuració de l'espai productiu i les (noves) activitats que formen l'espai. I per altra banda, la reutilització del patrimoni industrial cap a noves funcions que generin valor urbà.

En el cinquè capítol es presenta l'àrea d'estudi. En primer lloc s'introdueix el context geogràfic i l'evolució històrica del Poblenou. El punt de partida es situa en l'etapa preindustrial dels indianaires. Aquest és l'origen de la transformació industrial i social de meitats del segle dinou. La configuració del Poblenou manté la funció productiva fins que es produeix la desindustrialització en el període 1960-1990. Les transformacions urbanístiques dels Jocs Olímpics de 1992 caracteritzen part de la morfologia del Poblenou de finals del segle vint; formant part de l'anomenat "model Barcelona". En segon lloc es presenta i s'estudia el projecte urbanístic 22@Barcelona i la normativa establerta com a model de política urbana ("fer ciutat"). Aquesta és l'actuació iniciada a l'any 2000 per renovar a nivell urbà i econòmic la part central del Poblenou. L'anàlisi es fa a partir de la revisió del planejament (els usos) i de la seva gestió (les accions i les relacions entre els agents urbans). Per últim, es valora l'evolució de la transformació executada en el període 2000-2013. Així s'exposen els resultats en l'aspecte urbà, social i econòmic, fet que permet dimensionar la magnitud de la transformació urbana.

En el capítol sisè es presenten els resultats obtinguts a partir de la interrelació dels aspectes teòrics de la ciutat emprenedora i el paper dels agents polítics, econòmics i socials participants en el projecte 22@Barcelona, així com les interaccions que es produeixen entre els mateixos agents. L'anàlisi es fa prenent en dues escales territorials: l'àmbit del projecte i el cas de Can Ricart. Aquestes estudis de cas serveixen per exemplificar la multiplicitat d'interessos i objectius dels agents urbans locals, i la governabilitat urbana produïda, especialment en relació a l'activitat econòmica i els elements patrimonials.

Finalment, a les conclusions es presenten els aprenentatges del projecte 22@Barcelona a partir de la ciutat emprenedora. La tesi conclou amb les implicacions polítiques que podrien tenir els resultats obtinguts en la tesi, en termes de la competitivitat i la governança urbana.

2. ELS OBJECTIUS, LES HIPÒTESIS I LA METODOLOGIA DE RECERCA

En aquest capítol es presenten els objectius de la tesi, la pregunta estructural, les hipòtesis de treball, i la metodologia de recerca. Aquesta es divideix en el buidatge bibliogràfic; l'exploració de l'estadística descriptiva; i en les eines qualitatives de l'experiència del treball de camp (observació directa no participant per copsar l'experiència quotidiana, sortides de camp per analitzar els canvis econòmics i urbanístics, guiatge de camp a grups nacionals i internacionals de recerca, participació en grups de discussió sobre oportunitats i amenaces del projecte). L'examen dels estudis de cas (el projecte 22@Barcelona i Can Ricart) i la realització d'entrevistes semi estructurades i d'un qüestionari, completen les tècniques utilitzades en la recerca. En els apartats següents, un cop especificats els objectius específics i les hipòtesis de treball, es detalla com la metodologia de recerca utilitzada permet abordar l'objectiu de recerca.

2.1 Els objectius

El treball que es presenta investiga la capacitat de resposta de la ciutat de Barcelona davant dels reptes generats pel model de desenvolupament econòmic i urbà en el període 2000-2013. El substrat de conceptes i processos que proporciona la teoria de la "Ciutat Emprenedora", treballada àmpliament per diversos acadèmics en Geografia Econòmica i Urbana com són Lakshmanan i Chatterjee (2006, 2009, 2011), aporten el marc teòric de l'anàlisi.

L'anàlisi es realitza al Poblenou que és on es localitza el projecte urbanístic 22@Barcelona i a una escala més petita, s'estudia Can Ricart com a cas emblemàtic d'aquesta transformació. El Poblenou es presenta com un territori interessant des del punt de mira del geògraf com a científic social perquè és on s'han implementat polítiques de transformació urbanística i revitalització econòmica, amb una estratègia productiva orientada cap a les activitats de l'economia del coneixement.

L'objectiu principal de la tesi es formalitza a partir d'objectius específics que incorporen preguntes de recerca a respondre:

Objectiu 1: Analitzar l'efecte de l'impacte del projecte 22@Barcelona a l'espai productiu del Poblenou, en el període 2000-2013.

1.1 *¿Quins són els canvis a l'espai productiu a partir de l'estratègia de l'economia del coneixement? ¿Quin tipus de clusterització s'afavoreix?*

1.2 *¿Quina incidència té el projecte 22@Barcelona en el teixit urbà i productiu, i en concret, en els usos productius i en les funcions del patrimoni industrial?*

Objectiu 2: Analitzar les dinàmiques d'agents, estudiant el rol dels agents polítics, socials i econòmics involucrats en el projecte 22@Barcelona.

2.1 *¿Quines són les característiques del rol desenvolupat pels diferents agents, i quines repercussions té en l'espai productiu del Poblenou?*

2.2 *¿Es mantenen en el temps o són canviants?*

Objectiu 3: Determinar com la història del lloc forja el comportament dels agents i la formació de xarxes polítiques, socials i econòmiques en l'espai productiu del Poblenou.

3.1 *¿Cóm les característiques pròpies del lloc i la trajectòria històrica estructuraren l'evolució urbana del Poblenou?*

3.2 *¿La trajectòria històrica té incidència en els agents que constitueixen el projecte 22@Barcelona?*

Objectiu 4: Estudiar la dinàmica de la governança entre els sectors polític, social i econòmic del projecte 22@Barcelona.

4.1 *¿Quina governança es produeix en l'evolució urbana i econòmica del 22@Barcelona?*

4.2 *¿Ha variat amb el pas del temps? ¿I coincidint amb la reestructuració econòmica mundial a partir del 2007-2008?*

Amb aquests objectius, la **pregunta estructural** de la tesi analitza quina és la capacitat de resiliència de l'espai econòmic del Poblenou estudiant-lo a partir de la ciutat emprenedora que emfasitza la fortalesa dels agents i la seva interacció en diverses

facetes: les interaccions, la governança, les polítiques, les reivindicacions socials, les econòmiques i culturals al desenvolupament del projecte 22@Barcelona, en el període 2000-2013.

2.2 Les hipòtesis

L'esquelet de la investigació se sustenta en les següents hipòtesis de treball:

Hipòtesi 1: El projecte 22@Barcelona és el motor de transformació de l'estructura productiva del Poblenou. Es produeix una especialització econòmica cap al terciari i alhora una diversificació a través dels clústers de l'economia del coneixement que permet atenuar els impactes de la crisi industrial.

Hipòtesi 2: El projecte 22@Barcelona provoca canvis en els aspectes demogràfic, social i econòmic.

Hipòtesi 3: En la transformació urbana a través del projecte 22@Barcelona s'identifiquen efectes en la localització de l'activitat econòmica i el nivell de protecció del patrimoni industrial.

Hipòtesi 4: L'impuls per a la recuperació del l'àrea del Poblenou per a la ciutat de Barcelona a l'any 2000, a través del projecte 22@Barcelona, ve liderat pel sector públic local.

Hipòtesi 5: La societat civil té un esperit emprenedor i reivindicatiu, i les seves accions fan sorgir noves formes de regulació local més participativa que produeixen innovació urbana i generen avantatges competitius en el context de ciutat global.

Hipòtesi 6: La capacitat i la iniciativa dels agents del Poblenou -socials, econòmics i polítics-, per posar en valor els recursos i les institucions construïdes al llarg de la seva trajectòria històrica, afavoreixen la innovació urbana.

Hipòtesi 7: Les institucions públiques locals introdueixen modificacions en la planificació i en la gestió territorial per donar resposta a les dinàmiques econòmiques i a les reivindicacions socials.

Hipòtesi 8: Al Poblenou, en el període estudiat, es produeix una evolució en la dinàmica de la governança que porta a un canvi d'estratègia de les polítiques urbanes.

2.3 La metodologia de recerca

La recollida i tractament de la informació per l'anàlisi territorial s'ha portat a terme a partir de diferents tècniques (la majoria qualitatives) que es presenten a continuació i que s'han aplicat a l'estudi de cas a doble escala (projecte 22@Barcelona i Can Ricart).

L'estudi de cas és un mètode qualitatiu orientat a l'estudi de les particularitats significatives, que no va dirigit a l'estudi de grans mostres de població, sinó a la descoberta i comprensió del significat de casos particulars. Es tracta d'un mètode de treball inductiu on l'èmfasi es posa en la qualitat de la informació més que en la quantitat (Vallès, 1997). En general, els estudis de cas són les estratègies metodològiques que investiguen el qui, el com i el perquè d'un fenomen o procés contemporani. És per tant una manera de recopilar informació per explicar relacions causals en les intervencions de la vida real, que són massa complexes per resoldre-les amb l'enquesta o altres mètodes experimentals (Hedrick, et al., 1993; Bennet i Braumoeller, 2002; Yin, 2008). La condició diferenciadora respecte d'altres mètodes de recerca és la identificació del tipus de pregunta estructural (Campbell, et al., 1982). Per formular-la és fonamental revisar la literatura temàtica que és el que guia la recollida i anàlisi de dades (Cooper, 1984). L'aplicació de l'estudi de cas permet la transferència de coneixements del conflicte i/o del debat generats que dona un valor teòric i científic a més del valor merament testimonial o documental (Taula 2.1) (Vallès, 1997).

Taula 2.1 Fortaleses i debilitats del mètode relacional de l'estudi de cas

Fortaleses	Debilitats
Captació i comprensió de significats de l'estudi de cas	Mostra d'anàlisi petita
Comprensió del context i del procés	Representativitat estadística
Procés analític a partir del qui? Per què? Com?	Control de tot el procés de selecció
Creació d'hipòtesis i preguntes d'investigació	

Font: Hedrick, et al., 1993; Vallès, 1997; Bennet i Braumoeller, 2002; Yin, 2008

En aquesta tesi s'adopta l'estudi de cas considerant dues escales territorials. A una escala àmplia s'estudia el rol i les relacions que s'estableixen entre el grup d'agents (polítics, socials i econòmics) per comprendre els significats i les raons de l'acció dels diferents agents del l'àmbit del projecte 22@Barcelona. A una escala més específica s'estudia el procés de transformació urbanística al recinte de Can Ricart. Les generalitzacions de l'estudi d'ambdós casos permet claus d'interpretació a partir de la teoria de la ciutat emprenedora, caracteritzant i identificant les fortaleses i les febleses del conjunt d'accions individuals i col·lectives, i de les interaccions que es donen en la transformació urbana i econòmica del Poblenou.

2.3.1 El buidatge bibliogràfic, documental i estadístic

El desenvolupament de la investigació parteix d'una etapa prèvia de recopilació de la literatura especialitzada en desenvolupament econòmic local i governança. El buidatge bibliogràfic que es ressenya al final d'aquest treball és clau per a la interpretació teòrica de les estratègies de promoció econòmica local i la participació dels agents urbans que formen l'espai econòmic en el període 1980-2013.

Hi ha un ampli ventall de fonts secundàries que són bàsiques per la investigació social (Taylor i Bogdan, 1992). L'ús d'aquesta informació, sigui quin sigui el perfil documental (estadístic o no estadístic, elaborat o no elaborat) permet la informació que altres autors han elaborat pel problema considerat, essent un complement i no al contrari entre les dades secundàries i les primàries (González, 1986). La validació de les dades documentals utilitzades a la tesi es realitza per tant a partir d'una anàlisi crítica de les fonts per assegurar-ne l'autenticitat i credibilitat. La interpretació de les dades s'ha fet

per paraules clau, seguint la temàtica de com els agents han intervingut en la transformació de l'àrea (Sierra Bravo, 2001).

Per la recollida d'informació de fonts secundàries sobre el projecte 22@Barcelona, i en específic el cas de Can Ricart, es té en compte una àmplia varietat de documents i de dades estadístiques. Per una banda es recopilen dades d'arxius històrics (Arxiu Municipal del Districte de Sant Martí i l'Arxiu Històric del Poblenou) i de l'altra, es fa el buidatge dels diaris amb major difusió de Barcelona (*El País*, *El Periódico de Catalunya*, *l'Avui*, *El Punt*, o *La Vanguardia*), i de revistes d'àmbit local (*El Poblenou* o *El Carrer*). La documentació de webs i de blogs associatius i personals amb informació històrica també ha estat àmpliament explotada. El dossier d'informació per la confecció de dades es complementa amb les dades estadístiques publicades per organismes públics (fons estadístic del Departament d'Estadística de Barcelona i del Patronat Municipal d'Habitatge), els informes (de l'Agència 22 Arroba Bcn, S.A.U), i altres investigacions publicades dins d'una temàtica semblant.

2.3.2 El treball de camp

El treball de camp s'ha portat a terme a partir de diferents eines metodològiques, que s'exposen a continuació.

L'observació directa no participant, sortides de camp i grups de discussió

L'observació directa no participant constitueix una tècnica d'investigació social fonamental per investigar el significat cultural, social i econòmic del territori (Perelló, 2009). L'investigador observa l'activitat d'estudi i alhora recull dades de manera sistemàtica i no intrusiva (Taylor i Bogdan, 1992). En aquests casos l'investigador actua com un *outsider* que pren notes des de la perifèria. Aquesta forma de recollida de dades té l'avantatge que planteja menys dificultats d'accés als entorns estudiats, però, com a contrapartida, no permet assolir un grau alt de concreció i de "naturalitat" en la informació enregistrada (Creswell, 2005).

El treball de camp fet per la recopilació d'informació inclou l'observació directa des de l'any 2005, amb l'objectiu d'examinar la transformació urbanística del Poblenou. La visita a l'àrea d'estudi permet comprovar de manera sistemàtica l'evolució del projecte 22@Barcelona. Des d'una etapa inicial, analitzant el tipus de transformació física (d'urbanització i obertura de carrers i primeres edificacions), passant per altres etapes

que inclouen la localització al Poblenou de les primeres empreses @, i l'anàlisi de com el model de desenvolupament tecnològic proposat al Poblenou conviu amb els efectes de la crisi global a partir de l'any 2007-2008.

El treball de camp d'observació directa no participant ha permès per tant analitzar els canvis econòmics i urbanístics que posteriorment s'ha utilitzat com a tema d'estudi en l'activitat docent i investigadora. El guiatge de sortides de camp amb estudiants universitaris i grups de recerca nacionals i internacionals ha permès enriquir l'experiència del treball de camp a partir d'un material didàctic i científic, i un itinerari d'elaboració pròpia (ANNEX 10).

Una altra eina qualitativa complementaria dins del treball de camp ha estat la participació en grups de discussió. L'ús d'aquesta tècnica permet aproximar-se a l'objecte d'estudi d'una investigació amb preguntes que, a diferència de les entrevistes focalitzades, no tenen un caràcter tancat sinó obert (Krueger i Casey, 2000). Això ha permès comentar i explicar les experiències de diversos acadèmics i professionals respecte la materialització i configuració territorial del Poblenou, identificant els efectes del planejament i la dinàmica dels agents participants.

La tècnica de l'estudi de cas del projecte 22@Barcelona i de Can Ricart s'ha desenvolupat a partir de la realització d'entrevistes focalitzades o semi estructurades, tal com es detalla en la següent secció.

L'entrevista focalitzada o semi estructurada

En el present treball s'utilitza l'entrevista com a principal font d'informació. L'entrevista permet reconstruir la realitat social i econòmica on els entrevistats individuals són tractats com a fonts d'informació general (Schwartz i Jacob, 1984). Es defineix com "*una sèrie de trobades, cara a cara, entre l'investigador i l'informador o informadors, dirigides a la comprensió de les perspectives que tenen aquests de les seves vides, experiències o situacions, tal com les expressen amb les seves pròpies paraules*" (Taylor i Bogdan, 1992, p. 101). En concret, la recerca ha utilitzat la metodologia de l'entrevista semi estructurada o focalitzada que té per objectiu recollir l'impacte de la transformació urbanística del projecte 22@Barcelona i com l'experiència ha estat viscuda per diferents agents. A diferència de l'entrevista estructurada o en profunditat el discurs no segueix l'ordre de les preguntes plantejades, sinó que el discurs s'elabora a partir de la major o menor reactivitat de l'informant;

essent una recollida d'informació que implica major temps de mètode (Ruiz Olabuénaga, 1986; Corbetta, 2010).

Les entrevistes del treball de camp van ser fetes a informants triats directament perquè se'ls considerava fonamentals per la recerca, o bé es tractava de recomanacions, fent servir el mostreig no probabilístic de la bola de neu (Taylor i Bogdan, 1992). La totalitat de les entrevistes es van transcriure de manera literal i es van codificar sota l'etiqueta "Informant", per conservar l'anonimat i la privacitat. A continuació es va procedir a l'explotació a partir de l'anàlisi temàtica (conceptes i paràgrafs que són considerats clau per la temàtica de la investigació) i l'anàlisi relacional (parts de text que defineixen la posició de l'entrevistat amb la resta d'agents i les aliances o conflictes establerts) (Montañez, 2001).

L'eina metodològica de l'entrevista es va aplicar als estudis de cas (projecte 22@Barcelona i Can Ricart), cercant inicialment una mostra que permetés l'estudi del rol i de les relacions dels diferents agents (polítics, socials i econòmics). Així les persones de la mostra havien de tenir un determinat perfil tipològic perquè havien participat en (taula 2.2):

- l'elaboració del planejament i la gestió urbanística (de l'administració pública: des de la perspectiva gestora o tècnica).
- el procés de debat en el conflicte urbanístic (del sector civicosocial: des de la participació ciutadana i la mobilització social i científica).
- el procés de localització empresarial (del sector privat: des de les empreses i associacions empresarials).

Taula 2.2 Relació d'entrevistes pels casos d'estudi: projecte 22@Barcelona i Can Ricart

TIPUS D'AGENT	NOMBRE D'ENTREVISTES	INSTITUCIÓ/ CONDICIÓ	CÀRREC/ USUARI
Gestor/ tècnic	8	(3) Agència 22 ARROBA BCN S.A.U	(1) President Executiu del 22@Barcelona (2004-2007) (1) Direcció d'Urbanisme del 22@Barcelona (1) Direcció de promoció del 22@Barcelona
		(2) Barcelona Activa	(2) Tècnic de promoció de Barcelona Activa
		(2) Ajuntament del Districte de Sant Martí	(2) Direcció de Serveis a les Persones del Districte de Sant Martí
		(1) Consorci Turisme de Barcelona	(1) Adjunta a Direcció de Turisme de Barcelona
Social	6	(2) Associació de veïns	(1) President de l'Associació de Veïns de Can Ricart (1) President de l'Associació de Veïns i Veïnes del Poblenou
		(1) Associació cultural	(1) President de l'Arxiu Històric del Poblenou
		(1) Associació sociopolítica	(1) President Assemblea de Joves del Poblenou
		(1) Ciutadà	(1) Veí
		(1) Plataforma científica d'estudi	(1) Científic/Acadèmica
Econòmic	14	(2) Associació empresarial/comercial	(1) President Federació de Comerciants del Poblenou (1) Membre de l'Associació d'empreses 22@Network
		(11) Empreses privades	(5) Direcció d'empreses tradicionals de Can Ricart (6) Direcció/Cap d'Àrea d'empreses @ del projecte 22@Barcelona
		(1) Professional liberal	(1) Periodista

Font: Elaboració pròpia (2014)

En total es varen realitzar 28 entrevistes (taula 2.2). Una part d'aquestes han permès l'estudi a escala micro de la localització empresarial a Can Ricart. Amb l'objectiu de veure l'encaix productiu del projecte 22@Barcelona i el teixit d'empreses preexistent (Can Ricart) s'han realitzat 7 entrevistes (Informant 1-7) que han permès recopilar informació sobre les característiques de l'organització i la producció industrial de les empreses tradicionals (tamany, tipus i nombre d'ocupats a l'empresa, així com l'ús que es fa de la tecnologia). I al mateix temps, valorar els efectes del planejament i les bases

reguladores del sòl, i el conflicte que es genera en relació a la compatibilitat de l'activitat tradicional i el tractament dels elements patrimonials industrials.

Una altra part de les entrevistes (Informant 8-12) han servit per conèixer les característiques d'organització i de producció de les empreses @ instal·lades al Poblenou, posant un èmfasi especial a l'ús de tecnologia, el personal qualificat, o la R+D de l'activitat.

Per últim, un tercer grup d'entrevistes (Informant 16-28) han permès identificar les posicions dels diferents agents urbans que participen en la política urbana del projecte 22@Barcelona, que inclou també la microescala de Can Ricart. Entre aquests agents hi ha gestors i tècnics del sector públic, agents civicosocials, i membres d'associacions empresarials i comercials. Les entrevistes fetes permeten obtenir informació sobre les accions i les motivacions dels agents, així com també les capacitats de reacció en el desenvolupament urbà de l'àmbit 22@Barcelona.

El qüestionari

El qüestionari escrit és una tècnica que permet generalitzar característiques d'una realitat social i econòmica i quantificar valors d'un col·lectiu (García Ferrando, 1986). Amb l'objectiu d'obtenir uns resultats que permetessin comparar el ritme d'establiment empresarial a l'àmbit del Pla 22@Barcelona (i comparar-lo amb altres fonts oficials) es va realitzar un qüestionari (any 2006) (veure L'ANNEX 7). La informació del qüestionari va permetre caracteritzar el tipus de propietat de l'empresa, el sector productiu al que pertany, el nombre de treballadors i la superfície ocupada, el nivell educatiu dels treballadors, els factors relacionats amb la seva localització, i la realització d'activitats de recerca i desenvolupament. La realització va partir de la base de dades proporcionades per la societat municipal del 22@Barcelona. La matriu compta amb 115 empreses de nova instal·lació en el període 2000-2005 a l'àmbit del districte tecnològic. La mostra inicial de 115 empreses es va reduir a 79 degut a que hi havia 36 empreses en procés d'instal·lació i/o a l'espera de l'acabament de l'obra. Per tant, la mostra considerada és de 79 empreses de nova instal·lació. En aquestes condicions s'ha obtingut resposta d'un total de 32 empreses que significa un 40 % de la mostra. Per contra no s'ha obtingut resposta escrita ni telefònicament d'un total de 47 empreses que representa un 60 %. Cal dir que per les empreses del qüestionari es fa servir el codi Q (Q1, Q2,..., Q26, Q27).

2.4 Conclusions

En aquest capítol es presenta l'objectiu principal de la investigació entorn a la capacitat de resposta que té la ciutat de Barcelona davant dels reptes generats pel model de desenvolupament econòmic i urbà en el període 2000-2013. Per resoldre aquest objectiu es planteja la pregunta estructural de la tesi que és l'estudi de la capacitat de resiliència de l'espai econòmic del Poblenou a partir de l'aproximació teòrica de la ciutat emprenedora. La recopilació de dades per donar resposta s'obté a partir del buidatge bibliogràfic, l'explotació de l'estadística descriptiva, i de les eines metodològiques següents: l'experiència del treball de camp (observació directa no participant per copsar l'experiència quotidiana, sortides de camp analitzant els canvis econòmics i urbanístics, guiatge de camp a grups nacionals i internacionals de recerca, participació en grups de discussió sobre oportunitats i amenaces del projecte), l'examen dels estudis de cas (el 22@Barcelona i Can Ricart) i la realització d'entrevistes semi estructurades i un qüestionari.

Les bases que postula l'aproximació teòrica de la ciutat emprenedora es presenten en el següent capítol.

CAPÍTOL 3

*Reunirse es un comienzo. Mantenerse unidos es un progreso.
Trabajar juntos es un éxito (Henry Ford)*

LA CIUTAT EMPRENEDORA I EL DESENVOLUPAMENT ECONÒMIC URBÀ

La teoria de la ciutat emprenedora planteja perquè i com alguns territoris són capaços d'assolir situacions dinàmiques i competitives, i altres no (Lakshmanan i Chatterjee, 2006, 2009, 2011). Més enllà de la discussió que té a veure amb els llocs afavorits amb recursos naturals o per l'existència d'una metròpoli que pot desenvolupar economies d'aglomeració, hi ha territoris que depenen de les forces internes per la creació i creixement de l'espai urbà (Albertos et al., 2004; Julien, 2008; Alonso, 2013). Dins del marc analític de la ciutat emprenedora, les capacitats polítiques, socials i econòmiques, es presenten com a fonamentals pel desenvolupament de l'economia en entorns urbans juntament amb la tradició històrica de la ciutat.

En els següents apartats es presenten, en primer lloc, els atributs dels agents emprenedors com a motor d'innovació econòmica i social, per després introduir la importància de la trajectòria històrica de la ciutat com a llegat que influeix a la transformació de l'espai productiu. A continuació, el capítol se centra en desenvolupar les característiques que, seguint el marc analític de Lakshmanan i Chatterjee (2006, 2009, 2011), han de tenir els agents emprenedors locals, individuals o col·lectius, dins de l'àmbit polític, social i econòmic. Al mateix temps, el marc teòric aporta claus interpretatives per analitzar les dinàmiques de governança de la ciutat emprenedora, entesa com a l'equilibri entre el desenvolupament local, el benestar dels ciutadans i la participació democràtica. La darrera secció relaciona la teoria de la ciutat emprenedora amb altres teories tradicionals del desenvolupament local i regional.

3.1 L'esperit emprenedor com a motor de la innovació econòmica i social

Des de les teories que emfatitzen la importància de l'emprenedoria, es considera que els agents polítics, socials i econòmics de les ciutats poden adoptar una conducta emprenedora. Aquest comportament es caracteritza pels atributs de la previsió i visió de futur, la identificació d'innovacions i descobriments, l'assumpció de riscos en l'execució i la flexibilitat per adaptar-se a les circumstàncies del moment, i la capacitat de detectar o crear oportunitats de negoci (Schumpeter, 1961; Hebert i Link, 1982; Kirzner, 1973; Miller, 1983). Sota el concepte d'esperit emprenedor es defineix aquells individus que, en un medi competitiu, han d'assumir continus riscos i rebre beneficis que no sempre es mantenen en el temps (Schumpeter, 1966). Paul Getty defineix l'emprenedor com:

“...the man who comes up with a means for doing or producing almost anything better, faster or more economically has his future and his fortune at his fingertips.” (p. 34) “A businessman must be willing to take risk –to risk his own capital and to lose his credit and risk borrowed money as well, when in his considered opinion, the risk are justified.” (p. 36) “A businessman must constantly seek new horizons and untapped or underexploited markets.” (Getty, 1983, p. 34 i 36)

Per a Schumpeter (1934) l'esperit emprenedor és una manera de pensar, raonar i actuar vinculada i suscitada per la recerca d'una oportunitat, i es caracteritza per l'acció de transformar les condicions existents, de superar els obstacles, de trencar amb les rutines, d'anar contracorrent i crear coses noves. L'emprenedor està alerta per les oportunitats que existeixen en situacions d'incertesa, de desequilibri i que li permeten percebre les oportunitats abans que els altres. Per aquest motiu, no tot aquell que té al seu càrrec una empresa és un emprenedor. Els emprenedors no són en si mateixos capitalistes ni gerents -en el sentit d'administradors rutinaris d'una empresa- ni tampoc tècnics, sinó agents que actuen intuïtivament i porten a la pràctica noves possibilitats econòmiques:

“...la función de los emprendedores es la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o, más en general, una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva o de producir una ya conocida en una forma nueva: abriendo una nueva fuente de abastecimiento de materias primas o un nuevo mercado, reorganizando la empresa, etcétera. (...) Actuar con confianza más allá del horizonte de lo conocido y vencer la resistencia del medio requiere aptitudes que solo están presentes en

una pequeña fracción de la población y que definen tanto el tipo como la función del emprendedor.” (Schumpeter, 1966, p. 132)

Tanmateix, l'esperit emprendedor es posa de manifest quan la conducta de l'empresari no és únicament entesa com una acció on el motiu últim sigui el guany econòmic. Obtenir grans guanys és la manera d'establir i comprovar l'èxit de l'acció creadora de l'emprenedor. El cas de l'emprenedor és una forma específica del fenomen del lideratge. El resultat és la creació, millora, realització i renovació de valor en el sentit més ampli del terme, és a dir, no només valor econòmic, sinó també social, i no només per als propietaris (els empresaris) sinó també per a tots els grups d'interès que hi estan vinculats (empleats, clients, proveïdors, entre d'altres):

“No matter how many millions an individual amasses, if he is in business he must always consider his wealth as a means of improving living conditions everywhere. He must remember that he has responsibilities toward his associates, employees, stockholders-and the public.” (Getty, 1983, p. 36)

De fet, l'agent empenedor ve definit per una conducta considerada com "irracional". Per una banda, les innovacions per part de l'emprenedor en els processos productius que permeten l'avanç de la societat reemplaçant formes de produir obsoletes, venen motivades per accions que no es limiten a la maximització de beneficis amb una finalitat materialista. El que es persegueix és una posició social poderosa, el plaer de sentir-se independent, l'impuls de lluita i conquesta constant i la satisfacció de crear. D'altra banda, la conducta també és irracional perquè les innovacions que incorpora l'emprenedor no sorgeixen d'un procés d'estudi rigorós, sinó de la seva pròpia intuïció. L'emprenedor està seguint una norma peculiar de racionalitat que s'escapa dels càlculs ordinaris de *l'homo economicus* (Schumpeter, 1934).

Des de la perspectiva de l'empresa, la conducta empenedora es pot entendre com un nou factor de producció diferent dels clàssics: terra, treball i capital. En el procés de creació d'empreses, l'emprenedoria és vista des d'una perspectiva econòmica com un element important per produir noves tecnologies i productes i, en conseqüència, el creixement econòmic del territori (Cuervo et al., 2007).

3.2 La trajectòria històrica: llegats urbans en la transformació de l'espai productiu

La ciutat ve condicionada per la trajectòria històrica del territori (*path dependence*). El concepte trajectòria històrica, utilitzat en la literatura teòrica de la geografia econòmica, sosté que la forma de l'espai productiu i les activitats establertes venen donades per esdeveniments històrics i elements heretats. La trajectòria històrica es presenta com una de les característiques fonamentals per entendre l'estructura econòmica local:

“One of the most exciting ideas in contemporary economic geography is that industrial history is literally embodied in the present. That is, choices made in the past –technologies embodied in machinery and product design, firm assets gained as patents or specific competencies, or labour skills acquired through learning – influence subsequent choices of method, designs, and practices. This is usually called ‘path dependence’(...) It does not mean a rigid sequence determined by technology and the past, but a road map in which an established direction leads more easily one way than another –and wholesale reversals are difficult. This logic applies to industrial locations as well.” (Walker, 2000, p. 126)

Alguns autors són encara més emfàtics, sostenint que qualsevol intent d'entendre l'estructura de l'economia urbana s'ha d'entendre com a resultat del dinamisme acumulatiu al llarg del temps:

“Must formulate the problem by reference to a dynamic of cumulative causation whose logic is definable not in terms of some *primum mobile* or first cause, but in terms of its own historical momentum. This (...) points (...) to the importance of an ontology of regional growth and development that is rooted in the idea of path dependent economic evolution and recursive interaction.” (Scott, 2006, p. 85)

Les decisions preses en el passat tenen efectes en la macroeconomia i en la localització dels avantatges locals i regionals (Rantisi, 2004). Com a conseqüència, el paper de la història en cada ciutat és decisiu pel resultat del procés econòmic en curs. A llarg termini, els efectes estructurals romanen en l'espai urbà, deixant els seus llegats en les transformacions econòmiques i en la construcció de les bases del desenvolupament futur. Els impactes de les estructures institucionals (polítiques, socials, i econòmiques,) tenen un origen en el passat i un paper important en l'atracció futura d'activitats econòmiques (Lakshmanan i Chatterjee, 2006, 2009, 2011; Martin i Sunley, 2006; Boschma i Martin, 2007; Bontje et al., 2011).

El concepte de la trajectòria històrica justifica les especialitzacions productives d'algunes ciutats. Així, la ciutat de París és coneguda per produir moda de gamma alta, Nova York pel sector de la publicitat, Los Angeles per l'activitat cinematogràfica. El lideratge que aquestes indústries tenen a una ciutat específica proporciona una imatge simbòlica i un reconeixement que reverteix en la seva economia i en l'atracció de més inversions creadores de riquesa (Scott, 2010).

La influència de la trajectòria històrica i les estructures heretades és clau en la capacitat d'adaptació al context econòmic global de la ciutat emprenedora (Lakshmanan i Chatterjee, 2006, 2009). Així, la presència i el funcionament de les institucions consolidades en el lloc es considera bàsic per a les perspectives de desenvolupament d'empreses, i fan que ciutats que objectivament tenen avantatges comparatius comuns, com ports, passat industrial i bones comunicacions, difereixen en la seva base econòmica actual. No totes les ciutats amb unes característiques similars tenen els mateixos resultats. Per exemple el cas les ciutats de Boston i de Cleveland als Estats Units que, amb una situació geogràfica i amb una trajectòria històrica semblants han evolucionat diferentment en els seus processos econòmics.

Lakshmanan i Chatterjee (2011) analitzen com Boston i Cleveland, essent geogràficament ciutats portuàries amb nusos de comunicacions intermodals i grans fluxos d'immigració manufacturera van desenvolupar-se de forma diferent. Boston es va especialitzar en manufactura gràcies a emprenedors econòmics i socials que van donar fruits amb diverses invencions i noves empreses productives. Cleveland, en canvi, va basar la seva economia en tecnologia prestada, on l'acumulació de capital es va fer en gran part a partir de material per proveir la Guerra Civil Nord-americana, amb refineries de petroli i comerç entre els Grans Llacs. La Gran Depressió (1929) i el declivi de la postguerra van afectar l'economia de Cleveland la qual no es va recuperar fins als anys 1980 amb la surgència de la recerca en universitats i en el sector privat, en especial en indústries químiques i biomèdiques. Boston per la seva banda, va tenir diverses reinencions al llarg de la seva història, tant des del punt de vista cultural com social. Essent un centre del moviment abolicionista, el dinamisme de les seves organitzacions i xarxes locals va activar les interrelacions amb l'economia per tal de

refinar i millorar productes, tot convertint la ciutat en un agent proveïdor nacional i global¹.

3.3 Les característiques dels agents participants en la generació de l'activitat a la ciutat emprenedora

En la teoria de la ciutat emprenedora es poden distingir diferents tipologies d'agents emprenedors locals, individuals o col·lectius: els polítics, els socials i els econòmics (taula 3.1). El paper desenvolupat per cada un d'ells, dut a terme individualment o de forma conjunta, es classifica en funció d'atributs i motivacions, activitats, composició i xarxes (Lakshmanan i Chatterjee, 2006, 2009).

Taula 3.1 Atributs, motivacions, activitats, composició i xarxa dels emprenedors urbans

	Emprenedors Polítics (EP)	Emprenedors Socials (ES)	Emprenedors Econòmics (EE)
Atributs i motivacions	Busquen la reelecció política. Assumeixen riscos, tenen visió estratègica, i detecten les potencialitats del territori.	Busquen la millora de la qualitat de vida, la creació de valor social, la eficiència, i la igualtat social.	Busquen l'ànim de lucre. Assumeixen riscos ubicant-se en nous llocs i creant noves empreses.
Activitats	Creen noves polítiques públiques pel desenvolupament territorial i per a l'atracció d'emprenedors.	Demanden noves polítiques urbanes.	Porten al mercat nous productes i processos de producció i organització.
Composició	Líders polítics electes, gestors, comissions especials.	Societat civil: associacions locals, ONG.	Organitzacions econòmiques privades: Corporacions globals, PIME, immobiliàries, institucions financeres.

¹ Alguns indicadors permeten observar l'estat a l'any 2011 d'ambdues ciutats americanes. Cleveland, amb una població de 393.806 habitants (2.062.495 habitants a la seva àrea metropolitana), tenia un Producte Interior Brut (PIB) per càpita de 48.993 \$. Boston, amb una població de 625.087 habitants (4.627.646 habitants a la seva àrea metropolitana), tenia un PIB per càpita de 69.308 \$. Altrament, prenent com a indicador les unitats d'habitatges buits, Cleveland tenia un total de 47.061 unitats buides que corresponien a un 21,71 % del total del parc immobiliari (216.726 habitatges). En canvi, Boston tenia 24.386 habitatges buits és a dir, un 11,25 % del total (272.007 habitatges) (Census Bureau, 2013).

	Emprenedors Polítics (EP)	Emprenedors Socials (ES)	Emprenedors Econòmics (EE)
Xarxes	Participen en la creació de partenariats públicoprivats. Fomenten les oportunitats i eliminen barreres entre ES i EE.	Creem xarxes i connectivitat en i entre comunitats. Xarxes basades en la confiança i compromís amb EP i EE.	Creem xarxes entre empreses, i entre universitats i empreses.

Font: Elaboració pròpia adaptat de Lakshmanan i Chatterjee (2006, 2009, 2011)

Els agents públics busquen la identificació d'oportunitats de mercat liderant i aconseguint el suport dels agents privats perquè aquestes puguin ser capitalitzades i contribueixin als objectius públics de la ciutat. Per aquest motiu, la política institucional canvia cap a formes innovadores que promoguin oportunitats i eliminin barreres per facilitar el treball dels emprenedors socials i econòmics, però que alhora promoguin qualitat de vida i augmentin el benestar. Des d'aquest marc interpretatiu, la creació i transferència de coneixements parteix de la base d'una mútua associació entre agents que es fonamenta en la cooperació (de vegades intangible) i la complicitat que coprodueix el desenvolupament de l'espai urbà.

Per altra banda, les accions dels emprenedors socials són rellevants en la mesura que les opinions generades des d'aquest grup són les que anticipen moltes de les qüestions a les que posteriorment s'haurà d'enfrontar la ciutat, ajudant a corregir les deficiències que pot generar el sector privat. La naturalesa de la xarxa social fa que aquesta estigui molt més propera a les necessitats i als problemes que sorgeixen en la base social. La xarxa social ha de ser la transmissora de les qüestions decisives a què s'enfronta la societat. La transmissió immediata de propostes socials a agents polítics receptius, acumuladors i aglutinadors de necessitats socials, poden generar processos que aglutinin arguments per solucions conjuntes. Essent aquestes unes accions emprenedores.

Els emprenedors socials aporten visió, determinació i suport a la comunitat. Proporcionen suport orientat específicament als residents i redueixen els riscos, el que reforça el potencial de desenvolupament. Així mateix identifiquen problemes urbans i oportunitats, participant en la presa de consciència i la demanda de noves polítiques

urbanes. Per tot això, els emprenedors socials han de ser considerats agents clau i indispensables en la reestructuració econòmica i de l'espai físic per tal de determinar l'adquisició d'atributs que han de permetre un creixement econòmic sostenible i equitatiu.

La resposta a les actuals condicions urbanes per part dels emprenedors socials s'articula amb estratègies innovadores per canviar la realitat social i el context ambiental urbà en un sentit ampli, alterant les percepcions que els membres de la societat civil, el sector públic i la comunitat empresarial tenen del desenvolupament dels potencials de les localitats urbanes. Els emprenedors socials més competitius posseeixen atributs crítics i tenen la capacitat de relació. És a dir, la capacitat de fer xarxa i de comprendre el medi social en què les seves accions innovadores han de ser incorporades i incrustades. Les xarxes estan interconnectades al territori, on les accions poden ser desenvolupades per individus o organitzacions. El *networking* és crucial ja que proporciona informació sobre els riscos, incerteses així com l'avaluació per a la creació d'empreses amb èxit i creixement. Aquests agents han ajudat històricament a identificar els errors del mercat i de les polítiques públiques, tant a nivell local, regional o nacional i han pres una actitud activa i han proposat nous objectius, polítiques i serveis. La seva aportació també ha contribuït a la transparència i la rendició de comptes en la governabilitat urbana (Lakshmanan i Chatterjee, 2009, 2011).

Entre els agents de canvi del sector privat es troben les empreses globals (poden ser multinacionals o empreses mitjanes i petites molt dinàmiques) que actuen en un context internacional. Les multinacionals poden usar els recursos en coneixement gràcies a les economies d'escala. Al seu torn, poden utilitzar economies de diversificació amb l'ús de diferents xarxes d'empreses, coneixement, finançament i comercialització. Finalment, poden aprofitar els avantatges de menors costos de mà d'obra i altres costos a través de la deslocalització, ja que els llocs de producció es caracteritzen per una alta accessibilitat global (Anderson et al., 2004). Per la seva banda, les petites i mitjanes empreses (PIME) són també agents de canvi que per les seves característiques esdevenen actives i dinàmiques en el context de l'economia intensiva en coneixement. La importància de les PIME ve donada pel nombre d'empreses que representen i d'assalariats que ocupen², i per la facilitat en realitzar productes individualitzats en

² Segons el Directorio Central de Empresas (DIRCE) de l'INE, a l'any 2012 hi havia a Espanya 3.195.210 empreses, de les quals 3.191.416 (99,88 %) són PIME (entre 0 i 249 assalariats). En percentatges el cas

contraposició amb les grans empreses que s'enfoquen més a productes més estandarditzats. Altrament, serveixen de teixit auxiliar a les grans empreses que a través de la subcontractació produeixen diferents serveis i altres productes. Els grans avantatges de les PIME, a diferència de les multinacionals, estan relacionats amb la seva capacitat d'adaptabilitat degut a la seva estructura petita, així com la seva possibilitat d'especialitzar-se en cada nínxol de mercat oferint un tipus d'atenció directa. Per contra, l'accés a mercats específics o una cartera de clients reduïda els augmenta el risc de fallida (Petraakis i Kostis, 2012).

3.4 La governança urbana emprenedora

La governança³ urbana emprenedora ha de permetre l'equilibri entre el desenvolupament local i el benestar dels ciutadans i la participació democràtica. La configuració de l'espai productiu emprenedor depèn de la manera com els agents polítics, socials i econòmics s'influeixen mútuament en la presa de les decisions polítiques locals. La major o menor interrelació entre els agents urbans (i per tant la major o menor emprenedoria) determina l'obtenció d'un espai productiu resultant o altre. El grau d'interrelació defineix la política urbana emprenedora, essent aquesta la que pot donar les respostes a les necessitats dels ciutadans i de les empreses, la que pot aprofitar les oportunitats que provenen dels escenaris global i local; o la que pot permetre sobreposar-se als factors negatius degut a una adversitat, com la crisi econòmica de l'any 2008.

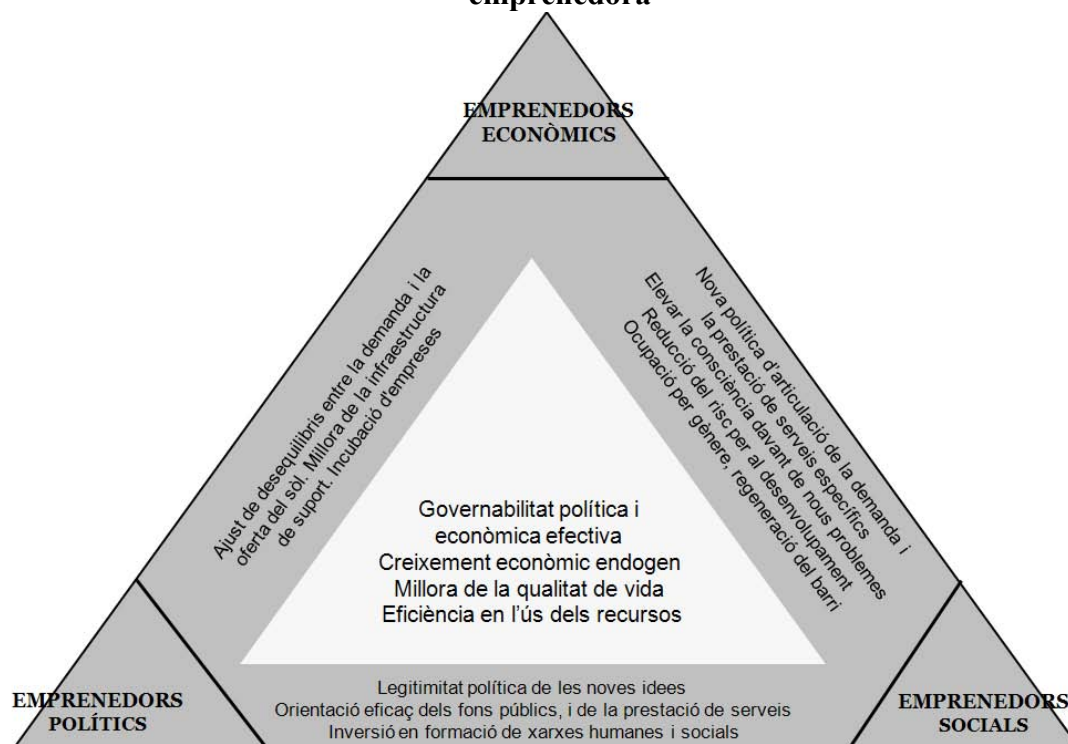
espanyol se situa 3 punts per damunt del conjunt europeu [En línia] <www.ine.es> [Consulta: 31 de desembre de 2014].

³ El terme governança és un neologisme que ve de l'anglès *governance*. Amb freqüència s'utilitza com a sinònim de governabilitat, encara que aquesta seria la traducció de *governability*, per a referir-se a l'estructura de relacions que s'estableixen entre diferents actors per a la presa de decisions en els afers col·lectius. És per tant un terme que explica els mecanismes relacionals mitjançant els quals els actors articulen els seus interessos, exerceixen els seus drets i obligacions, i mitjancen en els seus desacords i conflictes. La interdependència entre els actors és inherent al concepte de governança [En línia]. <<http://rio20.net/>> [Consulta: 31 de novembre de 2014].

El concepte de la governança ha anat evolucionant amb el temps. A finals de 1970 apareix *corporate governance* amb un significat lligat a la política, la gestió i l'administració interna de les empreses privades. A finals de 1980 apareix *governance* amb noves fórmules relacionals de govern amb la participació del sector privat i caracteritzades per l'eficàcia i l'eficiència econòmica (de procedència econòmica neoliberal). Al 1989 el Banc Mundial introdueix *better governance* amb estructures relacionals que incloquin el sector públic, el sector privat i el denominat tercer sector o societat civil per promoure el desenvolupament econòmic (Somoza, 2013).

La ciutat emprenedora ha de basar-se en el treball conjunt dels agents polítics, socials i econòmics cap a un objectiu comú, creant dinàmiques de competitivitat urbana a través de la construcció d'un model de governança de baix a dalt (*bottom-up process*) i de dalt a baix (*top-down process*) (Glendinning et al., 2002; OCDE, 2004; Lakshmanan i Chatterjee, 2009, 2011) (Figura 3.1).

Figura 3.1 Complementarietats i sinergies en les tres dimensions de la ciutat emprenedora



Font: Elaboració pròpia adaptat de Lakshmanan i Chatterjee (2006)

La ciutat emprenedora emfatitza la importància dels agents locals que són els que coneixen a fons els possibles problemes i les possibles solucions, per a construir conjuntament amb la institució local (els ajuntaments per exemple), i de forma descentralitzada, un nou procés de construcció de la ciutat. Però també posa de relleu la necessitat de coordinació de les activitats i dels objectius dels diferents *stakeholders* (Figura 3.1). En la gestió urbana de la ciutat emprenedora la governança urbana horitzontal apareix com a model per fer possible l'orientació inclusiva en els processos de decisió urbana tot essent l'alternativa al model tradicional de gestió urbana vertical. La governança emprenedora es desenvolupa a través d'un marc o d'una institució que coordina i produeix les interaccions i les interrelacions de cooperació horitzontal entre els diferents *stakeholders*.

Com a conseqüència, dins de cada sector i entre sectors, es forma una xarxa d'agents emprenedors . El propòsit de la participació en aquestes xarxes és, per una banda, la reducció de la incertesa en un entorn econòmic volàtil; i per una altra, la promoció de la coordinació dels actors dels diversos sectors urbans, que en conjunt produeixen noves capacitats i competitivitat estructural a la ciutat. Això últim, es materialitza amb un model de gestió urbana integrador. A partir de la ciutat en crisi, si les ciutats opten per escollir opcions horitzontals, tot prioritzant la innovació *cross-sectorial*, on hi hagi una massa crítica diversa es pot crear l'espurna del nou desenvolupament urbà; que capti inversions i converteixi la ciutat en clau de futur. Sorgeixen així clústers crucials d'activitat local que són els nervis connectors entre els sectors motor i el desenvolupament social.

L'estratègia urbana mixta entre *bottom-up* i *top-down* amb un objectiu comú entre els agents dispers implicats produeix una governança guanyadora la qual, a més de satisfer la demanda d'altres sectors motors del sistema econòmic urbà, pot oferir, per exemple, habitatge a preus estratificats i en conseqüència crear una atmosfera de barri. Aquesta estratègia es pot conceptualitzar com a emprenedora. Les sinergies provoquen resultats guanyadors per a la ciutat, en el sentit competitiu.

Un exemple del model de governança efectiva que emfatitza la importància de cooperació i la negociació és la gestió de les activitats *Production, Distribution and Repair*⁴ (PDR) de San Francisco (Dot et al., 2014). En aquella ciutat (2000), a partir de la necessitat de donar resposta a uns sectors productius locals que veien disminuir el seu marge de benefici i que havien de relocalitzar-se a territoris menys centrals, es va iniciar un procés inclusiu que va donar lloc a un nou paradigma de ciutat i de governança. La revalorització del sòl per la competència d'usos de més valor afegit en els barris de East Soma, Mission, Showplace Square, Potrero Hill i Central Waterfront, a més de l'ús del *zoning* que prohibia el desenvolupament de certes activitats, suposadament incompatibles amb altres usos, va estar a punt de desplaçar aquelles activitats dedicades a PDR. Les institucions locals (Ajuntament de San Francisco) i la participació ciutadana descentralitzada van possibilitar l'inici d'un procés amb l'objectiu de renovar urbanísticament el territori i mantenir el sector PDR. El canvi de governança en aquest

⁴ Inclou les activitats: impressió, disseny, reparació en general, preparació d'aliments, jardineria, construcció (de cases), i comerç de mobles a l'engròs. [En línia] <<http://www.sf-planning.org>> [Consulta: 31 de gener de 2015]

procés va ser crucial per a crear el model de ciutat caracteritzat per les relacions *top-down* i *bottom-up* dels agents locals que van elaborar un *Area Plan* d'usos mixtos.

El Eastern Neighborhood Plan (2001) va incloure dos pilars indispensables: l'habitatge i els llocs de treball. El resultat va ser el desenvolupament de l'anomenat *Complete Neighborhoods* (barris complets). Les reunions d'agents responsables del planejament local, amb propietaris, i amb xarxes comunitàries ha creat una revitalització del PDR; convertit en un sector emergent i bàsic en la cadena de valor afegit dels sectors més poderosos de la ciutat com la indústria del software, els sistemes jurídic-legal i financer, el turisme i la indústria d'alta tecnologia en general. Una característica important és que el PDR proveeix de llocs de treball estable i ben pagat a un 50 % de residents de San Francisco que no tenen títol acadèmic (San Francisco Planning Department, 2002; Economic & Planning Systems, Inc, 2005; City and County of San Francisco, 2014).

Un altre cas que il·lustra la resposta emprenedora per part dels agents urbans, en el context dels canvis estructurals econòmics i polítics produïts en les últimes tres dècades (1980-2013), és l'estratègia econòmica de Boston. La resposta per part dels agents urbans de la ciutat es caracteritza per l'aparició de noves capacitats econòmiques i polítiques urbanes, amb un model multisectorial de la gestió urbana. La creació d'empreses (*start up companies*) (Florida, 2013) es va materialitzar en les zones del *hinterland* de les universitats, a Cambridge (Massachusetts) i a Boston, combinant activitats de R + D aportades per les universitats, amb les activitats dels consells de desenvolupament local. Això es va produir amb incubadores d'empreses, amb la participació d'activitat emprenedora aprofitant fons de capital de risc i de finançament públic. Amb aquesta finalitat, es van fer inversions en infraestructura en els parcs industrials de zones industrials abandonades. El sector públic sense ànim de lucre i les entitats del sector privat lucratives van ser els patrocinadors que, de manera flexible i combinada, invertiren amb l'objectiu de crear capital humà. Els instruments de finançament per part del sector públic per al desenvolupament d'aquesta infraestructura es van extreure de l'emissió d'instruments de deute, com ara els ingressos per l'emissió de bons, o per l'increment d'impostos; i pel finançament de les universitats a partir dels préstecs de desenvolupament de capital (Solomont, 2011, Poe, 2014).

3.5 La ciutat emprenedora i l'estudi de l'aglomeració productiva: una aproximació centrada en el rol del conjunt dels agents urbans

L'aproximació teòrica de la ciutat emprenedora s'incorpora al conjunt de teories que estudien la concentració geogràfica d'empreses i les economies externes (o factors territorials) però desenvolupant amb més profunditat el rol innovador dels agents polítics, socials i econòmics.

Històricament, la investigació teòrica que interpreta la concentració geogràfica d'empreses i la dinàmica productiva i territorial, es produeix de manera remarcable a finals dels anys 1970 i a principis de 1980 amb un seguit de teories provinents de la geografia econòmica (Becattini, 1979; Aydalot, 1986; Porter, 1990; Landry, 2000; Florida, 2002 i 2005). Davant la tendència de donar menys importància a la localització de les empreses per la disminució de costos dels transports i els avantatges de les telecomunicacions, aquests autors mostren la importància de la proximitat geogràfica i la concentració espacial (les economies d'aglomeració).

Entre les teories que interpreten la concepció de l'espai i la reconversió de la base econòmica existent, des de finals dels anys 1970 diferents autors italians (Becattini, 1979; Garofoli, 1983; Brusco, 1989) recuperen la teoria del districte industrial introduïda per Alfred Marshall, en la seva obra *Industry and Trade* (1923). L'objectiu és explicar l'èxit industrial de la Itàlia del nord⁵. Apareix en conseqüència el concepte de nou districte industrial (NDI) com a model alternatiu de desenvolupament econòmic. D'una banda, el fet innovador es basa en el sistema d'especialització flexible que sorgeix en substitució del sistema de producció en massa com a forma d'acumulació més ajustada al nou context competitiu. El NDI ve definit per la presència de PIMES pertanyents a un mateix sector industrial, però especialitzades en els diferents processos de producció i de distribució, que es concentren territorialment. La mà d'obra, seguint la idea de Marshall, és qui té i difon els coneixements tècnics locals sobre el procés productiu⁶.

⁵ Els estudis es van localitzar posteriorment a altres regions europees com Baden Württemberg (Alemanya), West Jutland (Dinamarca), Catalunya (Espanya), però també en països extra europeus. El Canadà o EUA en són alguns exemples (Vera, 2007).

⁶ La idea marshalliana aporta que allà on hi ha concentració de persones que es dediquen al mateix tipus d'activitat, la gent s'educa recíprocament. Les habilitats i els gustos s'aprenen perquè estan presents a l'atmosfera industrial: "Where large masses of people are working at the same trade, they educate one another. The skill and the taste required for their work are in the air, and children breathe them as they grow up." (Marshall, 1879, p. 53)

D'altra banda, el NDI estableix vincles entre la part econòmica (les empreses) i la social (la comunitat local), com fa la teoria de la Ciutat Emprenedora, però donant prioritat als agents econòmics. Dins del NDI, el procés industrial integra la comunitat local, els seus valors i les seves normes socials. Les relacions socials i personals i les empreses van agafats de la mà. El component sociològic i històric és important en les múltiples relacions establertes, tan dins com fora del mercat, ja que es basen fonamentalment en la cooperació i la reciprocitat. Les xarxes personals dels treballadors, dels empresaris i dels directius tenen també un paper destacat en la presa de decisions i en l'organització empresarial. El sistema productiu no s'entén sense tenir en compte el paper que juguen els factors històrics i socioeconòmics del districte la qual cosa permet a les empreses innovar, tot reduint els costos de transacció (Becattini, 1979). Aquestes consideracions fan que el NDI connecti amb postulats de la ciutat emprenedora analitzats en les seccions anteriors.

Com a segona aportació dins de les teories clàssiques, cal destacar la teoria del *milieu innovateur* (MI) que sorgeix a principis dels anys 1980. El principal impulsor es Philippe Aydalot⁷ (1986). A diferència del NDI, el MI considera que la dinàmica productiva es deu a l'adopció de noves tecnologies en el sistema productiu i en els canvis en la distribució organitzativa de l'empresa. Lligat a aquest punt, les institucions relacionades amb la investigació i el desenvolupament com les universitats o els centres de recerca són un element fonamental per al creixement empresarial local. L'estreta relació amb el territori és el resultat dels processos sinèrgics d'aprenentatge que es produeixen entre les empreses i els agents del *milieu*. La creativitat i la innovació tecnològica en la producció es produeixen gràcies a un procés d'aprenentatge continu i col·lectiu adquirit, també conegut com el "saber fer" o *know how* (Camagni, 1991). En conseqüència els treballadors del MI estan cada vegada més especialitzats i formats en tecnologies de la innovació productiva, atesos els canvis constants que hi ha en l'elaboració del producte final.

Com apunta Camagni (1991), l'entorn del MI opera com un tipus de mercat organitzat en el qual no només s'intercanvien preus i quantitats, sinó també informació. La informació i la facilitat d'accés impliquen que les decisions dels actors empresarials

⁷ L'estudi del *milieu innovateur* es va iniciar el 1984 amb la formació del *Groupe de Recherche Européen sur les Milieux innovateurs* (GREMI). En aquest grup de recerca, l'objectiu és el desenvolupament d'una metodologia i una base teòrica comuns per a l'estudi del comportament innovador, destaca el paper de Philippe Aydalot qui va utilitzar el concepte *milieu innovateur* en la seva obra *Milieux innovateurs in Europe* (1986) (Aydalot, 1986; Camagni, 1991).

siguin molt més ràpides, alliberant del problema de la incertesa. L'entorn, amb una cultura específica pròpia és l'espai de relació dels actors que dóna lloc a un procés dinàmic d'aprenentatge, el qual requereix la coordinació i integració de la producció i els processos innovadors en l'espai i el temps. Aquesta coordinació implica per tant una proximitat física. Des de la teoria del MI, la ciutat passa a tenir un paper actiu ja que s'hi duen a terme les fases d'invenció i innovació tecnològica, i de producció i adquisició de coneixements. Aquest factors també tenen lloc dins del marc interpretatiu de la ciutat emprenedora, però de nou, en aquest darrer cas, els agents en el seu conjunt són una peça clau en el procés d'innovació, destacant els agents socials que en el cas del MI tenen un paper secundari.

En tercer lloc cal destacar l'enfocament teòric del clúster econòmic (CE) que introdueix Michael Porter (1990). Aquest enfocament relaciona l'activitat econòmica concentrada (del mateix sector o de sectors estretament relacionats) amb l'espai industrial de suport tot donant com a resultat el clúster. En aquest cas el factor territorial rau en l'espai industrial de suport de les activitats. Aquesta teoria implica un canvi d'enfocament, des de l'ús dels avantatges comparatius a l'ús dels avantatges competitius. Els avantatges competitius del CE tenen una relació amb el territori des del punt de vista corporatiu i no d'integració social, i en aquest sentit s'allunya de la teoria de la Ciutat Emprenedora. En el CE, la innovació productiva es dóna degut a la presència de productors, de proveïdors especialitzats, de mà d'obra especialitzada i de serveis connexos específics al sector. Això provoca la rivalitat competitiva-cooperativa i la generació de xarxes i sinergies que fan que el conjunt sigui eficient (competitiu).

El concepte teòric del CE es va convertir a partir dels anys 1990 en dominant en les discussions acadèmiques i polítiques sobre la competitivitat urbana, regional i nacional. Animats per experiències d'èxit com el clúster del coneixement intensiu de les TIC a Silicon Valley (Saxenian, 1994), o la regió de Cambridge (Keeble et al., 1999), diferents ciutats, regions i països van desenvolupar polítiques de clúster. La clusterització es va convertir així en prominent en moltes de les estratègies de desenvolupament urbà, com per exemple en les polítiques de promoció d'activitats intensives en coneixement (Pareja et al., 2007; Musterd i Murie, 2010).

En quart lloc, Charles Landry (2000) presenta una nova interpretació sobre el desenvolupament econòmic al voltant del concepte ciutat creativa (CC), centrant-se en el rol dels agents. Aquesta aportació postula que el conjunt d'actors urbans s'incorporin

en l'organització productiva, en la mesura que fomenten l'esperit creatiu ajudant a pensar, planificar i actuar amb imaginació davant la gestió dels problemes urbans. Així, per Landry, la CC no és només l'espai dels artistes que participen en l'economia creativa (i per tant, ciutat creativa) sinó també d'altres treballadors (com pot ser l'assistent social, empresari, científic o funcionari). Perquè la CC tingui lloc i es puguin afrontar les oportunitats i problemes de l'espai urbà, és clau el foment de les infraestructures creatives del territori més enllà de les infraestructures tradicionals (edificis, carreteres o clavegueram).

En aquesta línia de pensament, Richard Florida (2002 i 2005) amplia el suport teòric de la ciutat creativa al voltant del concepte de classe creativa (CIC). La idea de Florida és que l'actual motor de creixement econòmic a les ciutats no es deu tant a la presència d'empreses com a l'existència de treballadors creatius (científics, enginyers, professors, artistes). Aquests opten per viure a la ciutat perquè els agrada l'estil de vida que ofereix. Florida resumeix el nou estil de vida de ciutat agrupat en tres "T": Tecnologia, Talent i Tolerància. La presència de "la classe creativa" en una ciutat és clau per a la creació de noves empreses capdavanteres o per atreure empreses, ja que aquest grup ofereix el perfil de treballador que la nova economia del coneixement requereix. L'autor anuncia que els governants i els tècnics en urbanisme enfrontats a la necessitat de la revitalització econòmica s'han de qüestionar: "al món on la gent té una mobilitat alta, ¿per què escull algunes ciutats i per quines raons?" (Florida, 2005, p. 33). Tanmateix també menciona que els incentius econòmics i els projectes de revitalització no són necessàriament atractius suficients ni únics per l'atracció de la gent creativa. De fet, la gent prefereix llocs amb innovació, diversitat cultural i tolerància:

"While economists and social scientists have paid a lot of attention to how companies decide where to locate, they have virtually ignored how people do so. This is the fundamental question I sought to answer. In my interviews and focus groups, the same response kept coming back: people said that economic and lifestyle considerations both matter, and so does the mix of the two factors. In reality, people were not making the career decisions or geographic moves that the standard theories said they should: they were not slavishly following jobs to places. Instead, it appeared that highly educated individuals were drawn to places that were inclusive and diverse. Not only did my qualitative research indicate this trend, but the statistical analysis proved the same." (Florida, 2005, p. 33)

Per fomentar les tres “T”, Florida recomana al sector públic invertir en projectes urbanístics que ajudin a crear un ambient urbà atractiu com pot ser l’entreteniment, la cultura, la diversitat o la vida nocturna. Florida proposa el desenvolupament d’una cultura urbana diversa com la manera més efectiva per atraure personal creatiu i format. Per justificar el seu argument, l’autor compara ciutats americanes a través de mesures creatives que inclouen índexs tals com dels grups de bohemis, gays, graduats (*college graduates*) i treballadors de la indústria intensiva en software. Els resultats indiquen que els instituts amb investigadors de qualitat i diversitat cultural localitzats a San José, Seattle o Boston, es posicionen en els primers llocs del rànquing. Aquest model urbà ha atret l’interès dels polítics locals perquè complementa el model de creixement econòmic centrat en la consolidació de ciutats com a centres culturals i turístics. Efectivament, Throsby (2001) reconeix i descriu que l’aspecte industrial dels treballadors creatius contribueix a l’economia urbana:

” The term “cultural industry” in contemporary usage does indeed carry with it a sense of the economic potential of cultural production to generate output, employment and revenue and to satisfy the demands of consumers, whatever other nobler purpose may be served by the activities of artists and by the exercise of the tastes of connoisseurs. Indeed many within the cultural sector, including presumably those artists whose objective functions contain some component of economic gain, welcome the idea that cultural activity makes a significant contribution to the economy.” (Throsby, 2001, p. 111)

La diferència fonamental entre la CC i la teoria de la ciutat emprenedora rau en que aquesta última considera que els emprenedors socials busquen millorar la qualitat de vida motivats per raons de creació de valor social i igualtat, i per tant, es mouen no tan per preferències individuals sinó per motivacions de justícia social col·lectives.

Les aportacions dels darrers 30 anys (1980-2013) expliquen diverses formes de la relació entre la concentració geogràfica d’empreses i el dinamisme productiu. Com es recull en les diferents aportacions teòriques presentades en aquesta secció, el desenvolupament territorial depèn principalment, en les teories tradicionals, de les economies externes i dels factors que ofereix el territori, amb independència de qui els generi (figura 3.2).

Figura 3.2 Aglomeracions industrials i economies externes: aproximacions teòriques a la innovació productiva a partir dels factors territorials

Teoria	Nou Districte Industrial	<i>Milieu Innovateur</i>	Clúster Econòmic	Ciutat Creativa	Classe Creativa
Autor	Giacomo Becattini	Philippe Aydalot	Michael Porter	Charles Landry	Richard Florida

(Anys)	1979	1986	1990	2000	2002
Característiques espai productiu	Sistema productiu especialitzat i flexible	Adopció de noves tecnologies al sistema productiu i organitzatiu, i R + D	Avantatges competitiu per sobre dels comparatius	Incorporació del conjunt d'actors urbans en l'organització productiva	Incorporació del conjunt d'actors urbans (les 3 "T") en l'espai productiu
Relacions	L'empresa (econòmic) i la comunitat (social)	L'empresa i la mà d'obra especialitzada (<i>How know</i>)	L'empresa, els proveïdors i la mà d'obra	La política, l'empresa i la mà d'obra creativa	La política, l'empresa i la mà d'obra amb talent i creativa

Font: Elaboració pròpia (2014)

L'aproximació teòrica de la ciutat emprenedora amplia l'estudi del binomi aglomeració productiva-territori. La ciutat emprenedora és una aproximació més centrada en el rol del conjunt dels agents locals que participen en la dinàmica productiva. El marc teòric de la ciutat emprenedora emfatitza la importància del comportament, de la trajectòria històrica i de les accions interrelacionades dels agents locals (polítics, socials i econòmics) les quals permeten esbrinar com cada un d'ells aporta especificitats que es complementen.

3.6 Conclusions

Amb la voluntat de contribuir a l'estudi del desenvolupament econòmic urbà, aquesta tesi s'emmarca dins de l'àmbit conceptual de la ciutat emprenedora. La ciutat emprenedora es postula com l'espai productiu degut al rol dels agents urbans involucrats en les estratègies de desenvolupament urbà i econòmic, i les dinàmiques establertes en la presa de decisions. Ambdós aspectes són els que defineixen i condicionen la configuració territorial davant dels processos de canvi estructural i econòmic. La ciutat emprenedora posa l'èmfasi en les capacitats dels que intervenen políticament, socialment i econòmicament, com a resposta a les necessitats de reestructuració urbana i econòmica. La capacitat de reacció i l'adaptabilitat dels agents

fa possible assolir situacions més exitoses en uns casos que en altres, tot i essent territoris amb punts de partida semblants. En situacions de crisi la capacitat de reacció és també el factor que permet superar les dificultats amb més facilitat (Hassink, 2010; Pike et al., 2010; Martin, 2012; Méndez, 2012a; Alonso, 2013).

A la ciutat emprenedora es posen de relleu quatre elements interns del territori, que estan interrelacionats i que són interdependents entre sí. El primer element és l'esperit emprenedor de l'individu o del conjunt de persones, que fa possible les accions per desenvolupar el coneixement. Es tracta de valors i habilitats personals que són fonamentals per a la generació d'innovació en l'espai productiu. Entre els atributs que caracteritzen l'adopció de la conducta emprenedora destaca la previsió i visió de futur, la identificació d'innovacions i descobriments, l'assumpció de riscos en l'execució i la flexibilitat per adaptar-se a les circumstàncies del moment, i detectar o crear oportunitats de negoci.

En segon lloc, l'espai emprenedor ve condicionat per la trajectòria històrica i l'arrelament del coneixement al lloc (a la ciutat). El concepte trajectòria històrica sosté que la forma de l'espai productiu i les activitats establertes venen donades per esdeveniments històrics i elements heretats. Les iniciatives institucionals (polítiques), les avantguardes industrials i tècniques (empresarials), o les reivindicacions obreres (socials) expliquen la transformació de les ciutats. Aquest conjunt pot condicionar la societat present, representant pel territori un fet diferencial.

En tercer lloc, cal considerar les característiques i el rol que adopten cadascun dels agents en la generació de l'activitat. A la ciutat emprenedora es poden distingir diferents tipologies d'agents emprenedors locals, individuals o col·lectius: els polítics, els socials i els econòmics. El paper desenvolupat per cada un d'ells, que es pot dur a terme individualment o de forma conjunta, es caracteritza segons els atributs, les motivacions, i les activitats a desenvolupar.

En quart lloc, la ciutat emprenedora s'explica per les relacions entre els agents (la governança emprenedora); és a dir, el com els agents es coordinen i dinamitzen entre sí a l'hora de fer política urbana local hi és fonamental. Les dinàmiques en la presa de decisions en la ciutat emprenedora es basa en el treball conjunt dels agents polítics, socials i econòmics cap a un objectiu comú. La competitivitat urbana es duu a terme a través de la construcció d'un model de governança amb elements mixtes de tipus *bottom-up* i *top-down*.

Con a conclusió cal destacar que la teoria de la ciutat emprenedora, en comparació amb altres estudis que teoritzen sobre l'aglomeració d'empreses i els factors territorials, es caracteritza perquè els emprenedors socials busquen millorar la qualitat de vida motivats per raons de creació de valor social i igualtat. Els agents urbans actuen motivats no tant per preferències individuals sinó col·lectives. La ciutat emprenedora emergeix com a base alternativa per constituir un canvi de paradigma econòmic que implica la necessitat de consens i legitimitat per part de tots els actors implicats en el procés.

CAPÍTOL 4

El món actual fa front a desafiaments importants. Des del canvi climàtic fins a la gana i l'escassetesa de recursos energètics. És aquí on les societats tecnològicament més avançades poden mostrar optimisme. Com en el passat, aquests reptes no se superaran amb bones intencions (de bona voluntat sempre n'hi ha hagut poca, i coordinar-la és complicadíssim), sinó amb l'aportació de la tecnologia (Xavier Roig, 2011)

LA TRANSFORMACIÓ DE LA CIUTAT CAP A NOVES FORMES PRODUCTIVES: DE LA CIUTAT INDUSTRIAL A LA DEL CONEIXEMENT

Un dels objectius d'aquesta tesi és vincular la teoria de la ciutat emprenedora amb el model de desenvolupament urbà basat en l'economia del coneixement. La projecció econòmica de la ciutat que es produeix des de la dècada dels anys 1980, es porta a terme a través de polítiques urbanes que dediquen recursos a la creació d'assentaments urbans relacionats amb les noves tecnologies; amb l'objectiu d'ampliar o reconvertir la base econòmica existent (Yigitcanlar et al., 2008; Musterd i Murie, 2010; Dot et al., 2014).

En els següents apartats es presenta en primer lloc l'aproximació conceptual de l'activitat intensiva en coneixement. En la segona secció, es relaciona l'activitat productiva intensiva en coneixement i la seva localització en ambients urbans. A continuació, el capítol se centra en la caracterització de les polítiques urbanes locals en el període 1980-2013. L'èmfasi es posa en les dinàmiques de governança dels agents públics i privats així com les formes urbanes resultants de l'espai orientat cap a activitats intensives en coneixement. Les darreres seccions del capítol presenten dos conflictes que sorgeixen en el procés de transformació urbana. D'una banda, la compatibilitat de les activitats econòmiques (les tradicionals i les noves) a l'espai productiu. D'altra banda, la protecció, el tractament i les funcions del patrimoni industrial.

4.1 Aproximació conceptual a l'activitat intensiva en coneixement

El procés transformador iniciat als anys 1980 s'estructura en una revolució¹ tecnològica i digital que transforma l'espai productiu amb la consolidació de l'economia basada en el coneixement. L'evolució de la ciutat post industrial s'ha vertebrat a partir de noves activitats, generalment de serveis (Sassen, 1991, 2003, 2005). En aquesta reestructuració econòmica tenen especial interès aquelles activitats intenses en la generació i ús del coneixement, associades a un augment de pes del factor immaterial, a un major esforç innovador, i amb llocs de treball d'alta qualificació. L'anomenada economia del coneixement es converteix en objecte d'investigació rellevant per als estudis urbans (Scott, 2000; Musterd et al., 2007; Hutton, 2008; Julien, 2008; Méndez et al., 2011).

Les activitats intenses en coneixement s'agrupen sota el denominador comú de Tecnologies de la Informació i de la Comunicació-TIC². Aquestes comprenen el conjunt convergent d'aplicacions de la microelectrònica, la informàtica i les telecomunicacions, així com els avenços en l'enginyeria genètica. Les TIC són aplicades massivament a l'esfera econòmica, són utilitzades per a un gran nombre d'usos socials i són la base d'aquesta nova economia tot facilitant la transmissió i tractament de la informació.

L'aparició i aplicació productiva de desenvolupaments tecnològics i digitals ve caracteritzada per elements com el telèfon mòbil, la xarxa internet i el correu electrònic. Aquests recursos han generat un flux acumulatiu, circular i de grans dimensions entre els propis components del procés de digitalització i els seus usos productius. Els ordinadors més potents interconnectats en xarxa i amb accés a la internet, els telèfons mòbils connectats a la xarxa, una infinitat de xips aplicats als béns de consum, els processos productius i les relacions amb proveïdors i clients *on-line* i els nous serveis de gestió de la informació en són alguns dels exemples més representatius. La interacció i interrelació de canvi econòmic i transformació social porta cap a un nou tipus d'economia i de societat: l'economia i la societat del coneixement (Torrent, 2002; Boix, 2005; Vilaseca i Torrent, 2005; Muñiz i García, 2009).

¹ Una revolució industrial està integrada per un conjunt de canvis tècnics fonamentals per a la producció i la distribució interconnectats amb un conjunt de canvis socials i culturals de primera magnitud (Mokyr, 1990).

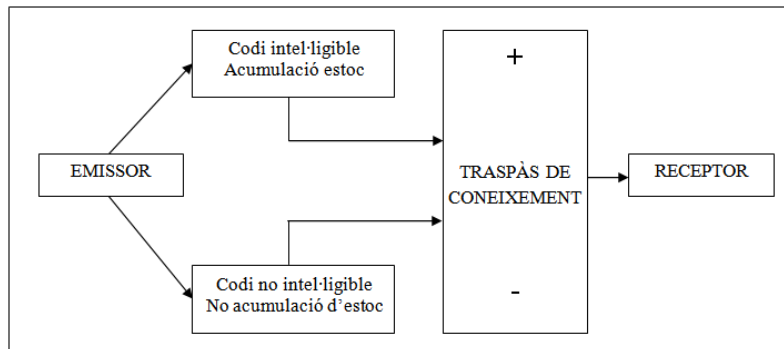
² Les Tecnologies de la Informació i la Comunicació són un nou tipus de tecnologia basada en la digitalització que s'impregnen en el conjunt de l'activitat econòmica actual. Castells (2000) ho defineix com aquell conjunt convergent de tecnologies de microelectrònica, informàtica quant a hardware i software, de les telecomunicacions/televisió/ràdio, de l'optoelectrònica i de l'enginyeria genètica i el seu conjunt de desenvolupaments i aplicacions en expansió.

La base tecnològica d'aquesta transformació està estretament lligada a un element nou que és l'aplicació econòmica del coneixement utilitzat més que mai en la generació del propi coneixement. El model de desenvolupament tecnològic i informacional es vincula amb l'emergència de l'economia basada en el coneixement, amb un creixent pes econòmic de les activitats creatives (Castells (1995). En aquesta revolució tecnològica, més enllà del fonament en nous coneixements o el processament d'informació, hi ha la utilització del coneixement per generar elements de la fase productiva que incideixen directament en la generació d'altre coneixement i que substitueixen habilitats mentals (Vilaseca i Torrent, 2005).

En l'economia del coneixement l'element fonamental i definitori és precisament el coneixement entès com una part de la matèria produïda per l'ésser humà en forma de material intangible que s'incorpora al procés de producció. Cal tenir en compte que el coneixement, de fet, intervé en tots els models de desenvolupament com a element intermediari de les relacions tècniques de producció, però el que diferencia el model informacional de la resta és el fet que "el coneixement actua sobre el coneixement en si mateix amb l'objectiu de generar una major productivitat" (Castells, 1995, p. 34). És a dir, a més a més dels béns i serveis finals, en el model de desenvolupament informacional es distingeix el desenvolupament tecnològic a través del coneixement que ahora produeix més coneixement. Conseqüentment hi ha una acumulació de coneixement per part dels organitzadors del treball que es destina al consum i a la inversió i que acaba determinant la productivitat de l'empresa.

El pas de l'activitat manufacturera o industrial a l'economia del coneixement es produeix pel conjunt de canvis en la producció, difusió i recepció de coneixements (que es coneix com el procés cognitiu) que ahora té incidència en la producció tecnològica. Per una banda la transferència del coneixement que adquireix l'activitat econòmica es veu progressivament afectada per la quantitat o estoc de coneixement acumulat. Per l'altra, la major o menor explicitat en la transmissió de coneixement que depèn de les interaccions entre persones, grups, organitzacions i societats, també té efectes en l'aplicació tecnològica. És a dir, la transmissió mitjançant codis específics més o menys intel·ligibles entre l'agent emissor i el receptor determinen el traspàs del coneixement (figura 4.1). En conseqüència, ambdues característiques permeten el processament de dades i, per tant, dur a terme la transformació de la informació en coneixement.

Figura 4.1 Transmissió del coneixement



Font: Elaboració pròpia (2014)

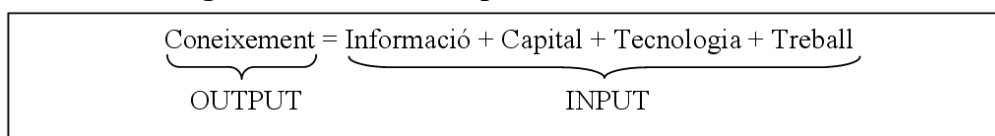
En l'esfera econòmica, i considerant la visió epistemològica del terme coneixement³, es distingeix com la producció del coneixement compta entre els seus inputs la informació⁴, entesa aquesta com un flux de missatges. La transformació de la informació és fruit de diferents tipus de coneixement. Per una banda les mercaderies resultants han incorporat la capacitat per a fer coses que s'aprenen a través de la pràctica social de la professió i també a través d'entorns educatius especialitzats (*know-how*). Altrament, les mateixes mercaderies poden portar un segon tipus de coneixement que s'obté bàsicament en les relacions d'aprenentatge educatius i també en el desenvolupament professional i que es podria resumir com la combinació d'habilitats (*know-who*). A aquests dos tipus de coneixement s'hi afegeix el *know-what* (que es refereix al coneixement sobre els fets) i el *know-why* (que es refereix al coneixement científic sobre les lleis de desenvolupament de la natura, de la ment humana i de la societat). Aquests, a diferència dels altres dos, sí que són observables i reproduïbles fàcilment a través de canals com els llibres, les lectures i els accessos a dades (Foray i Lundvall, 1996). Les activitats de producció de coneixement compten també amb molts altres inputs com és el capital per a finançar-lo així com la tecnologia i el treball per a produir-lo (Thurow, 2000) (figura 4.2). A diferència d'altres mètodes productius del

³ El coneixement considerat com un procés humà i dinàmic que consisteix en justificar adequadament una creença (Terricabres, 2001) denota que l'acte de conèixer és una acció exclusivament humana, que es fa amb la interacció d'individus, grups, màquines, organitzacions i societats. Per tant, la dimensió humana (que sí que coneix) permet plantejar l'acte de conèixer com una activitat productiva. En canvi, les màquines, els ordinadors o les xarxes telemàtiques per si sols no coneixen.

⁴ Els conceptes "dada", "informació" i "coneixement" no són sinònims, encara que sovint s'usen indistintament. La dada és un operador o un factor, constituït en un conjunt de caràcters alfanumèrics o símbols, que no denota cap condició o valor per si sol. La informació es constitueix com el conjunt estructurat de dades, susceptible de ser interpretat i manipulat; i el coneixement és l'adquisició intel·lectual de la informació de forma dinàmica, consistent en justificar una creença personal cap a la certesa (Oliveras, 2006).

passat, la incorporació d'aquest tipus de producció del coneixement no genera materials tangibles o directament mesurables sinó que crea valor afegit en els productes i serveis.

Figura 4.2 Factors de producció del coneixement



Font: Elaboració pròpia (2014)

L'economia del coneixement té efectes en l'estructura productiva. La tecnologia digital agafa un paper més important en aquesta revolució tecnològica informacional sobretot pel que fa el ritme dels canvis científics i tecnològics. L'arribada dels ordinadors i els robots en el sector industrial ha provocat un canvi en l'organització i les operacions de l'empresa amb la finalitat d'intensificar l'automatització en els processos de producció. L'accés a la informació significa que les tasques de control i coordinació de l'empresa es realitzen fàcil i ràpidament i les jerarquies organitzatives de l'empresa s'aprimen tendint cap a l'horitzontalitat de l'organigrama. Calen menys intermediaris per accedir a la informació i, per tant, s'afavoreix la rapidesa en la transmissió d'informacions. Les empreses comencen a detectar noves formes d'organització del temps les quals redueixen les despeses en mà d'obra. Les economies tradicionals canvien les "gegantines burocràcies empresarials" que fins ara gestionaven l'empresa (Rifkin, 1996, p. 135) per altres metodologies de gestió i de producció més automatitzades.

El canvi tecnològic s'identifica com una de les forces més crucials per al creixement econòmic nacional, regional i local. Nombrosos estudis han proporcionat dades sobre els beneficis de diferents països i regions amb indústries d'alta tecnologia: feines més ben pagades, productivitat dels treballadors més alta, ingressos fiscals més grans, activitat econòmica més alta a través de sinèrgies econòmiques i millors reputacions de negoci (Florida, 2005). Les àrees que participen en el que es coneix com la nova economia són el costat brillant del dividend digital, augmentant els avantatges del seu lloc econòmic (o nínxol econòmic) respecte als que treballen en la economia no inclosa com del coneixement.

Les noves activitats productives basades en el coneixement han configurat un panorama econòmic que s'allunya de les estructures manufactureres i de serveis poc avançats. De fet, les noves activitats econòmiques han agafat tanta rellevància que han

generat un nou sector productiu amb un nou esquema relacionat amb la producció de coneixement.

Els efectes de la irrupció de la tecnologia han penetrat en tots els sectors i en especial en els serveis on ha incrementat la productivitat i reduït la mà d'obra. Glückler (2006) presenta aquest canvi en base als avenços en la tecnologia que guanya terreny a poc a poc en l'economia i millora molts elements del sector industrial:

1. Es redueixen les despeses productives.

2. S'incrementa en la demanda de consum.

3. Es creen nous mercats.

4. Hi ha un creixement real del nombre de persones que treballaran en feines i indústries d'alta tecnologia amb millors remuneracions.

Malgrat això, al voltant d'aquesta idea s'hi troben altres perspectives. Rifkin (1996) per exemple, difereix respecte els avenços i els efectes de la nova realitat i sosté que la presència de les noves tecnologies contribueix directament al decreixement de l'ocupació i preveu uns efectes molts negatius en l'ocupació per una forta caiguda dels llocs de treball.

En canvi, Glückler (2006) argumenta la seva confiança tot basant-se en les noves oportunitats que generen aquests canvis tecnològics i considera que les característiques dels ordinadors, del programari i de les telecomunicacions tenen una influència favorable sobre la productivitat: els treballadors guanyen més i tenen accés a una major varietat de feines que en etapes anteriors (en referència a la segona revolució industrial) tot i treballar menys que fa un segle. Altres autors sostenen també que la tecnologia contribueix a un nivell de productivitat laboral molt superior on la producció de nous productes contribueix a generar nous llocs de treball, creixement econòmic i una millora en les rentes per càpita (Carnoy, 2001). En aquest sentit, Carnoy accepta que les noves tecnologies desqualifiquen i qualifiquen alhora, llocs de treball. És a dir, per una banda els canvis productius han desocupat molts treballadors però també han creat noves professions que, en tot cas, no poden ser ocupades per treballadors amb una baixa qual·lificació.

Les activitats que formen part de la definició i la classificació de l'activitat que genera l'economia del coneixement és ambigua. A partir de la segona meitat de la dècada de 1990, la nova activitat econòmica genera noves activitats i en fa variar algunes de les existents. A nivell de classificació, la delimitació i la distinció de la

productivitat del coneixement basada en el propi coneixement no està pròpiament acotada, potser en part pel seu caràcter intangible o immesurable. Les noves tecnologies de la informació s'han expandit per tots els sectors econòmics; integrant el component digital en els processos de producció, de gestió, de distribució, de concepció o d'execució. Aquesta implicació a diferents nivells dificulta el maneig d'un concepte tan específic, però que gaudeix d'unes ramificacions àmplies i generals.

Les activitats del coneixement s'insereixen en gran proporció en el sector de serveis avançats que abasten diferents activitats (OCDE, 2007); incloent tant serveis intensius en mà d'obra molt qualificada i per tant amb alt valor afegit, fins a serveis intensius amb treballadors poc qualificats. Aquest fet porta a evidenciar mancances a l'hora de determinar una classificació única de conceptes com nova economia, indústria d'alta tecnologia i TIC, i per això, es creen malentesos i resultats dubtosos. En conseqüència apareix una tendència cap a la popularitat creixent de conceptes borrosos que posen de relleu la manca de claredat i la dificultat considerable en la comprovació i classificació dels conceptes (Markusen, 2003).

L'aproximació al que s'entén per activitat intensiva en coneixement ens és facilitada per l'existència de classificacions feta per institucions oficials. En la Classificació d'Activitats Econòmiques de la Comunitat Europea (NACE⁵ Rev. 2, 2008) es pot diferenciar, per una banda, les activitats manufactureres amb un ús intensiu de la tecnologia. D'altra banda, les activitats intensives en coneixement i les que ho són menys (EUROSTAT, 2008).

Pel que fa a les activitats manufactureres, els subgrups es diferencien en categoria Alta, Mitjana-Alta, Mitjana-Baixa, i Baixa Tecnologia. Aquestes agregacions venen calculades prenent els indicadors següents: les despeses en R+D dividides pel Valor Afegit Brut, les despeses en R+D dividides per la producció i les despeses en R+D més la tecnologia incorporada als béns intermedis i d'equipament dividits per la producció. A diferència de l'activitat industrial, on la major informació sobre la despesa i els usos de la tecnologia permet una aproximació a la intensitat en coneixement a partir de la tecnologia, l'activitat terciària de serveis intensius en coneixement té en compte la

⁵ Aquesta classificació és la que segueixen tant Catalunya amb la Classificació Catalana d'Activitats Econòmiques (CCA), com Espanya amb la *Clasificación Nacional de Actividades Económicas* (CNAE) [En línia]. <www.idescat.cat> <www.ine.es> [Consulta: 31 de desembre de 2014].

intensitat dels usos de les TIC així com la formació general i específica de la força de treball.

4.2 La localització productiva intensiva en coneixement en ambients urbans

Les activitats intensives en coneixement es concentren en nuclis urbans. Atès que la localització de les activitats tecnològiques i digitals s'emmarca dins l'estructura de la globalització, els factors clàssics de localització de l'activitat industrial en l'espai es modifiquen a finals del segle vint i principis del vint-i-u. La variable de la distància es redueix al ser substituïda per altres factors rellevants que suposen un avantatge pel que fa a les infraestructures, la presència d'universitats i els centres tecnològics, la presència de personal qualificat i la facilitat en les transaccions cara a cara, entre altres (Taylor i Murphy, 2003; Vera et al., 2003; Van Oort, 2004; Mitchell, 2005; Cornella, 2006; González, 2007). Malgrat alguns autors han parlat de la desnaturalització espacial pel que fa la distància (Ondategui, 2001; Rietveld i Vickerman, 2004; Boschma i Weltevreden, 2006), la proximitat al centre urbà continua sent vigent i decisiva.

Les variables de localització que afecten estructuralment la decisió d'una corporació o empresa representen un cost directe o indirecte molt important perquè cada un dels determinants de localització constitueix una fase en les inversions de l'empresa. La ubicació concreta d'una planta relacionada amb els serveis a les empreses és el resultat d'un procés iteratiu en el qual intervenen a la vegada diferents decisions de localització sobre determinants endògens i exògens a la producció (Pallares-Barbera, 1993; 2004).

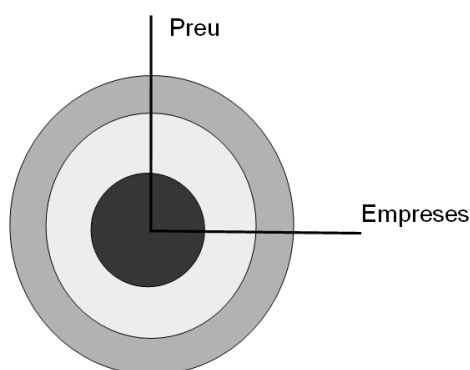
Genèricament, les localitzacions empresarials (tant les de manufactura com les de serveis) busquen de manera contínua millorar la seva rendibilitat financera, fent que entrin en competència els sistemes socioproductius per aprofitar les diferències en termes de salaris, càrregues socials, nivells de productivitat laboral, legislació social i de protecció del medi ambient, avantatges impositives, entre altres (De Sebastian, 2004; Puig, 2008).

A diferència de l'activitat manufacturera que ha deslocalitzat activitats buscant mà d'obra barata i poc qualificada, les empreses de serveis han mantingut en els països desenvolupats les activitats de major valor afegit. Encara que aquestes activitats resulten progressivament més senzilles de deslocalitzar, l'entorn urbà ofereix unes avantatges pròpies que les empreses valoren positivament. El nou rol que juguen les externalitats

urbanes com a factor de localització configura la localització de les activitats econòmiques de base tecnològica (Becker, 2002; Cornella, 2006). En aquest sentit, l'entorn esdevé un factor de localització que adquireix un valor afegit en la cadena de producció.

A nivell local, les decisions de localització de les empreses intensives en coneixement es veuen explicades per la teoria clàssica de localització de l'activitat econòmica a les ciutats (Von Thünen, 1863; Alonso, 1960). La localització de l'activitat econòmica queda emmarcada en la teoria del valor del sòl urbà que es basa en les variacions espacials determinades pels usos del sòl els quals, al seu torn, determinen allhora els valors del sòl a través de la competència entre diferents postors. Totes les activitats competeixen pel millor lloc de localització, però només les que tenen una renda més gran són les que es queden els millors llocs, que acostumen a ser els centrals (figura 4.3).

Figura 4.3 Patrons de localització de les activitats. Teoria del valor del sòl (Von Thünen, 1863)



Font: Elaboració pròpia (2014)

4.3 Característiques i tensions en les polítiques urbanes locals en el context global

El manteniment de la competitivitat productiva és un dels reptes transcendentals en les polítiques urbanes. Aquestes polítiques urbanes queden emmarcades en el procés de globalització econòmica amb uns centres capaços de coordinar, gestionar i innovar les activitats de les empreses estructurades en xarxes (Sassen, 1991; Hall, 1996). Al mateix temps, es produeix un canvi de sectors econòmics que combina la concentració de capital humà i l'ús de les tecnologies TIC amb habitatges, comerços i equipaments orientats cap a la força productiva d'aquest sector econòmic (Hutton, 2008; Musterd i Murie, 2010). Aquest tipus d'activitat passa a ser prioritària per la competitivitat de les

economies urbanes i passa a ser la màxima prioritat en les agendes de promoció econòmica de les ciutats (Scott i Storper, 2007; Florida, 2013). La transformació urbana i econòmica es porta a terme a partir de grans projectes urbanístics o megaprojectes (Rodríguez et al., 2001, 2005; Orueta i Fainstein, 2008).

En aquestes polítiques urbanes, tot i la problemàtica d'una única definició, s'hi distingeixen trets comuns amb una tendència general cap a un urbanisme més "empresarial" o "emprenedor"⁶ (Harvey, 1989, 2001; Sassen, 1991; Hall, 1996). Les característiques del que s'anomena "urbanisme empresarial" es resumeixen en tres punts (Harvey, 1989): a) Com a mecanisme central utilitza el partenariat públic-privat (PPP), amb l'ús dels poders del govern municipal per intentar atraure fonts externes de finançament, noves inversions o noves fonts de llocs de treball; b) L'activitat d'aquestes coalicions o partenariat és empresarial i especulativa tant en el disseny com en l'execució. Això significa l'adopció de riscos per part dels governs locals que inverteixen fons públics en iniciatives on l'èxit és difícil de predir. En alguns casos això pot representar que el sector públic assumeixi els riscos i el privat reculli els beneficis; i c) L'urbanisme empresarial es concentra més en la "política econòmica del lloc" que en la del territori. Els projectes destinats a revitalitzar la ciutat es dissenyen sobre punts concrets esperant que aquests generin creixement per la resta de l'àrea en comptes de dissenyar polítiques que engloben a tota la població d'un territori. Harvey presenta aquests tres aspectes que, segons ell, poden ser aplicats al cas d'una ciutat emprenedora com Baltimore però també generalitzables a altres ciutats.

En aquestes polítiques urbanes, el govern local (els ajuntaments) es converteix en agent clau de la promoció econòmica sota la influència del sector privat (Cox, 1993; Hall i Hubbard, 1998). D'aquí el concepte de governança⁷ de concertació entre els actors públics i privats.

La participació dels agents locals públics i privats en la transformació d'àrees urbanes, és complexa. La dispersió del poder en la presa de decisions, disseny i execució és cada vegada major. El model tradicional de l'economia mixta que combina les forces del mercat amb la planificació del sector públic es difumina davant del nou

⁶ No confondre aquest concepte, que ve aglutinant, des de fa alguns anys, un corrent d'estudis provinents sobretot de la Geografia Urbana i que fa referència a les ciutats que adopten estratègies més pròpies de l'empresa que dels poders públics per tirar endavant i tenir èxit en una economia cada més global, amb el concepte la ciutat emprenedora que és el marc analític d'aquesta tesi, i que es defineix en el capítol 3.

⁷ No confondre amb el concepte de governança emprenedora que es postula en aquesta tesi.

model de governabilitat que emfatitza la importància de cooperar i de negociar amb el sector privat per a la competitivitat de la ciutat (Casellas, 2007).

Els canvis experimentats a nivell municipal amb els governs locals convertits en agents clau de la promoció econòmica, tenen el seu paral·lelisme i origen a nivell nacional i internacional. El canvi ideològic en les polítiques nacionals ofereix claus interpretatives a través de les quals analitzar la realitat de la transformació urbanística a escala local. S'hi poden distingir quatre característiques essencials (Jessop, 2002): 1) Predomini de les polítiques d'innovació i competitivitat sobre polítiques d'ocupació i planificació; 2) Programes de política social subordinats a programes de política econòmica; 3) Governabilitat difusa amb domini de coalicions publico-privades; i 4) Creixent importància de l'escala local i la responsabilitat individual en la presa de decisions i provisió de serveis.

Per incentivar els nous espais productius, les polítiques urbanes locals centren l'atenció en la promoció i el màrqueting urbà⁸ (Jensen-Butler i Van Weese, 1997). Aquest últim aspecte esdevé important per la competitivitat interurbana i la necessitat de diferenciar-se. Les noves condicions econòmiques i tecnològiques obren un nou panorama a les empreses que es volen instal·lar, ja que ara compten amb un marge més gran de possibles alternatives de localització. És a dir, hi ha un nou "mercat de localitzacions" (Mella, 1998). Això crea al seu torn una paradoxa, ja que la major varietat de possibles localitzacions fa que petites diferències en les característiques i qualitats de les ciutats siguin decisives en la resolució final (Jensen-Butler, 1997). L'ús d'estratègies empresarials com les campanyes de màrqueting urbà poden diferenciar una ciutat d'una altra; el màrqueting urbà és especialment important en la promoció de la indústria cultural⁹ que actua en diverses ciutats com a eix de renovació urbanística i econòmica (Casellas, 2006).

Aquestes petites diferències entre els llocs estan prenent cada vegada un matís més simbòlic (Griffiths, 1998). Les ciutats entren en una lluita per fer-se notar on els avantatges competitius fan referència més al terreny del que és visual que a l'econòmic.

⁸ El *city marketing* és un concepte teòric estudiat en diferents disciplines científiques i que es presenta amb diverses denominacions: *city marketing*, *place marketing*, i *urban marketing*, entre altres (Borchert, 1994).

⁹ Seguint a Throsby (2001), la indústria creativa inclou música, dansa, teatre, literatura, arts visuals, vídeo, *performances* d'art, informàtica i multimèdia artística. Scott (2000) introdueix una llista de productes del sector cultural que inclou, a més a més dels ja citats per Throsby, l'alta moda, l'ebenisteria, els *news media*, la joieria, la publicitat i l'arquitectura. Així, la delimitació cultural per professions és, per tant, un criteri vàlid encara que potser no prou clar.

Aquesta és una característica que Harvey ha relacionat amb la transició cap a una societat postmoderna en què la “frenètica persecució pel consum de dòlars ha portat a posar un major èmfasi en la diferenciació del producte” (1989, p. 273).

El màrqueting urbà té, sovint, la finalitat de canviar la imatge de la ciutat. Això és encara més cert per les antigues ciutats industrials en què la imatge d'obsolescència, pol·lució i altes taxes d'atur, les col·loquen en desavantatge en el mercat de localitzacions del capital. Es pretén un canvi d'imatge cap a l'exterior, però també cap a la població resident amb l'objectiu de promoure una imatge postindustrial que allunyi l'antiga imatge de ciutat industrial (Short et al., 1993).

La generació de conflictes per la competència de l'espai entre els diferents conjunts de població, apareix en el desenvolupament de noves indústries i en el desenvolupament d'antics espais de la ciutat per part dels planificadors i promotors de les esferes públicoprivada, o la unió dels dos. El límit per evitar que un ús del sòl específic no creï conflicte i/o segregació no es distingeix fàcilment cosa que ha generat tensions freqüents i ha provocat una resistència entre els grups de veïns i les institucions i/o agències de desenvolupament (Fainstein, 2005). En aquest context es fa difícil diferenciar quan el desenvolupament immobiliari és simplement una resposta per l'especulació individual o és una resposta per necessitats socials i econòmiques.

L'eficàcia de l'acció local ha causat debat acadèmic. Per una banda, hi ha autors que afirmen que les administracions locals han de perseguir el creixement i no poden promulgar la política redistribucional sense sacrificar les seves posicions competitives (Peterson, 1981). D'aquesta manera, si els polítics municipals intenten ajudar a la gent pobre poden caure en l'error d'oblidar l'activitat dels negocis que porten un augment clar de la càrrega fiscal, i per tant, indispensable pels propis governants locals.

Contràriament, hi ha autors que postulen que els polítics urbans no han de rendir-se a la lògica del capitalisme perquè la política local importa en la determinació tant dels objectius geogràfics de programes de reconstrucció com qui es beneficia d'aquests (Sanders i Stone, 1987; Logan i Swanstrom, 1990).

4.4 El procés de la gentrificació residencial i productiva en la transformació urbana

La conversió de l'espai productiu cap a usos terciaris diversos, provoca una reinterpretació funcional i un canvi en la composició urbanística i econòmica de les ciutats que origina processos d'expulsió d'activitats econòmiques o de gentrificació productiva. Aquest procés comporta un desplaçament de la indústria tradicional i d'altres activitats que, malgrat introduir innovació en el seu procés productiu, es veuen expulsades per directives urbanístiques i de desenvolupament contràries a la seva existència. La transformació és el resultat de les polítiques urbanes locals i de l'especulació immobiliària, essent les principals causes de l'aturada industrial en sòl urbà (Curran i Hanson, 2005).

Des del seu origen, l'estudi de la gentrificació ha estat objecte de debat i discussió, tant en relació amb la delimitació del concepte com en l'enfocament metodològic de la seva anàlisi. La gentrificació està profundament arrelada a la dinàmica social i econòmica de les ciutats i està determinada en gran part pel context local: els barris, els agents urbans, les funcions dominants de la ciutat i la política governamental local (Sargatal, 2000).

El terme *gentrification*,¹⁰ utilitzat per primera vegada per la sociòloga britànica Ruth Glass en la seva obra *London: aspects of change* (1964), serveix per a denominar el procés de transformació d'un espai urbà mitjançant intervencions dirigides tant a la rehabilitació com a la construcció de nous edificis, que afecta en gran manera els barris populars d'antiga formació, generalment al centre de la ciutat. Smith (1996) recull la definició de Glass de la següent manera:

“Un a un, molts dels barris obrers de Londres han estat envaïts per les classes mitjanes. Mísers, modestos passatges i cottages –dues habitacions en la planta alta i dues en la baixa– han estat adquirits, una vegada que els seus contractes d'arrendament han expirat i s'han convertit en residències elegants i cares. Les cases victorians més àmplies, degradades en un període anterior o recent –que van ser usades com a cases d'hostes o bé en règim d'ocupació múltiple– han estat millorades de nou. En el moment que aquest procés de gentrificació comença en un districte, continua ràpidament fins que tots o la majoria dels llogaters obrers originals són desallotjats i el

¹⁰ Garcia (2001) posa de manifest l'absència d'un terme consensuat i presenta les objeccions per utilitzar una o altra expressió tals com “requalificació social”, “ennobliment”, “aristocratització”, “gentrificació” i “elitització residencial”. En el seu treball, seguint la línia de Monreal (1996), introdueix l'adopció del terme “elitització” perquè considera que recull l'essència de classe inherent al procés, alhora que permet la inclusió dels segments de classe mitjana-alta.

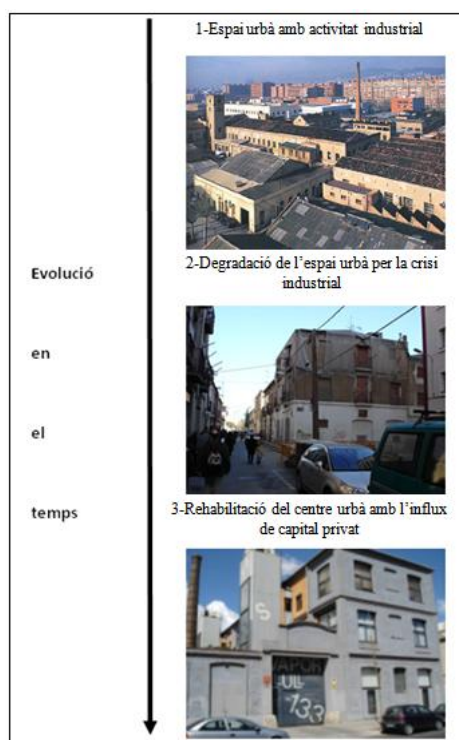
caràcter social del districte es transforma totalment.” (Smith, 1996, p. 33)

Alguns anys més tard, Castells (1974) utilitza l’expressió “reconquesta urbana” per referir-se a les operacions de rehabilitació i renovació, fetes entre 1955-1970 a nombrosos barris de París (Sargatal, 2000). De manera precisa, planteja que és més el canvi de l’ocupació social de l’espai que no pas la millora de l’habitatge el que dirigeix les actuacions renovadores, identificant igualment altres trets com la posició cèntrica i la transformació funcional dels barris afectats. Aquestes intervencions accentuen la segregació residencial augmentant la presència dels estrats superiors al centre de la ciutat, mentre les classes populars són expulsades cap a la perifèria. La interpretació d’aquest autor se centra en el paper predominant de l’Estat (Castells, 1974).

L’origen conceptual de la gentrificació està lligat al desplaçament residencial com a efecte de la transformació urbana. El procés de la gentrificació és el resultat de la competència sobre l’espai residencial dels centres urbans i conseqüentment provoca el desplaçament de la residència habitual de la població de rendes més baixes per una localització de noves famílies de rendes més altes. Els efectes morfològics s’observen en una millora sensible del conjunt urbà, tant d’habitatges com d’infraestructures del barri on es produeix la gentrificació (Freeman i Braconi, 2004; Hamnett, 2003) i en aquest sentit, Pacione (1990) associa també la gentrificació a l’existència d’una mobilitat espacial d’habitants vers àrees que no siguin d’alt estatus en el moment de reinvertir-hi.

El procés de gentrificació incideix en la morfologia de l’espai urbà en un procés temporal que pot ser esquematitzat així: 1) Un barri cèntric ocupat per classes mitjanes experimenta una pèrdua de residents que busquen habitatge en altres àrees; 2) el barri és ocupat per una població cada vegada de menys ingressos cosa que produeix un deteriorament del patrimoni morfològic; 3) les classes mitjanes tornen a interessar-se per viure en el centre, es reinverteix en el barri, es desplaça als antics ocupants i s’experimenta un nou procés revitalització socioeconòmica (figura 4.4).

Figura 4.4 Evolució del procés de la gentrificació urbana



Font: Elaboració pròpia (2014)

Aquest model d'anàlisi es basa en l'establiment de fases vinculades al procés de suburbanització que implica desinversió en els centres urbans. En nombroses ocasions aquesta desinversió és potenciada políticament, a nivell institucional, a través de la negativa a la concessió de préstecs destinats a la inversió en la propietat cosa que molt sovint ha estat causa de l'abandonament en els centres urbans.

La investigació empírica dels anys 1980 apunta que el fenomen gentrificador és molt més ampli, amb efectes també en l'organització productiva de l'espai per a usos comercials i de serveis turístics (Ley, 1986 i 1987; Smith, 1987). Així, podria identificar-se com a procés de gentrificació la vinculació integral d'usos amb la regeneració dels fronts marítics urbans per a usos recreatius i comercials, el declivi de les instal·lacions industrials en zones cèntriques, l'aparició d'hotels en el centre urbà, centres de congressos i complexos d'oficines, així com l'increment de districtes comercials moderns i de restaurants de moda (Smith, 1986).

En aquest nou marc d'interpretació teòrica es produeix una intensa polèmica entre la perspectiva que explica la gentrificació per un canvi en les preferències de consum de l'individu, per tant situant en primer pla la demanda. I un altre enfocament en el que preval el paper gentrificador dels agents institucionals (Estat i institucions financeres)

per a l'estímul de l'oferta immobiliària, i el desallotjament dels residents en aquelles àrees on la desinversió produeix oportunitats per obtenir rendes elevades.

Així doncs, Smith (1986) formula precisament la seva teoria des del punt de vista de l'oferta d'habitatges i espais que poden experimentar gentrificació, no de la demanda per part d'ocupants potencials. El punt central de la tesi de Smith és el concepte de *rent-gap* o diferència potencial del benefici que pot ser obtingut mitjançant un ús del sòl amb el desenvolupament d'una activitat econòmica que doni més beneficis.

La majoria de ciutats del segle dinou i de la primera meitat del segle vint presentaven un gradient clàssic de valor del sòl, amb una major renda del sòl en el centre de les ciutats i menor cap a la perifèria. La suburbanització de la indústria i de la població, pròpies de mitjans del segle vint, presenta una gradació més complexa, ja que el preu del sòl es devalua en els centres urbans que tenen una degradació morfològica i pateixen uns certs conflictes socials. Aquest canvi en la corba de la renda del sòl es va intensificar entre 1960 i 1980, quan la suburbanització va ser important en els països més desenvolupats (Smith, 1986).

Des d'aquesta perspectiva es poden distingir tres tipus bàsics de gentrificadors: a) promotors de l'habitatge que compren una determinada propietat, la rehabiliten i la revenen a un preu més alt; b) particulars que compren una propietat i la rehabiliten a fi de viure-hi; i c) propietaris que rehabiliten els habitatges que posseeixen a fi d'oferir-los en lloguer. Malgrat tot, algunes actuacions individuals de processos gentrificadors en diversos països mostren com la gentrificació no sempre va precedida de l'actuació dels agents del sòl, com Smith defensa. Aquest és el cas de certes àrees en ciutats com Londres (Hamnett, 1991).

Per altra banda, la teoria de Ley (1978) atorga un paper clau als factors econòmics, polítics i culturals, des d'allò que tradicionalment es coneix com a la teoria basada en la demanda. Dins del marc del post industrialisme emergeix una nova classe social amb una base econòmica forta, identificada amb freqüència amb els anomenats treballadors de coll blanc o actius del sector quaternari (ocupats en la banca, les companyies d'assegurances, etc.). La demanda d'habitatges per part d'aquest col·lectiu està limitada espacialment ja que s'estableix en el centre de les ciutats atret per les possibilitats de la vida urbana i pels avantatges derivats de viure-hi. Les crítiques a aquest enfocament han consistit bàsicament a destacar que no té en compte el paper dels agents del sòl (governos, promotors, entitats financeres) en la gentrificació. Ley considera que

l'actuació es deriva de la demanda d'habitatges per part dels potencials gentrificadors i per tant, en primer lloc es produiria la demanda i després intervindrien els agents del sòl.

La vinculació i la identificació del fenomen gentrificador amb el desplaçament d'activitat productiva es comença a fer evident en els estudis que interaccionen la dimensió cultural i el capital (Zukin, 1989). En aquest sentit, el concepte estaria relacionat sobretot amb les oportunitats de consum, l'estil de vida o l'actitud pionera de les classes mitjanes ocupades en el sector terciari. Una de les primeres estudioses que ha analitzat aquest procés en profunditat tot posant especial atenció en el paper clau de la cultura i els artistes, és Zukin (1989) en el seu treball sobre el barri del Lower East Manhattan. La seva anàlisi explora com, en els anys 1970, els artistes traslladats a Lower East Manhattan prioritzen la disponibilitat de les nombroses instal·lacions que proporcionen grans espais i lloguers baixos. El lloc esdevé de moda degut a la contribució dels artistes que revaloritzen el context urbà amb el seu estil de vida i el converteixen en un atractiu per a altres segments de la població de classe mitjana; en aquest sentit, Zukin demostra com la demanda de *lofts* per la classe mitjana genera una segona onada d'agents gentrificadors i com això implica que els artistes amb ingressos baixos siguin desplaçats per altres grups amb major capacitat econòmica. Aquest procés es veu reforçat pel creixement de l'economia de serveis com a mitjà d'expressió de les societats postindustrials tot redefinint les tendències culturals.

A conclusions similars arriba Lloyd (2006) en el seu estudi de la zona nord-oest del *Loop* de Chicago. Inicialment la zona atragué artistes gràcies a l'existència de lloguers barats i espais abundants on localitzar els seus tallers i també la proximitat a la xarxa del transport públic. Però la presència d'aquests artistes transformarà la identitat del barri el qual comença a convertir-se en lloc de moda. En aquest cas, la mitologia bohèmia actua com a estratègia de màrqueting immobiliari que, en últim lloc, porta a una gentrificació del barri.

Els casos de les ciutats de Nova York i Chicago són exemples excel·lents del paper dels artistes i la gentrificació urbana a les ciutats dels Estats Units d'Amèrica. A Europa el fenomen de la gentrificació dels cascs antics ha aparegut també en nombroses ciutats, de vegades liderada pel sector públic (Dot et al., 2011).

Considerant els antecedents teòrics de la gentrificació residencial (des de Glass, 1964) i de la gentrificació productiva de tipus cultural (des de Zukin, 1989), es pot

formular el concepte de gentrificació productiva com a un procés que permet l'expulsió d'activitats productives en l'espai.

En una primera fase, es produeix una desindustrialització com a un dels requisits en el procés de la gentrificació (Zukin, 1989). En aquest estadi inicial de transició productiva, la desindustrialització crea de manera estratificada la desvalorització d'aquells paisatges de la ciutat relacionats amb la producció industrial i les classes obreres (Smith, 1996). Per tant i tal com sosté Sack (1986), la gentrificació es presenta com una estratègia neoliberal en la reestructuració global de l'espai urbà i de l'activitat econòmica de les dues darreres dècades del segle vint.

En una segona fase i com una de les primeres condicions indispensables del procés de gentrificació productiva, hi ha un canvi d'usos del sòl per via institucional (sobretot en alguns països del sud d'Europa). Els plans generals d'ordenació urbana i les seves modificacions permeten marcar les pautes del planejament tot determinant els usos i les normatives i la planificació del creixement industrial i residencial dels territoris; però sobretot, els plans són els instruments de les institucions per a organitzar la seva "estratègia de ciutat". Els plans urbanístics generen les condicions favorables per a l'adequació de l'activitat cap als nous usos, essent l'estímul per a l'atracció de les activitats terciàries en aquelles àrees de reconversió industrial. Altrament, la regulació urbanística estableix també els incentius per a la transformació i atracció d'activitats amb nous equipaments que permeten la localització d'infraestructures (Bohigas, 1985). La indispensabilitat que suposa l'atracció de les inversions a l'hora de fer "ciutat global" i de reinventar l'espai central porta a un ajust que implica tota una revalorització de l'entramat urbà i que es fonamenta en un canvi d'usos del sòl en llocs de tradició industrial.

A escala territorial local és on les polítiques urbanes tenen un paper decisiu per facilitar el canvi cap a l'economia post industrial. El sector públic (el govern local) té una incidència important a l'hora de renovar els centres de les ciutats a través d'un canvi normatiu dels usos del sòl (Zukin, 1989). La intervenció del sector públic es pot interpretar com una característica que facilita directament el procés de la gentrificació productiva.

En una tercera fase, en el procés de gentrificació productiva, la teoria del valor del sòl urbà (Von Thünen, 1863; Alonso, 1960) continua encara vigent. Les noves qualificacions d'usos del sòl en espais en procés de transformació fan que els valors del

sòl creixin. Des dels anys noranta del segle vint, l'increment del sector serveis i en concret les activitats relacionades amb els serveis avançats i les tecnologies de la informació, ha modificat els factors clàssics de localització de l'activitat industrial. Però malgrat que alguns autors han parlat de la desnaturalització espacial pel que fa a la distància (Ondategui, 2001), la proximitat al centre urbà continua sent vigent per al conjunt d'activitats. El sector terciari avançat és en les economies desenvolupades un tipus d'activitat eminentment urbana a causa del factor "cara a cara" com a forma d'aconseguir el servei. Encara que si bé molts dels serveis ja no necessiten el contacte humà directe, els factors que fan possible la transmissió de fluxos no materials amb què es podrien definir els serveis, es troben també a les grans concentracions urbanes i a la seva àrea d'influència (Pallares-Barbera, 2004). El mateix passa amb la indústria tradicional establerta històricament al centre urbà i que continua prioritant l'accessibilitat, les bones comunicacions i la proximitat als proveïdors i clients, aspectes que venen caracteritzats precisament per la centralitat (Curran, 2007).

Les noves qualificacions del sòl, en consonància amb el canvi de model productiu cap a activitats del terciari, fa que es conformi un nou escenari de preus on les empreses existents i les noves han de competir per ubicar-se en els millors llocs. Aquelles que tinguin més valor afegit i més beneficis estaran en disposició de pagar més per una millor ubicació. Com a resultat, pot donar-se el cas que antics negocis, actualment no competitius, ocupin els millors llocs però es vegin en la situació d'abandonar aquest espai, deixant lloc a les altres activitats més competitives i disposades a pagar un preu més alt per l'espai. Totes les activitats competeixen pel millor lloc de localització, però només les que tenen més beneficis són les que es queden els millors llocs (figura 4.6).

Finalment, en la darrera fase, es produeix el desplaçament d'aquelles empreses ubicades de manera cèntrica i amb capacitat de pagar la nova renda del sòl (i per tant per a competir amb el nou preu del sòl urbà), però que han de cercar noves localitzacions perquè són expulsades per les noves normes del planejament urbà.

La gentrificació productiva, a diferència de la deslocalització industrial¹¹, no es presenta com un procés voluntari de relocalització de l'activitat impulsat pel potencial quant als avantatges de localització productiva. El desplaçament productiu és un procés

¹¹ Des dels anys 1980 i 1990 s'ha produït freqüentment el procés anomenat "deslocalització econòmica" (en un sentit més genèric) o "deslocalització industrial" (per fer esment del sector productiu més afectat) que es produeix a nivell mundial. Aquest és un procés que ha adquirit unes dimensions cada vegada més grans per a la gent i els territoris directament implicats (De Sebastian, 2004).

degut a les polítiques urbanes condicionades pel conjunt de desenvolupadors i promotors de béns immobiliaris, planificadors de ciutat i propietaris individuals del sòl, entre altres (Zukin, 1989; Curran i Hanson, 2005).

La pròpia reestructuració de l'espai porta a la terciarització de l'economia que ocasiona l'expulsió (que no deslocalització) dels petits i mitjans fabricants que continuen servint mercats en àrees urbanes. Més enllà de la importància del manteniment de la indústria per a una economia diversificada, tal com discuteixen Cohen i Zysman (1987), cal no oblidar tampoc la posició estratègica de la manufactura urbana no obsoleta, que continua essent un sector creixent perquè serveix les economies d'urbanització particulars (Hardt i Negri, 2000). Per tant existeix un conflicte degut a l'augment pel valor dels béns immobles i pel valor del sòl en general que converteix les àrees industrials en llocs amenaçats, no tant per la competència internacional o pels costos de personal, sinó per l'interès de conversió de l'espai per part dels agents locals. Això proporciona un desplaçament productiu, que en molts casos finalitza amb tancament de l'activitat.

4.5 La reutilització del patrimoni industrial i les activitats del coneixement

El patrimoni industrial esdevé un element competitiu de la ciutat del coneixement. Des de la dècada de 1980 alguns edificis i espais industrials d'interès artístic i històric de ciutats amb un passat industrial es transformen per convertir-los en noves seus per a empreses, habitatges i centres socials i culturals.

Històricament, l'interès pel patrimoni industrial¹² urbà com un element a protegir es produeix a Gran Bretanya en els anys 1950 del segle vint i és anterior a les polítiques de desenvolupament urbà i econòmic de la ciutat que a Europa es porten a terme a partir del 1980 i on els elements patrimonials formen part de les estratègies de la nova ciutat, a partir de la refuncionalitat de l'espai.

A partir del 1950 apareix a Gran Bretanya la necessitat de conservar i protegir el patrimoni industrial davant els embats d'una nova concepció de les activitats econòmiques a les ciutats que havien sorgit de la revolució industrial i per a tal fi van

¹² A nivell conceptual es poden trobar diferències entre la denominació *patrimoine* (d'origen francès i llatí) i de *heritage* (d'origen anglosaxó), on el primer es refereix a una dimensió econòmica dominant del bé d'herència transmès per part dels ascendents i el segon representa el valor arqueològic, històric i identitari.

néixer associacions dedicades a inventariar i conservar el patrimoni industrial (Casanelles, 1988). En general, la transició d'una economia productiva cap a una economia dels serveis entre els anys 1970 i 1980 va ser l'espurna que va iniciar el procés: les fàbriques es van traslladar als suburbis i el parc industrial romanent en les zones urbanes va quedar obsolet en pocs anys.

L'aproximació conceptual al patrimoni industrial permet veure que es presenta com un element patrimonial cultural:

“al que se le reconoce un interés histórico-artístico y un valor material y social cuyo inventario, protección y conservación se hacen imprescindibles para comprender la sociedad contemporánea y valorar la herencia recibida de la era industrial.” (Benito, 2010, p. 354)

La discussió sobre el concepte de patrimoni industrial ha adquirit, a finals del segle vint, una gran notorietat a escala internacional, tal com demostra l'existència d'organismes¹³ dedicats al seu estudi i protecció i la presa de consciència de la societat civil del valor d'aquest patrimoni (Tatjer, 2008; Pardo, 2010).

A nivell internacional, entre els organismes oficials que vetllen per l'estudi de l'arqueologia industrial, la conservació, la protecció, la difusió i la interpretació del patrimoni industrial hi ha el Comitè Internacional per a la Conservació del Patrimoni Industrial (TICCIH¹⁴ en anglès). La importància d'aquesta organització fundada el 1973 és que reuneix institucions museístiques, associacions i universitats que treballen en el camp de l'arqueologia i el patrimoni industrial de quaranta països. El Comitè és, des de finals de la dècada de 1980, l'organisme assessor en qüestions de patrimoni industrial del Consell Internacional per a la Conservació i la Restauració de Monuments i Llocs (ICOMOS¹⁵ en anglès) de la UNESCO, per a la selecció dels monuments, llocs i paisatges de la indústria.

Un dels principals documents elaborats pel TICCIH és la “Carta de Nizhny Tagil sobre el Patrimoni Industrial” (2003). La Carta, redactada per l'Assemblea Nacional del

¹³ L'interès per la conservació i reutilització del patrimoni pel seu llegat cultural ha portat a institucions i organismes nacionals i internacionals a la patrimonialització dels paisatges (Gómez, 2013; Hudson, 1963). En aquest procés es perden, algunes vegades, les característiques impreses en el seu ús secular i on la intervenció pública en el paisatge amenaça amb la banalització de l'espai, anteriorment vernacular i viscut.

¹⁴ The International Committee for the Conservation of the Industrial Heritage. [En línia]. <<http://www.ticcih.org/>>

¹⁵ The International Council for Monuments and Sites. [En línia]. <<http://www.icomos.org/>>

TICCIH, és un document de referència per als països on s'estableix una definició de patrimoni industrial:

“El patrimonio industrial se compone de los restos de la cultura industrial que poseen un valor histórico, tecnológico, social, arquitectónico o científico. Estos restos consisten en edificios y maquinaria, talleres, molinos y fábricas, minas y sitios para procesar y refinar, almacenes y depósitos, lugares donde se genera, se transmite y se usa energía, medios de transporte y toda su infraestructura, así como los sitios donde se desarrollan las actividades sociales relacionadas con la industria, tales como la vivienda, el culto religioso o la educación [...] El período histórico de principal interés se extiende desde el principio de la Revolución Industrial, la segunda mitad del siglo XVIII, hasta la actualidad, incluida.” (TICCIH, 2003b, p. 1)

Aquesta definició proposada pel TICCIH inclou en el concepte de patrimoni industrial el valor de la història, la tècnica, la història social, l'arquitectònica i la ciència. Malgrat que les definicions d'aquesta organització no són vinculants per als estats, sí que representa un referent important per abordar el tractament del patrimoni industrial. El treball del TICCIH pel que fa a la conceptualització, permet un estudi del bé patrimonial per a la conscienciació de la societat, per estimar la seva pèrdua i en conseqüència, defensar la seva protecció (Ortúñez, 2009).

El patrimoni industrial ha esdevingut un element a considerar en l'ordenació, la planificació i les estratègies de desenvolupament territorial en la seva triple condició de recurs, memòria del lloc i tret d'identitat col·lectiva. Una bona gestió del patrimoni industrial i la seva reutilització amb finalitats culturals esdevé un factor de desenvolupament local (Capel, 1996; Benito, 2002, 2010; Álvarez, 2010).

Els elements arquitectònics patrimonials de la indústria tradicional formen part d'una nova ciutat, però amb unes funcionalitats absolutament diferents de les anteriors. La ciutat de la segona dècada del segle vint-i-u ja no és un node estàtic en l'espai, sinó un confluència de fluxos de diversitat, on l'activitat econòmica monofuncional es diversifica per incloure la comercial, la turística, l'allotjament en hotels i residències, els espais de creació, les oficines, les instal·lacions culturals i els espais verds. La transformació de la ciutat a partir del patrimoni industrial com a element competitiu té un efecte acumulatiu sobre el paisatge urbà que actua com a atractiu de noves empreses i també d'activitats turístiques (Pareja et al., 2007; Musterd i Murie, 2010; Dot i Pallares-Barbera, 2015).

La protecció del patrimoni històric industrial que s'incorpora a l'entorn urbà millora la posició competitiva de la ciutat a través de l'estètica i de la història reflectida en aquest patrimoni; aquests elements incrementen la qualitat de vida i formen part de la cultura del teixit urbà (Capel, 1996; Benito, 2002, 2010; Pareja et al., 2007; Álvarez, 2010).

Davant els nous reptes de l'espai global del segle vint-i-u, les accions estratègiques de les institucions locals s'estructuren a partir de la creació d'imatge i de la projecció simbòlica de la ciutat, i permeten aprofitar els recursos locals específics de tipus cultural per al posicionament i internacionalització de les ciutats.

Els gestors de les ciutats globals integren l'activitat econòmica i cultural com una estratègia de regeneració urbana que dona com a resultat la ciutat cultural. El disseny de polítiques urbanes de tipus cultural des de les institucions públiques i especialment des de l'administració local, contempla els mega-projectes però també els esdeveniments temporals amb el propòsit d'atraure inversors al voltant de la producció i consum de la cultura i les arts. El procés de creació d'una marca i el simbolisme cultural acompanyen la regeneració de la ciutat cultural (Yeoh, 2005).

Els factors d'atracció de la ciutat vénen donats pel grau d'especificitat i de singularitat que li són propis (Balibrea, 2004). Per tant, la promoció d'una ciutat és la consolidació d'una imatge atractiva i la projecció d'uns símbols locals cap a un àmbit global molt competitiu. A finals del segle vint, les polítiques urbanes perseguien la participació de la ciutat en uns mercats de producció i de consum globals. Això fa que es produeixi una creixent competència entre ciutats de tot el món per atraure inversors i activitat econòmica; en aquest context, la percepció i la imatge mental que es genera sobre les ciutats es va convertint en un component important del futur èxit o fracàs econòmic d'una urbs (Ashworth i Voogd, 1990). Això va convertir les polítiques de desenvolupament de les ciutats en programes de màrqueting adreçades a promocionar una imatge urbana que atregui el capital global.

Entre els anys 1980 i 1990, el patrimoni industrial arquitectònic va començar a considerar-se rellevant com a element cultural i específic de les ciutats europees en el moment que el sector públic el va incloure en el foment i la promoció de polítiques culturals. L'objectiu dels agents públics va ser la utilització de la cultura, en un sentit ampli, com a estratègia de desenvolupament econòmic local. El canvi d'imatge cap a una ciutat cultural va produir un impacte incrementant tant l'atracció de nous residents,

com la d'empreses i de turistes. Així, des de començaments dels anys 80, algunes ciutats europees van apostar per polítiques culturals en els projectes de renovació urbana. Bianchini i Parkinson (1993) en el seva anàlisi del procés de regeneració urbana d'antigues ciutats industrials europees, mostren que hi ha una regeneració urbana a partir de la interrelació d'elements culturals amb antics centres industrials, com per exemple, el museu Guggenheim a Bilbao. Aquesta política de foment de la ciutat cultural i la imatge com a eina de promoció, es va veure reforçada des dels anys 90 per l'atracció de serveis avançats com a font de desenvolupament econòmic local. Com Krueger i Gibbs assenyalen:

“Els espais de nova economia marquen un nou àmbit de convergència entre l'activitat econòmica i la cultura.” (Krueger i Gibbs, 2007, p. 100)

Els treballadors qualificats en aquesta nova economia estaven especialment atrets per la qualitat de vida i els atractius de l'espai urbà. Per a aquesta classe creativa (Florida, 2002, 2005) la cultura i la solera d'una ciutat eren elements clau. Això fa que les ciutats dirigeixin polítiques de promoció econòmica remarcant els seus nous productes culturals construïts, a partir de ressaltar les seves especificitats per atreure empreses de nova economia i nous treballadors d'aquesta classe creativa.

L'esforç per crear una imatge de ciutat atractiva com a estratègia de desenvolupament local va acompanyat per la projecció de símbols. L'evolució de les polítiques locals promou la ciutat simbòlica, ressaltant aquell conjunt de símbols que la poden fer guanyadora en el rànquing internacional. La ciutat simbòlica, a diferència de la ciutat industrial caracteritzada per una economia manufacturera on els avantatges competitius espacials vénen donats per la reducció de costos de producció i el mercat, es converteix en centre d'atracció de persones que volen visitar-la o establir-s'hi, en part, pels seus símbols (Pallares-Barbera, 2010). En conseqüència, la localització de noves empreses ve determinada per l'eficiència simbòlica creada i no per l'eficiència del baix cost.

En l'economia simbòlica, els símbols culturals poden ser elements que si bé originalment no han estat concebuts com a béns culturals, han format i formen part de la “construcció de la ciutat”. En aquest sentit, el patrimoni històric industrial n'és un bon exemple: al segle vint-i-u es converteix en un símbol allò que en origen va ser previst per a una altra finalitat. Aquestes variables de l'economia simbòlica en la trama urbana són multiplicadors que afavoreixen el creixement econòmic i posicionen la ciutat en

l'estatus global. A la ciutat actual es reconeixen uns valors culturals intrínsecs com a símbols propis que són caràcters locals i formen part dels seus atractius, de les seves fortaleces i de la seva competitivitat (Pallares-Barbera, 2010).

Les operacions derivades de la celebració de grans esdeveniments internacionals, com ara les olimpíades, les exposicions, o les fires, impulsen la creació de símbols culturals a la ciutat que després es transformen en atractius d'una indústria turística que es consolida com a motor de l'economia local (Precedo, 2010).

En el procés de reorganització del teixit físic i urbà d'una ciutat amb tradició industrial, el patrimoni apareix com a producte amb diferents possibilitats de consum turístic; la promoció del patrimoni com a turisme cultural¹⁶ (*heritage tourism* en anglès) reactiva al seu torn, la conservació dels béns patrimonials, parant en general el seu procés de decadència (Marchena, 1998). Les bases per atreure turisme cultural es fonamenten en estratègies que converteixen els béns patrimonials en símbols d'atracció turística (Richards, 2001b); aquests símbols han de proporcionar experiències i emocions i han de tenir trets únics o singulars per diferenciar-se de la resta i atreure i retenir visitants. Per tant, aquests símbols són una de les peces centrals del sistema turístic, ja que actuen com a catalitzadors per a la provisió de la resta de serveis i productes turístics posats a disposició dels visitants.

El patrimoni industrial es converteix doncs, en producte turístic a partir d'incorporar valor afegit al producte inicial (procés de comodificació, *commodification* en anglès) (Marx, 1986; Polanyi, 2001) que es revaloritza per a un ús determinat, ressaltant aquells factors que seran importants per a la demanda final. Les estratègies per a la comodificació d'un recurs patrimonial són variades, presentant totes elles costos d'inversió amb diferents resultats i plans de comercialització. Per exemple, en el desenvolupament de rutes de descobriment de patrimoni, la comercialització és directa quan es produeix en uns punts determinats, com poden ser els museus, monuments o parcs naturals, o la comercialització és complementària quan l'oferta es produeix a través del sector de l'hosteleria. La comercialització pot ser indirecta quan qui la realitza són intermediaris o detallistes, com per exemple les agències de viatges. Les vies de promoció turística del patrimoni més freqüents són a partir de material imprès

¹⁶ L'element distintiu del turisme cultural es troba en el fet que aquest permet aprendre sobre la cultura de destinació i adquirir experiències noves relacionades amb aquesta cultura. El turisme del patrimoni (*heritage tourism*) és part del turisme cultural i es defineix com el turisme que busca conèixer com els elements construïts en el passat s'introdueixen en la producció cultural contemporània (Richards, 2001a, p. 7).

(fulletons, guies , o cartells) i de la utilització de la web, que multiplica el nombre de receptors potencials i constitueix, per tant, el major i més rendible aparador per donar a conèixer un producte turístic (Ramos, 2007).

D'altra banda, el patrimoni industrial pot ser consumit com a producte residencial no convencional com en el cas dels *Loft*. A partir del 1950 s'ha produït l'adaptació i canvi d'ús d'antigues fàbriques per la conversió de l'espai diàfan en habitatges tipus *loft*. L'origen cal buscar-lo a la ciutat de Nova York, concretament als barris del Soho, Tribeca i Nolita, com a conseqüència de la recerca per part de professionals liberals, estudiants i artistes, d'espais de baix cost en els quals viure i treballar al mateix temps. Els lloguers elevats del parc immobiliari residencial van fer que les fàbriques i magatzems en desús cobressin importància com a habitatge (Zukin, 1989; Lloyd, 2006). Aquesta tendència es va estendre en els anys 1970 a Europa, introduint-se en barris com el Soho a Londres o Pigalle a París i posteriorment, en els anys 1990 en altres ciutats europees com el barri de Gràcia a Barcelona (Cano, 2012).

El *loft* és un espai ampli i diàfan que es compon d'estances flexibles facilitant tant l'ús domèstic com professional. Els diferents usos mantenen les característiques arquitectòniques i l'esperit industrial dels immobles, essent l'altura, els espais amplis i les instal·lacions vistes, senyals d'identitat dels *lofts*. La seva imatge ha anat canviant en els seus gairebé setanta anys d'història: aquestes superfícies habitades inicialment per gent de poc poder adquisitiu i sovint en la il·legalitat, s'han convertit en luxosos habitatges en moltes ciutats (Barcelona, Londres, Berlín, Chicago, Glasgow, Manchester, Nova Orleans i París, entre d'altres). L'èxit dels *lofts* ha induït a que les constructores d'habitatges s'interessin per les zones cèntriques de les ciutats, els espais oberts en els habitatges i l'arquitectura contemporània. Els promotors utilitzen el concepte de patrimoni convertit en *loft* per les seves estratègies publicitàries i així, frases com “*loft* d'estil novaiorquès” o “edificis històrics o de principis de segle vint”, juntament amb les característiques físiques (material, obertures, estructura) són elements comuns que reflecteixen l'atractiu urbà i original de les dècades passades tant a Estats Units com a Europa (Cano, 2012).

El moviment *loft* segueix en expansió a ciutats com Barcelona, Madrid, Milà, París, Sao Paulo o Hèlsinki. Encara que l'estil de vida inicial que el caracteritzava ha perdut el seu significat més bohemí i en el segle vint-i-u, el *loft* és en general dedicat a un públic de gustos sofisticats i alta capacitat adquisitiva.

Per últim, el patrimoni industrial és aprofitat per activitats del coneixement i creatives, on les empreses es localitzen en antigues naus fabrils. Les activitats de nova economia, englobant coneixement i creativitat, s'han concentrat en clústers urbans (Casellas i Pallares-Barbera, 2009). Molt sovint han aprofitat recursos patrimonials industrials per ubicar l'empresa (Hayward, 2006). En aquest procés s'ha produït una regeneració d'espais productius històrics degradats i una renovació d'usos del sòl urbà.

A Europa, exemples de transformació i de rehabilitació urbana han seguit processos *bottom-up* centrats primer en l'ocupació d'espais industrials obsolets per activitats artístiques que han comportat la gentrificació del barri i després, mitjançant transformacions de rehabilitació arquitectònica d'habitatge s'ha produït la substitució social.

El barri de Shoreditch al municipi de Hackney (Londres) és un bon exemple d'aquest fenomen, on l'espurna regenerativa va començar a partir de la iniciativa privada de creadors relacionats amb el sector media, publicitat i audiovisuals (Pallares-Barbera i Leonard, 2007). A Amèrica, Nova York va ser un cas paradigmàtic en la recuperació d'espais patrimonials i la seva dedicació a altres usos com el terciari, a més a més de l'habitatge. Aquest és el cas de la transformació experimentada al barri de Meatpacking a Manhattan on cap a finals dels anys 90, dissenyadors de moda i disseny gràfic, arquitectes, artistes i creatius es van mudar ocupant edificis en desús, anteriorment escorxadors i plantes embaladores de carn (Meatpacking Improvement Association, 2014).

A Espanya, les intervencions sobre el patrimoni industrial urbà són relativament recents, majoritàriament a partir del 2000. La transformació de les velles fàbriques ha donat com a resultat usos diversos per a centres d'empreses, hotels, museus, biblioteques, arxius, espais comercials o parcs empresarials (Calderón, 2007) així com centres culturals. A tall d'exemple es poden assenyalar els centres oberts per Caixa Fòrum a Barcelona i Madrid (la fàbrica Casaramona i la *Central Elèctrica del Mediodía*, respectivament), o la sala d'exposicions del Canal d'Isabel II a Madrid (antigament dipòsit d'aigües) (Pardo, 2010).

4.6 Conclusions

En aquest capítol, la teoria de la ciutat emprenedora es vincula amb el model de desenvolupament urbà basat en l'economia del coneixement. Des de la dècada dels anys 1980, es produeix als països occidentals el declivi de nombrosos espais industrials urbans a conseqüència de la crisi de la indústria tradicional que ha generat efectes canviants entre l'espai físic i les activitats econòmiques urbanes. L'evolució de la ciutat post industrial s'ha estructurat a partir de noves activitats, generalment de serveis (Sassen, 1991, 2003, 2005). En aquesta reestructuració econòmica tenen especial interès aquelles activitats intensives en la generació i ús de coneixement, associades a un augment de pes del factor immaterial, a un major esforç innovador i amb llocs de treball d'alta qualificació (Scott, 2000; Musterd et al., 2007; Julien, 2008; Hutton, 2008, Méndez et al., 2011).

El model de política urbana local dels darrers anys (1980-2013) ve caracteritzat, per una banda, per l'adopció de models d'innovació econòmica de tipus tecnològic. La tendència generalitzada és considerar que la innovació s'entén des d'una perspectiva estrictament tecnològica amb activitats intensives en la generació i ús de coneixement, associades a un augment de pes del factor immaterial i també de llocs de treball d'alta qualificació. El model de política urbana es tradueix a nivell urbanístic amb la creació d'espais urbans híbrids. En aquests espais es combinen les activitats econòmiques relacionades amb l'ús de les noves tecnologies amb habitatges, comerços i equipaments primordialment orientats cap a la força productiva d'aquest sector econòmic (Hutton, 2008; Musterd i Murie, 2010). Aquesta transformació urbana i econòmica es porta a terme a partir de grans projectes urbanístics o megaprojectes (Rodríguez et al., 2001, 2005; Orueta i Fainstein, 2008).

Per altra banda el model de política urbana de revitalització econòmica suposa una nova governança urbana. La relació entre els agents urbans ve caracteritzada per una progressiva flexibilitat en la intervenció urbana amb formes més directes de suport públic al capital privat amb la finalitat de crear un entorn atractiu per a la inversió privada. La fragmentació de la responsabilitat suposa una creixent participació del sector privat i en menor mesura de les organitzacions civils en la definició, la planificació i la implementació de les polítiques urbanes (Harvey, 1989, 2010; Hall i Hubbard, 1998; Stoker, 1998; Jessop, 2002; Brenner, 2003; Casellas, 2016).

Les polítiques urbanes i les estratègies de desenvolupament territorial que han adoptat les ciutats provoquen conflictes urbanístics pel que fa l'ús i la gestió del sòl transformat. En aquesta tesi es posa l'atenció en dos processos derivats de la transformació. El primer, en la relació amb la compatibilitat de les activitats econòmiques (les tradicionals i les noves) i l'expulsió d'activitats econòmiques o la gentrificació productiva, és a dir, en el com el teixit productiu local es veu afectat per processos de substitució d'activitats econòmiques (Zukin, 1989; Lloyd, 2006; Curran, 2007; Dot et al., 2011). El segon té a veure amb la protecció, el tractament i les funcions del patrimoni industrial. Es tracta de la producció i el consum del patrimoni industrial, amb edificis i espais industrials d'interès artístic i històric que es transformen en noves seus per a empreses, habitatges i centres culturals (Benito, 2002, 2010; Pareja et al., 2007; Álvarez, 2010; Musterd i Murie, 2010). Ambdós processos són motiu de conflicte degut als objectius diferents que mobilitzen part dels agents participants. En els propers capítols s'exploren aquestes dinàmiques en el cas de l'execució del Pla del 22@Barcelona al Poblenou i les implicacions d'aquest en la transformació del recinte fabril de Can Ricart.

CAPÍTOL 5

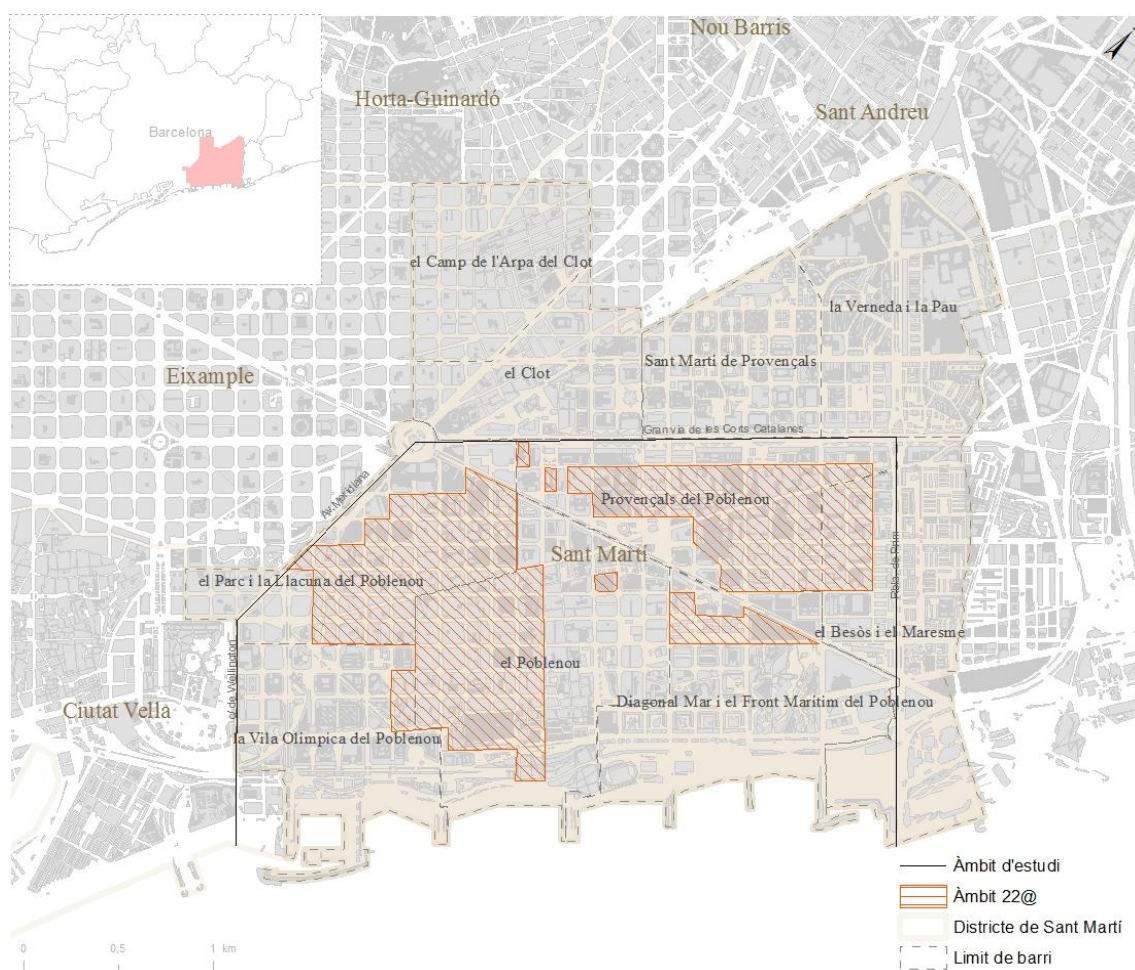
Todo cuanto diríamos respecto de la importancia de esta población, quizás nos quedaríamos siempre cortos; y aun siendo posible enumerar los detalles de su gran movimiento fabril, podríamos ser calificados de exagerados por nacionales y extranjeros que no lo conocen, puesto que únicamente visitándolo, podrían convencerse de que San Martín de Provensals es el Centro manufacturero de toda España (Juan Calvet, 1882)

EL PROJECTE 22@BARCELONA I EL SEU ENCAIX A L'ESPAI PRODUCTIU POBLENOU

El Poblenou és, administrativament, un dels 10 barris del districte de Sant Martí¹. Des del punt de vista històric així com de manera popular i institucional, la denominació Poblenou s'atribueix a un territori molt més ampli (Valera, 1996; Ajuntament de Barcelona, 2000a, 2006, 2011; AVPN, 2011). Dels 10 barris en que es divideix el Districte (1.052,40 hectàrees), el Poblenou n'inclou 6 (721,79 hectàrees; el 68,6 %). En aquesta tesi s'adopta com a espai econòmic el territori que històrica i institucionalment s'ha anomenat Poblenou, i que ve delimitat per la línia del litoral, el carrer de Wellington, l'avinguda Meridiana, l'Avinguda de la Gran Via de les Corts Catalanes i la Rambla de Prim. En aquest espai econòmic hi fou desenvolupat el projecte 22@Barcelona (Ajuntament de Barcelona, 2000a) objecte d'estudi del present treball (figura 5.1; taula 5.1; annex 1).

¹ Els barris són el Camp de l'Arpa del Clot, el Clot, el Parc i la Llacuna del Poblenou, la Vila Olímpica del Poblenou, el Poblenou, Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou, el Besòs i el Maresme, Provençals del Poblenou, Sant Martí de Provençals i la Verneda i la Pau.

Figura 5.1 Localització del projecte 22@Barcelona al Poblenou



Font: Elaboració pròpia (2014)

Taula 5.1. Distribució de la superfície del projecte 22@Barcelona per barris del districte de Sant Martí

Barri	Illes d'Eixample	Superfície del projecte (en m ²)	Superfície del projecte (en %)
El Parc i la Llacuna del Poblenou	34,5	599.294	30,4
La Vila Olímpica del Poblenou	2,5	42.807	2,2
El Poblenou	28,5	496.558	25,2
Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	6	102.736	5,2
El Besòs i el Maresme	8,5	145.543	7,4
Provençals del Poblenou	34	582.172	29,6
Total	115	1.969.110	100,0

Font: Elaboració pròpia (2014)

Aquest capítol s'inicia amb les característiques històriques de l'espai econòmic i industrial del Poblenou, espai que es configurarà durant la primera meitat del segle dinou per la instal·lació de les fàbriques anomenades d'indianes²; i que més endavant, a finals del mateix segle, esdevingué un lloc industrial sobretot tèxtil. A continuació, la secció se centra en la crisi dels anys 1960 que convertí el Poblenou en un paisatge problemàtic d'espais i activitat econòmica obsoleta amb tendència cap a la degradació urbana. Es tanca la primera part del capítol amb la presentació del context dels Jocs Olímpics de l'any 1992, inici de la transformació de l'antic sòl industrial 22a del planejament del Pla General Metropolità (1976), cap a noves propostes, usos i funcions pel territori poblenoví. En la segona secció del capítol es presenta el projecte 22@Barcelona que va completar la transformació del Poblenou (Marrero-Guillamón, 2008; Martí, 2010; Pradel, 2012) amb els trets característics del planejament i de la gestió urbanística. Finalment, en la tercera secció s'avalua la incidència del projecte en el període 2000-2013 i es presenta el balanç de la morfologia urbana, la transformació social, la localització d'empreses, la construcció d'habitatge i la protecció i reutilització del patrimoni industrial.

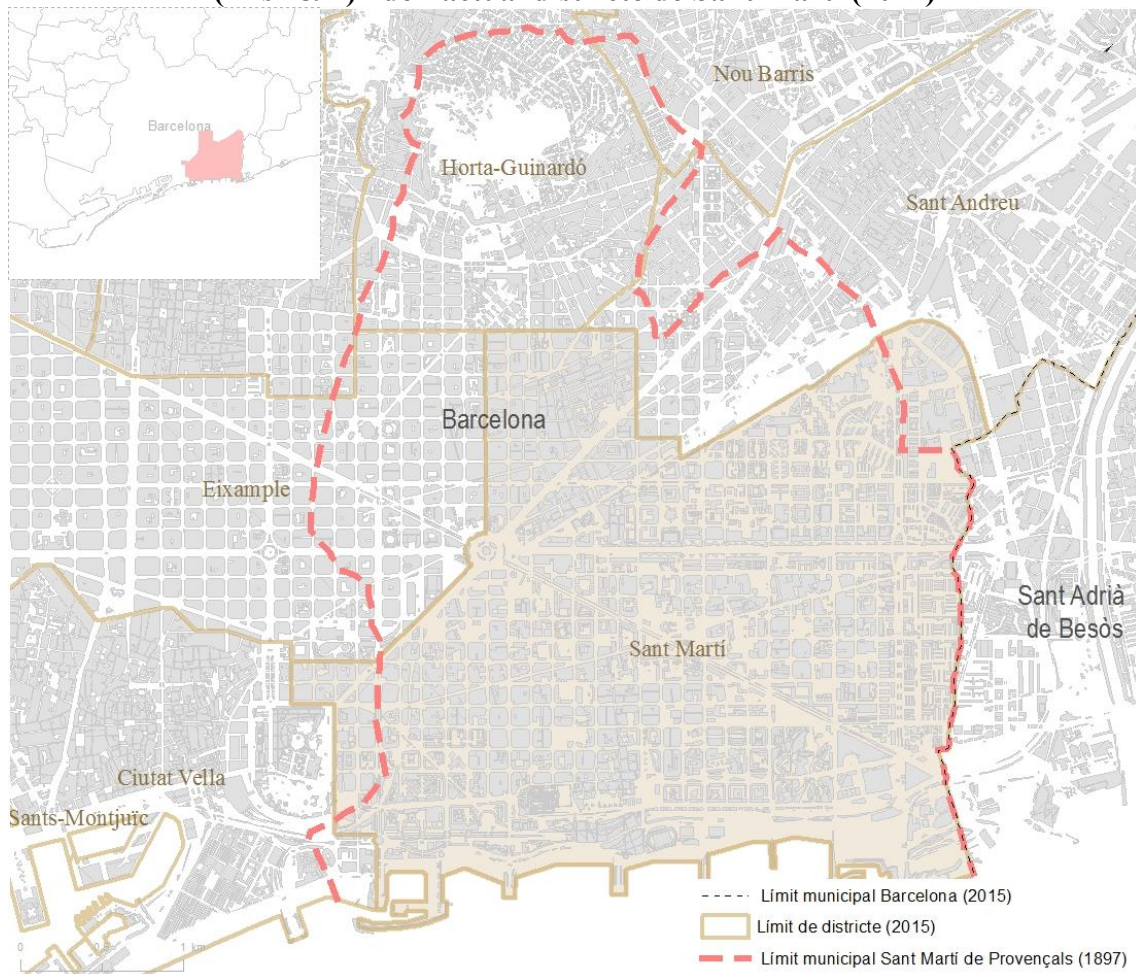
5.1 Evolució i configuració del Poblenou

El Poblenou està inclòs dins de l'antic municipi de Sant Martí de Provençals que formava part del pla de Barcelona. Sant Martí de Provençals va ser un poble independent des del 1714 fins al 1897³. L'antic municipi s'estenia a llevant de la ciutat de Barcelona, des de les muralles fins als marges del riu Besòs i des del mar fins a la muntanya del Carmel (figura 5.2).

² Unes teles de cotó estampades d'origen asiàtic que van sorgir a la ciutat de Barcelona des de la dècada de 1730 fins a mitjans del segle dinou. El desenvolupament d'aquesta important manufactura d'indianes va convertir la capital catalana en una de les principals ciutats manufactureres d'Europa a finals del segle XVIII, generant les condicions econòmiques, tecnològiques i institucionals que van fer possible, durant la primera meitat del segle XIX, l'aparició de la indústria moderna a Barcelona (Sánchez et al., 2013).

³ L'any d'annexió a Barcelona va provocar reaccions diferents entre els martinencs. Els ciutadans contraris argumentaven l'actitud de prepotència, de colonització i de domini per part del municipi central. Entenien que amb la integració perdien l'autonomia política i identitat, a més de l'augment dels impostos locals. Els ciutadans partidaris veien l'annexió com l'oportunitat de millorar els serveis subministrats a la població i en particular, els propietaris del sòl urbà aspiraven a la revaloració dels seus terrenys (Solà-Morales, 2008).

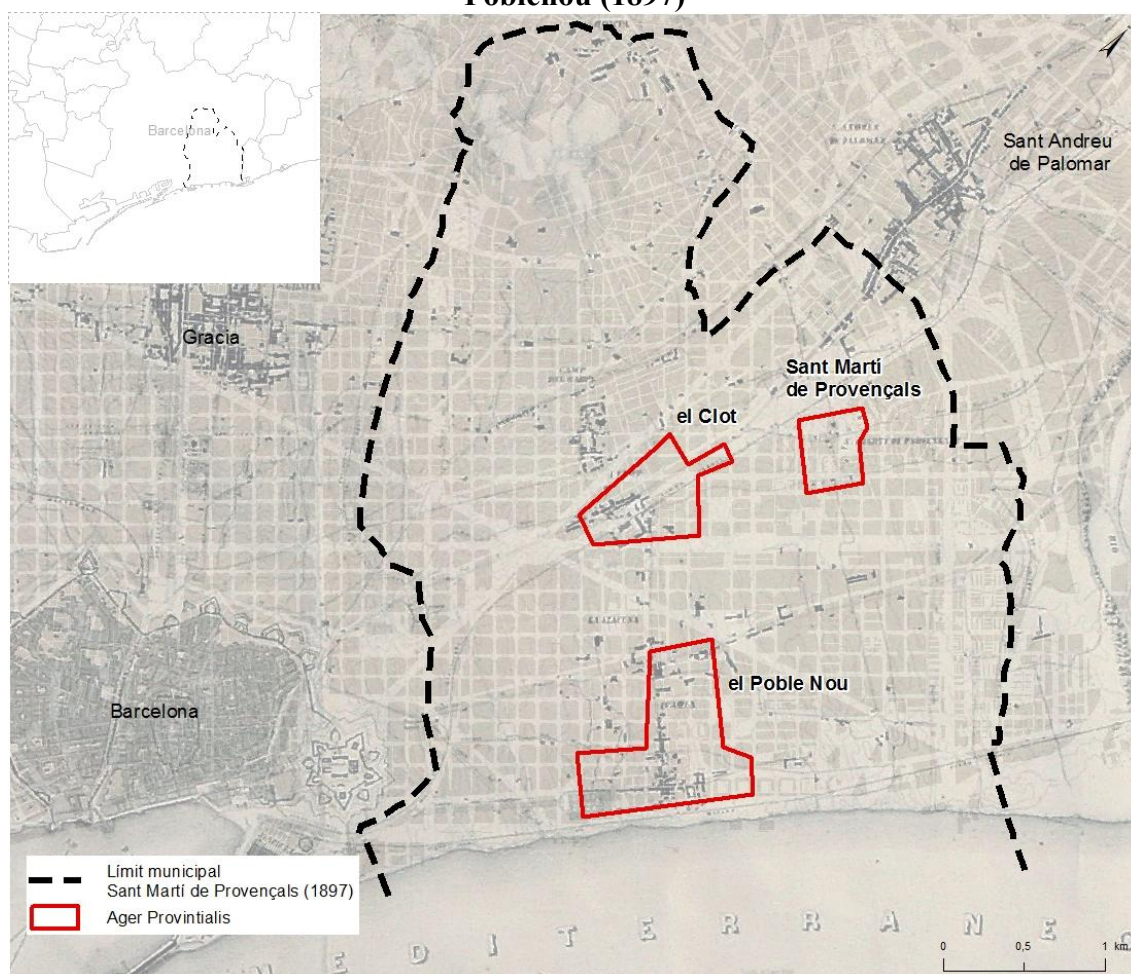
Figura 5.2 Límits administratius de l'antic municipi de Sant Martí de Provençals (fins 1897) i de l'actual districte de Sant Martí (2014)



Font: Elaboració pròpia (2014)

L'etimologia del nom de Sant Martí de Provençals és doble. Per una banda, prové de la paraula llatina *provincialis*, utilitzada pels romans per anomenar els camps situats més enllà de les muralles de les ciutats. Per l'altra, és el nom de la primera església edificada, dedicada a Sant Martí de Tours. A partir del segle divuit, hi havia tres nuclis de població al municipi sense continuïtat entre ells: el Clot, Sant Martí de Provençals, i el Poblenou (figura 5.3).

Figura 5.3 Provincialis a l'est de Barcelona: el Clot, Sant Martí de Provençals, i el Poblenou (1897)



Font: Elaboració pròpia (2014)

5.1.1 El Taulat: l'origen de la transformació industrial i social

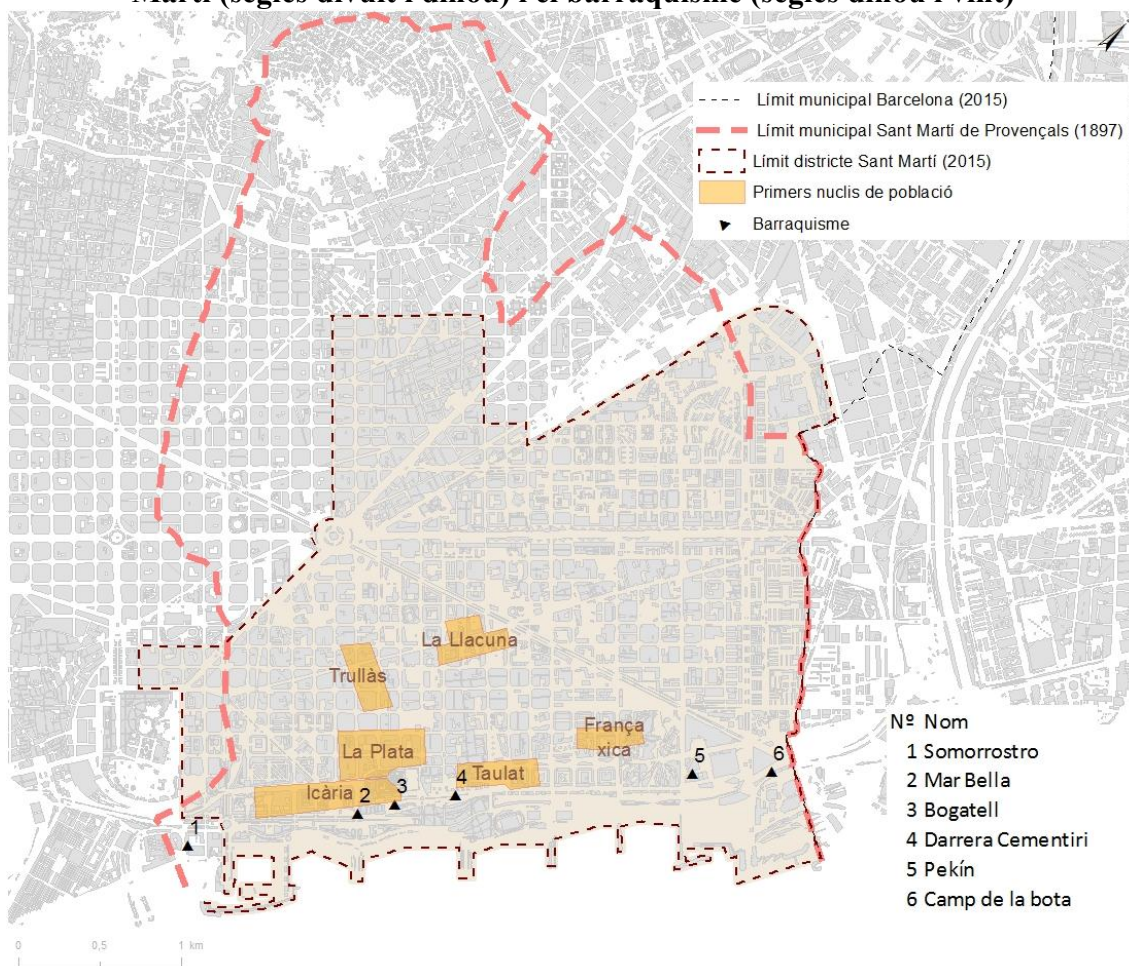
En el segle divuit, el Poblenou se situava a extramurs, al costat del cementiri de Barcelona (1774-1775) i més concretament, a la zona del Taulat⁴, al sud de Sant Martí de Provençals (Huertas, 2001). El nucli originari es va formar al voltant de la plaça Prim⁵ i s'allargava pels carrers Sant Pere (actual Marià Aguiló) i Taulat on habitaven els

⁴ Significa “peça de terra de cultiu” (Huertas, 2001). De fet, Ildefons Cerdà que era seguidor del pensador socialista utòpic francès Étienne Cabet va posar el nom d'Icària a aquest nou nucli de població. Però la proposta de Cerdà va quedar en el record, arrelant entre la gent el nom de Poblenou. La primera vegada que es va utilitzar l'expressió *Pueblo Nuevo* va ser per part del futur ministre Laureà Figuerola a *Estadística de Barcelona*, el 1843 (Oliva, 2003).

⁵ Els seguidors de Cabet es concentraven probablement, a les cases baixes de la Plaça Prim, llavors dita d'Isabel II. Però això no està provat, a pesar de l'ambient utòpic i revolucionari no gaire llunyà del barri (Oliva, 2003).

treballadors de les fàbriques. El 1855 hi vivien uns 7.000⁶ habitants, dedicats a la indústria, a l'agricultura i a la pastura. L'enderrocament de la Ciutadella i la possibilitat d'edificar al seu voltant (1860-1880) va fer augmentar la població que s'hi triplicà (21.000 habitants), amb el sorgiment de nous nuclis de població com el barri de la Plata o Icària (figura 5.4) (Huertas, 2001).

Figura 5.4 Primers nuclis de població en el procés d'industrialització de Sant Martí (segles divuit i dinou) i el barraquisme (segles dinou i vint)



Font: Elaboració pròpia (2014)

La proximitat a Barcelona, l'abundància d'aigua, i la disponibilitat de sòl a preu baix, van ser els factors de localització de l'activitat industrial. Els "prats d'indianes" eren necessaris per blanquejar les peces de roba per després ésser tenyides i estampades, sovint en les fàbriques ubicades en l'interior del recinte emmurallat. Els indianaires foren la punta de llança per al futur del tèxtil a la zona el qual abocà a un procés

⁶ S'aconsegueix per un accelerat creixement a meitat del segle XX degut a la important instal·lació de fàbriques. El cens de Floridablanca de 1787 donava una població de 1.429 habitants. El 1847, Pascual Madoz, en el seu *Diccionario Geográfico-Estadístico* parlava de 2.444 habitants (Arxiu Històric del Poblenou, 2014).

tecnològic, mecanitzat i amb abundant mà d'obra. A nivell de producció es va generar una especialització industrial. L'aglomeració de fàbriques i magatzems dedicats al sector tèxtil reproduïa l'estil arquitectònic (fàbrica en pisos) i la tècnica d'organització i producció angleses. L'any 1888, coincidint amb l'Exposició Universal, es registraven 243 fàbriques i magatzems dins dels límits de l'actual districte de Sant Martí, la majoria d'elles, 152 (62,5 % del total) localitzades al Poblenou (Huertas, 2001). Conseqüentment, a finals del segle dinou el Poblenou va arribar a ser el territori amb més concentració industrial d'Espanya en la fabricació de teixits de cotó (Nadal i Tafunell, 1992; Huertas, 2007) i per aquest motiu la zona era coneguda també com a "Tèxtilàndia", "l'Obrador de Barcelona" o "la Manchester Catalana." Tot i el procés d'industrialització, els camps i les masies⁷ no van desaparèixer del Poblenou (fotografia 5.1).

Fotografia 5.1 La masia de Can Canals (1915)



Font: Arxiu Municipal de Sant Martí (Referència 4253) (2014)

⁷ Es calcula que, a finals del segle dinou, hi havia una trentena de masies localitzades a la vora del Rec Comtal que afavoria les tasques agrícoles. La majoria d'elles pertanyien a importants famílies barcelonines. Algunes d'aquestes masies s'han convertit en equipaments municipals com és el cas de Ca l'Arnó, Can Cadena i Can Planas (Arxiu Històric del Poblenou, 2014).

Els vapors van quedar desplaçats per l'electricitat a finals del segle dinou, i el paisatge industrial es va transformar i es produïa gairebé de tot⁸ en les seves indústries (farinera, metal·lúrgica, gasística, adobera, química, alimentària, oleícola i vinatera, entre altres), així com en els tallers i fàbriques auxiliars (fotografies 5.2 i 5.3; figura 5.5). En els espais lliures entre fàbriques es van aixecar habitatges pels obrers, generalment mal construïts, situats en espais sense una mínima urbanització i amb condicions higièniques deficientes. Les difícils condicions d'habitabilitat i les epidèmies de còlera, tifus o verola, ocasionaven una gran mortaldat entre els obrers: per exemple, l'epidèmia de còlera va causar 261 morts a l'any 1885 (AHPN, 2010).

Fotografia 5.2 La fàbrica de Can Vilella (1920)



Font: Arxiu Històric del Poblenou (2014)

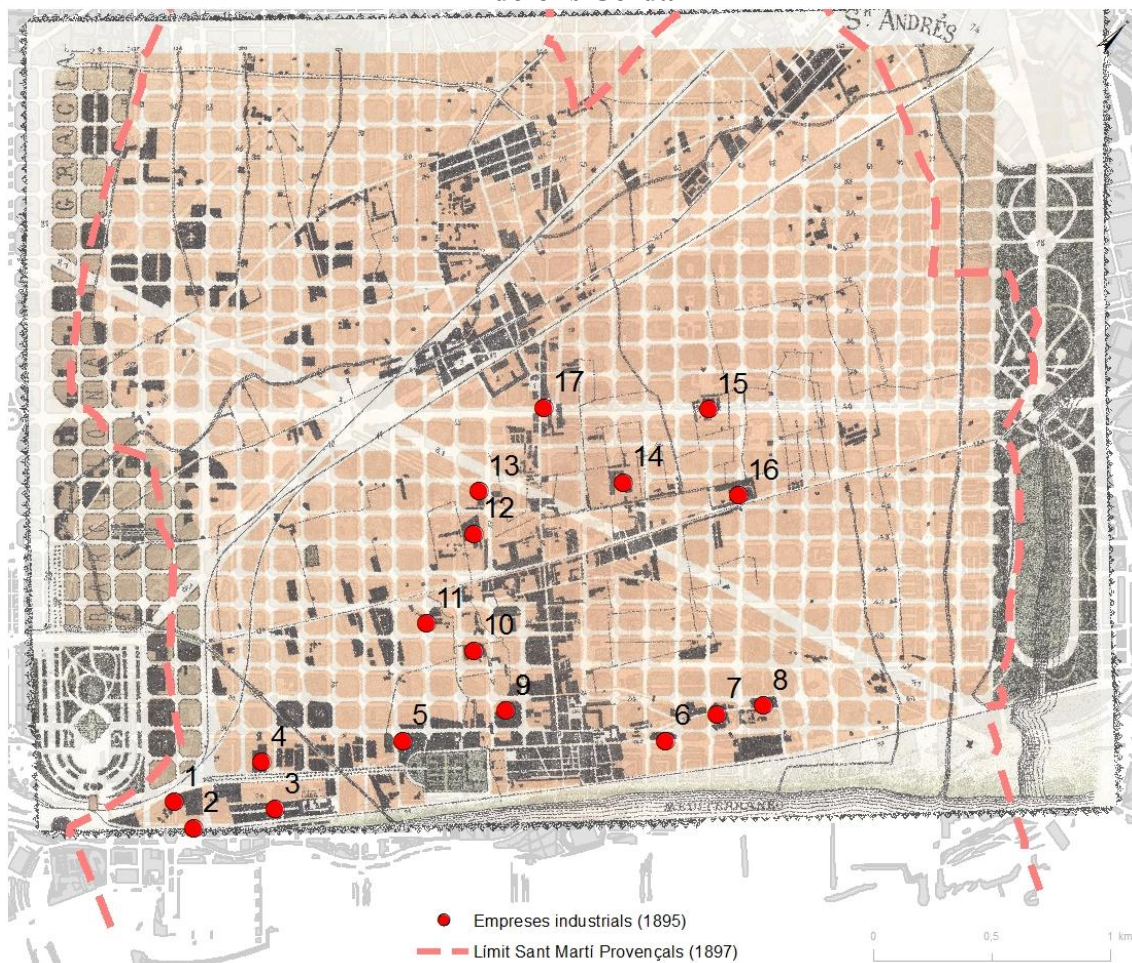
Fotografia 5.3 La fàbrica de Can Girona amb la Torre de les Aigües (1930)



Font: Arxiu Històric del Poblenou (2014)

⁸ Aquestes activitats configuraven una geografia dels sentits on “sovint es reconeixia el material que s’hi feia per l’olor: galetes de Can Solsona, pudor d’adobs al carrer del Joncar, efluvis un xic sinistres com el cianur de Fertrat al carrer del Marroc” (Arxiu Històric del Poblenou, 2010, p. 21).

Figura 5.5 Empreses industrials a l'any 1895 dins de la quadrícula planificada per Ildefons Cerdà



Font: Arxiu Municipal del Districte de Sant Martí (2014)

Una estructura urbana amb deficiències de serveis bàsics i les dures condicions de treball hi varen afavorir una forta implantació de l'associacionisme obrer, dominat ràpidament per corrents anarquistes amb vincles amb la Federació Regional Espanyola de l'Associació Internacional de Treballadors (fundada el 1870), la Confederació Nacional del Treball (1910) i la Federació Anarquista Ibèrica (1927). El 1918, a Barcelona, el nombre d'afiliats a la Confederació Nacional del Treball (CNT) havia arribat a 44.000, cosa que representava el 20 % dels treballadors del sector industrial de tota la ciutat (Casellas, 2009).

El cooperativisme d'autoajuda tingué també una forta implantació al Poblenou. Els treballadors s'organitzaven en associacions o ateneus per oferir-se, entre ells, ajudes econòmiques i d'aliments i opcions de lleure i esbarjo a preus assequibles. El 1876 va néixer L'Artesana i el 1890 La Flor de Maig, que arribaria a ser una de les cooperatives més importants del país. Altres centres socials importants creats al Poblenou durant

aquesta època van ser: el Casino l'Aliança (1868), l'Ateneu Colón (1889), la cooperativa Pau i Justícia (1895) i el Centre Moral i Cultural (1910). En l'apartat esportiu es pot destacar la fundació del club de futbol Júpiter (1909), la penya ciclista i el Club Atlètic Poblenou (les dues fundades el 1929), l'Associació Excursionista Icària (fundada com a Agrupació Excursionista Júpiter el 1921) i el Club Natació Poblenou (el 1930) (Arxiu Històric del Poblenou, 2001; Martí, 2010).

El 1897, quan Sant Martí de Provençals va passar a formar part del municipi de Barcelona, al Poblenou hi vivien prop de 24.000 habitants. La majoria d'aquests habitants eren immigrants que provenien de la Catalunya rural i d'altres zones d'Espanya com València, Aragó o Múrcia. Els principals eixos d'estructuració continuaven sent el carrer Sant Pere, que connectava el Clot amb les platges i la carretera de Mataró (actualment Pere IV), que constituïa la principal via d'accés a la ciutat. A principis del segle vint, es va obrir la Rambla del Poblenou (antigament Rambla del Triomf) que se s'estén perpendicular al mar i en paral·lel al carrer Marià Aguiló. La Rambla⁹ es convertiria en la principal via cívica, cèntrica i vital del Poblenou (Huertas, 2001; Martí, 2010).

Al segle vint el Poblenou es consolidà com a espai residencial, obrer i industrial. L'arribada de nombrosos treballadors procedents de migracions internes del territori català en diferents períodes així com les de diferents llocs d'Espanya, provocà un important augment de la població. Morfològicament s'hi podien identificar clarament quatre nuclis de població: el casc antic format pels eixos de Taulat, Marià Aguiló i la Rambla ; el barri de la Plata¹⁰ del Poblenou situat entre els carrers Roc Boronat, Àlaba, Ramon Turró i l'Avinguda d'Icària i la barriada de la França Xica¹¹ entre els carrers Lope de Vega, Llull i el mar. De manera paral·lela, entre la Barceloneta i el Besòs, s'hi anava produïnt el creixement dels barris de barraques del Somorrostro, Rere el

⁹ La Rambla del Poble Nou fou cantada per Sánchez Juan a la seva *Oda al Poble Nou*. A la Rambla hi ha el Casino de l'Aliança, local prestigiós a la vida intel·lectual i artística de la barriada. La cupletista Pilar Alonso va cantar a la cançó *Les Caramelles*: “quan el meu nòvio, que era solista de l'Aliança del Poble Nou...” (Cirici, 1971).

¹⁰ El barri es va configurar a principis del segle XIX i s'hi instal·laren artesans dedicats a la fabricació de bótes. Segons la tradició popular, el nom de barri de la Plata prové dels guanys que es generaven gràcies a aquesta activitat (Arxiu Històric del Poblenou, 2014).

¹¹ Deu el seu nom als tècnics francesos encarregats de la construcció i el desenvolupament de la fundició Can Girona. Malgrat que popularment és conegut com a França Xica, el nom no apareix reflectit en la nomenclatura oficial (Arxiu Històric del Poblenou, 2014)

Cementiri i Petit Pekín¹² (fotografia 5.4; figura 5.4). L'arribada de mà d'obra per a l'Exposició Universal de 1.888 que procedia majoritàriament de València, Múrcia, Aragó i Andalusia, contribuí a l'expansió de l'habitatge precari a les platges (MUHBA, 2011).

Fotografia 5.4 El barri de Pekín (1940)



Font: Arxiu Municipal del Districte de Sant Martí (2014)

A principis del segle vint, a causa de l'annexió a Barcelona, la zona del Poblenou es començà a planificar com una extensió de l'estructura urbana de l'Eixample, seguint les directrius estipulades en el pla Cerdà¹³. Tot i que algunes grans indústries i nuclis de població originaris (Taulat, Trullàs) se sobreposaven a la malla de Cerdà seguint les formes de les parcel·les agrícoles, la major part del Poblenou sí que va créixer a partir de l'estructura de planificació quadriculada; malgrat això, no serà fins a l'aprovació del projecte 22@Barcelona que es pot dir que la planificació ortogonal es ja completa.

La vida social i política a partir de 1936 va venir fortament marcada per la dictadura franquista. Aquesta provocà moltes conseqüències a les persones i grups vinculats a sindicats i a partits polítics d'esquerres i catalanistes, que compartien els objectius del

¹² El barri de Pekín, el més antic dels tres, tenia 700 habitants a l'any 1898. Estava situat a la platja, al límit del Poblenou amb Sant Adrià, i molt a prop del Camp de la Bota. No se sap ben bé d'on li ve el nom. Fent cas de la saviesa popular es diu que el barri de Pekín es va formar per un grup de xinesos o filipins, vinguts a treballar a les obres de l'Exposició Universal de Barcelona de l'any 1888 (Oliva, 2003).

¹³ El 7 de juny de 1859 s'aprovava el Pla de Reforma i Eixample de Barcelona obra d'Ildefons Cerdà. [En línia]. < www.anycerda.org/web/>. [consulta: 30 de juny de 2014].

projecte reformador de la República. La presó del Cànem i del Camp de la Bota¹⁴, van ser indrets de repressió on es van produir episodis com l'afusellament de 1.619 persones entre el 1939 i el 1952 (Abad, 2004).

Tot i que les associacions polítiques van quedar eliminades des del 1939, la lluita política continuava en la clandestinitat a través de publicacions com *Solidaridad Obrera* i *Ruta*, que denunciaven acomiadaments i males condicions laborals per part d'industrials retornats. Als anys 1960 es començà a reconstruir el sindicalisme amb la implantació clandestina de Comissions Obreres a les grans empreses. Després de la guerra, les entitats culturals i recreatives com l'Ateneu Colón, el Casino l'Aliança, o l'equip de futbol Júpiter van continuar sent els principals referents de la vida popular del Poblenou (Martí, 2010).

Pel que fa a l'estructura morfològica del Poblenou, entre 1940 i 1960 les intervencions urbanístiques es van limitar a la construcció d'alguns blocs de cases (per exemple del Passeig Calvell), la reparcel·lació de fàbriques en petits tallers i l'obertura d'alguns carrers; mentrestant, el barraquisme continuava expansionant-se a les platges que eren utilitzades també com a abocadors. El Pla Comarcal de 1953 consolidà el Poblenou com un àmbit industrial de la ciutat de Barcelona, a més de diferenciar la part de residència, fins llavors barrejades. El mateix Pla va permetre la construcció de grans polígons d'habitatge públic durant els anys 1960. L'objectiu era eliminar el barraquisme d'autoconstrucció i fomentar el que s'anomenaria "barraquisme vertical", a causa de la persistència en els nous polígons d'habitatges d'importants dèficits urbans (Fabre i Huertas, 1976; Busquets, 1992).

Va ser en aquest moment històric, entre el 1959 i el 1975, que la ciutat de Barcelona va conèixer un procés de creixement sense precedents amb dues fases que configuren la fesomia de la ciutat: la industrialització i els booms urbà i demogràfic. El desenvolupament econòmic venia motivat bàsicament per les mesures del govern espanyol conegudes amb el nom de Pla d'Estabilització, que tenia la finalitat d'obrir a l'exterior i liberalitzar l'economia. Això propicià un període de creixement urbà i d'industrialització molt ràpid tant per Catalunya com també per Espanya (fotografia 5.5).

¹⁴ Aquest és un nucli que creix a partir de l'any 1925 a l'actual zona Fòrum de Barcelona. El lloc és reivindicat com a memòria històrica pel seu llegat barraquista que va perdurar fins el 1980, i anteriorment, com a camp d'afusellament (Botey, 2003).

Fotografia 5.5 Paisatge industrial: xemeneies a la part final de Diagonal (1960)



Font: Arxiu Històric del Poblenou (2014)

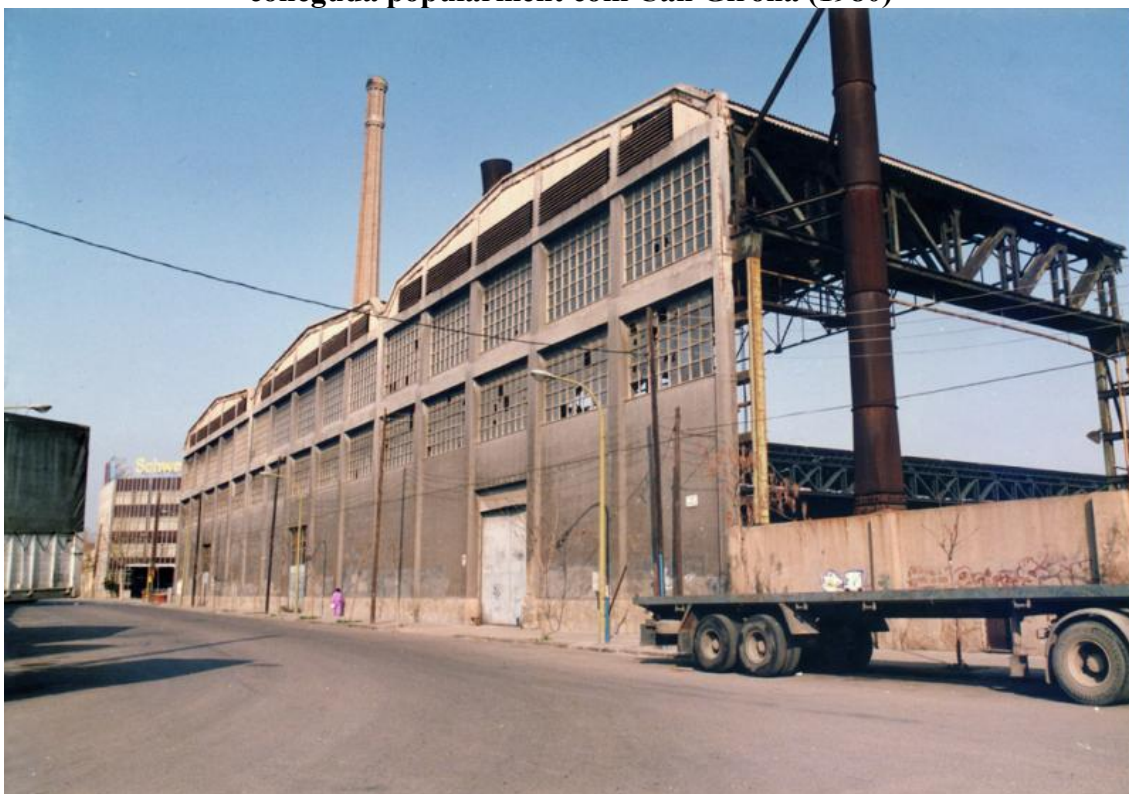
La mitjana de creixement anual del PIB entre el 1961 i el 1966 fou del 8,6 % i entre el 1967 i el 1972 del 5,8 %. Al mateix temps, el percentatge de la població activa total que treballava en la indústria va passar del 23,5 % el 1950 al 30,2 % el 1960 i el 34,6 % el 1970. Aquest procés d'industrialització significà per a Barcelona un gran augment demogràfic, passant de 1.403.028 habitants el 1955 a 1.741.960 el 1970 (Ferrer i Nel·lo, 1990) i alhora, un procés de degradació urbana com a conseqüència d'un creixement sense planificació (Casellas, 2009).

Per tal d'acollir la forta immigració de la resta d'Espanya, es donà al Poblenou la construcció dels nous barris del Besòs i Maresme. L'alcalde Josep Maria de Porcioles (1957-1973) encapçalava la transformació d'aquell moment, amb un mandat caracteritzat pel *desarrollismo urbano*, les característiques del qual eren un gran creixement urbà amb massiva construcció de blocs d'edificis, però també d'una planificació inadequada amb dèficit de serveis bàsics (com escoles, centres d'atenció primària o instal·lacions esportives). Les deficiències del Poblenou es veien agreujades per les inundacions periòdiques que patia l'indret, la contaminació generada per les fàbriques i l'aïllament físic del Poblenou per culpa de la presència d'importantes barreres com les vies de ferrocarrils a la costa, la Gran Via com a via ràpida i el dèficit de transports públics, ja que no va ser fins el 1977 que el metro arribà al Poblenou (Martí, 2010).

5.1.2 Procés de desindustrialització i nova planificació (1960-1990)

Des de 1960 s'inicià al Poblenou un declivi a nivell productiu. Això s'explica per la crisi de la indústria tèxtil a Espanya i la deslocalització d'indústries importants -Motor Ibérica, Foret, Torras, Hispano Olivetti entre altres- cap els polígons industrials de la Zona Franca de Barcelona i el Parc Tecnològic del Vallès (Cerdanyola del Vallès). Es va produir consegüentment un procés de desindustrialització amb tancaments d'activitats i l'èxode de moltes indústries fora del Poblenou (fotografia 5.6).

Fotografia 5.6 Naus de la fàbrica Material y Construcciones, S.A (MACOSA), coneguda popularment com Can Girona (1980)



Font: Arxiu Històric del Poblenou (2014)

A partir de la dècada de 1960, la funcionalitat urbana com a gran recinte industrial es desdibuixà i es veié una constant indefinició que, en part, propicià el seu deteriorament urbanístic. En un context econòmic de certa recuperació, gràcies en part al Pla d'Estabilització de 1959, es va produir al Poblenou l'intent fallit de pla urbanístic conegut com a Pla de la Ribera, fet públic a l'any 1973. Uns anys abans, el 1966, un grup d'empreses destacades (Catalana de Gas i Electricitat, Motor Ibérica, Foret, Crèdit i Docks, Materiales y Construcciones o RENFE, entre altres) que hi eren ubicades, varen crear una societat de promoció immobiliària i juntament amb alguns bancs i el

beneplàcit de l'alcalde Porcioles, van presentar el pla urbanístic a l'Ajuntament de Barcelona.

Els col·lectius veïnals argumenten que el Pla de la Ribera buscava l'especulació immobiliària a partir de la transformació de la zona compresa entre la Barceloneta i el Besòs, arribant fins a l'actual carrer de Ramon Turró (Clarós, 2005; Grup de Treball d'Etnologia de l'Espai Públic de l'Institut Català d'Antropologia, 2006). En concret, es pretenia urbanitzar la major part del litoral del Poblenou amb grans torres de pisos davant la platja, segregades de la resta per una autopista. Això suposava el desallotjament d'unes 15.000 persones, la pèrdua de llocs de treball a les fàbriques a enderrocar i un major aïllament del Poblenou respecte al mar. En aquesta última etapa de la dictadura franquista, l'oposició de la societat civil, dels veïns i de diverses entitats, així com l'ajuda de tècnics i col·legis professionals va ser determinant per aturar el projecte (Sánchez, 2014). La protesta va ser l'origen de l'articulació del moviment veïnal reivindicatiu a través de la Comissió de Barri (on conflueix gent de partits com Bandera Roja, el PSUC i també organitzacions cristianes de base), moviment que amb el temps es va transformar en l'Associació de Veïns i Veïnes del Poblenou (AVPN) (Martí, 2007).

A la dècada de 1970, la revisió del Pla Comarcal i l'aprovació del Pla General Metropolità (PGM) del 1976 van tenir incidència en l'urbanisme del Poblenou. Per una banda, es mantenien les zones industrials del Pla Comarcal, aturant alhora les expectatives especulatives dels propietaris del sòl que esperaven la seva reconversió a teixit residencial. Per l'altra, la reserva de sòl per a sistemes viaris i ferroviaris produïa a la pràctica una situació d'aïllament degut al manteniment de la línia de ferrocarril de la costa i el nus d'autopistes de la plaça de les Glòries¹⁵. Per últim, la repercussió urbanística prengué forma en l'establiment de zones residencials en el nucli antic, els polígons del Besòs i la Gran Via i la planificació d'un nou centre residencial al final de la Diagonal (Martí, 2010).

¹⁵ L'àrea de les Glòries, que havia de ser el punt central de Barcelona segons el disseny del Pla Cerdà, ha passat per molts moments de remodelació. A l'any 2014 es posa en marxa l'execució del projecte vencedor del concurs que té per nom Canòpia Urbana. El projecte reforça l'eix mar-muntanya en doble sentit, contempla el túnel viari de la Gran Via i el pas del tramvia de la Diagonal per la plaça, i inclou plaques solars sobre les teulades dels edificis nous. El cost previst és de 29.982.801 euros (Comorera, 2014).

Entre 1960 i 1990 van tancar més de 1.300 empreses, passant de 4.991 a 3.665 (22@Barcelona, 2000; Savall, 2011). Això va provocar el consegüent augment de l'atur i l'aparició de grans solars desocupats que, en part, van tornar a ser reutilitzats per empreses de transports, tallers i magatzems, que aprofitaren la disponibilitat de naus buides a baix preu, la fàcil adaptabilitat als nous usos i la proximitat al centre de la ciutat. Aquestes naus ocupades parcialment per empreses de distribució que servien a la demanda pròxima de la ciutat es van deslocalitzar als anys 1990 degut a la creació de nous parcs logístics perifèrics, com la Central Integrada de Mercaderies del Vallès, situat al municipi de Santa Perpètua de Mogoda (Arxiu Històric del Poblenou, 2013). La progressiva pèrdua d'activitat econòmica acabà deixant el Poblenou en una situació crítica, amb una infraestructura urbana parcialment obsoleta (fotografies 5.7 i 5.8) i problemes mediambientals, especialment a la zona del Besòs i el front marítim (Casellas i Saurí, 2013).

Fotografia 5.7 Naus industrials de Ca l'Alier (2000)



Font: Arxiu Municipal del Districte de Sant Martí (2014)

Fotografia 5.8 Tallers i habitatges al carrer Pere IV. Entorn de l'antiga fàbrica tèxtil de Ca l'Alier (2013)



Autor: Esteve Dot (2013)

El procés urbanístic d'aquest període (1960-1990) consolidà el Poblenou com un lloc encara productiu però amb símptomes de decadència, amb una situació d'aïllament respecte la resta de la ciutat i un estancament de la població que comptava, a l'any 1976, amb 86.000 habitants (Fabre i Huertas, 1976).

5.1.3 Les transformacions urbanístiques dels Jocs Olímpics del 1992 i el Model Barcelona

La progressiva pèrdua d'activitat econòmica, especialment en el sector tèxtil, des dels anys setanta va deixar el Poblenou en una situació crítica. D'una banda hi havia un buit degut als vells espais industrials i de l'altra, no hi havia noves inversions. La possible resposta implicava una major mobilitat de capital inversor que coincidia amb un canvi estructural que, alhora, aportava nous reptes a l'economia. A escala local, les polítiques públiques varen recuperar rellevància. Per raons de caràcter estructural, la política urbanística de Barcelona es troba lligada, des dels anys 1980, a la política de promoció econòmica i la denominació de la ciutat de Barcelona com a seu Olímpica del 1992 generarà un punt d'inflexió en la política local amb (Casellas, 2003).

Entre els anys 1986 i 1992 es desenvolupa a Barcelona una etapa urbanística de preparació per a la celebració dels Jocs Olímpics. Com recull Casellas (2006) el 1988,

en la introducció al llibre *Urbanisme a Barcelona: Plans cap al 1992*, l'alcalde Pasqual Maragall presentava els objectius de transformació de la ciutat tot apuntant que, el 1992, Barcelona havia d'aconseguir la condició que la ciutat es mereixia com a capital de la Mediterrània¹⁶. En aquest context, els sis objectius de l'Ajuntament eren: 1) la renovació del centre històric de la ciutat - Ciutat Vella i Eixample-; 2) la millora dels barris perifèrics; 3) la millora de les xarxes de comunicació, tant vials com telemàtiques; 4) l'obertura de la ciutat al mar; 5) la construcció de la infraestructura necessària per als Jocs (estadis, hotels, habitatges) i 6) la creació d'àrees de nova centralitat per atreure activitat econòmica i millorar la qualitat de vida a nivell de barri (Maragall, 1988).

Al Poblenou, als anys 90 i coincidint amb l'efervescència de Barcelona com a seu Olímpica del 1992, s'inicià un període amb grans canvis urbanístics. Després d'uns anys, d'una davallada molt important com a conseqüència de la desindustrialització, aquest punt de la ciutat va tornar a situar-se en el centre d'atenció. El Poblenou esdevé una de les quatre àrees olímpiques dins de la ciutat, juntament amb Montjuïc, Diagonal, i Vall d'Hebron els quals s'erigiren en els punts estratègics de la futura transformació de Barcelona (Bohigas, 1999).

En una part de l'antiga zona industrial del Poblenou, denominada Icària, s'hi construï la Vila Olímpica destinada a residència dels esportistes participants en els Jocs. Aquesta era una de les propostes que l'alcalde Pasqual Maragall inclogué, el 1984, en la candidatura de Barcelona als Jocs 1992. Es tractava de crear una nova àrea mitjançant el desenvolupament del front marítim, una de les operacions olímpiques de més extensió superficial i que va incloure la creació de noves platges, la desaparició de les vies del tren i l'enderroc d'equipaments industrials en desús i obsolets.

Un dels components clau en l'execució del projecte olímpic va ser la implicació del sector privat en el finançament de les infraestructures i habitatges. En aquell moment, es produí a Barcelona una de les primeres evidències de la col·laboració pública-privada, amb la creació el 1988 de l'empresa Nova Icària S.A (NISA). Un 40 % del capital de l'empresa era públic (de l'agència privada municipal Vila Olímpica S.A (VOSA¹⁷) i el 60 % restant privat (bancs i empreses privades). Tot i així, els Jocs Olímpics i la

¹⁶ Des dels Jocs Olímpics de 1992 hi hagué un interès per part de l'Ajuntament de Barcelona per situar Barcelona al món. "Posar la ciutat en el mapa!", deia una vegada i una altra Pasqual Maragall quan li preguntaven pels objectius principals que hi havia en el projecte olímpic de Barcelona (Truñó, 2002).

¹⁷ Es va crear el 1986 per la gestió del procés d'adquisició de sòl, la construcció d'infraestructures, i la recuperació de la zona de platges. La labor de VOSA va incloure l'expropiació de 530.000 m² de sòl, inclosos 147 negocis i 157 habitatges, així com l'eliminació de 4 km de vies de tren (Casellas, 2003).

transformació urbanística van ser finançats amb un 67,3 % pel sector públic (Casellas, 2003).

La renovació de l'espai destinat a la Vila Olímpica va donar com a resultat una àrea amb 50 hectàrees de parc, un port recreatiu, 1.854 habitatges (cap d'ells de protecció oficial) i 220 negocis comercials, entre altres (Casellas, 2003). Tanmateix hi va haver un augment de la població que va passar, entre els anys 1991 i 1998, de 3.620 a 7.139 habitants. Això representava un canvi en el dibuix demogràfic de l'àrea, que havia anat perdent població des de la meitat dels anys 1970 (Marrero-Guillamón, 2003). Al mateix temps, Barcelona experimentava una disminució de residents.

La transformació urbanística de la Barcelona de finals del segle vint ha estat progressivament identificada com un exemple a seguir. Això s'explica tant pels agents interns que formen part del procés, com també per la necessitat d'altres ciutats de trobar experiències que serveixin d'exemple a adoptar que legitimin els seus processos de renovació i projectes urbans (Borja, 2007). El cas de Barcelona esdevingué emblemàtic pel seu procés de transformació urbanística i econòmica. Així és com apareix el concepte "model Barcelona" que pot ser explicat pels següents aspectes: 1) la participació del sector privat en el finançament de projectes urbans; 2) la creació d'entitats autònomes per dirigir el procés de planejament urbà, incloent el seu disseny i gestió; 3) el consens creat entre administracions públiques; 4) la introducció de la planificació estratègica; 5) la utilització de grans esdeveniments i la cultura com estratègies de transformació, i 6) la participació ciutadana. En l'anàlisi de les dinàmiques de decisió en política urbana, en el context dels Jocs Olímpics, es genera una necessitat de cooperació entre el sector públic que té els atributs de l'administració i el sector productiu que pot aportar els recursos econòmics. Aquest reconeixement mutu genera un regim urbà de cooperació per exercir capacitat d'actuació en la transformació urbana de la ciutat, que es consolidarà en les properes dècades (Casellas, 2005).

La transformació urbanística de Barcelona en el període 1980-1990, l'èxit organitzatiu i promocional dels Jocs i la conseqüent projecció mediàtica de la ciutat, va generar un gran interès a nivell nacional però també internacional. Aquest fet obrí el debat sobre la creació d'un determinat model d'urbanisme a Barcelona i la seva rèplica (Borja, 1996):

“Las experiencias más o menos exitosas no proporcionan un modelo a seguir, sino un estímulo para elaborar respuestas propias. Deseo enfatizar esta consideración: ni el caso de Barcelona es un éxito total,

ni proponemos un modelo transferible a otras ciudades.” (Borja, 1996, p. 33)

El “model Barcelona” de finals del segle vint va generar intensos debats crítics al voltant dels costos socials del macroprojecte olímpic (García-Ramon i Albet, 2000), la idoneïtat de replicar l’experiència de Barcelona (Borja 2003, 2004; Delgado, 2004; Capel, 2005), la dificultat de trobar acords entre les diferents administracions públiques (Borja 2003, 2004), o la manca efectiva de participació ciutadana (Casellas, 2003, 2007).

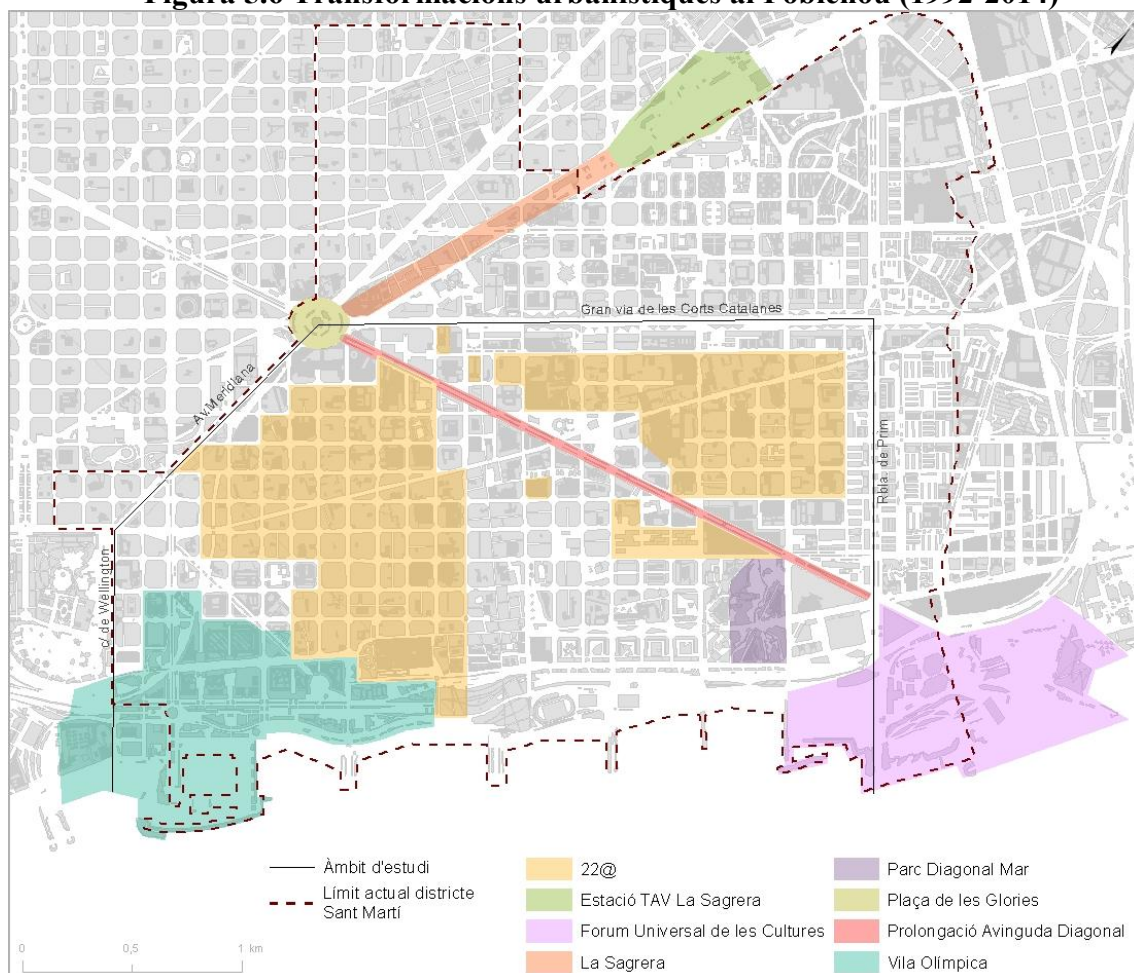
A escala de l'àrea del Poblenou, a més a més del projecte olímpic, la transformació urbanística durant la dècada de 1990 es va completar amb l'execució de diferents plans urbanístics (taula 5.2; figura 5.6).

Taula 5.2 Planejament al Poblenou (1986-2004)

Nom del pla	Any
Pla Especial de Reforma Interior del passeig Carles I i de l'avinguda Icària (Vila Olímpica)	1986-1989
Modificació del PGM a l'illa Hispano- Olivetti	1990
El Pla Especial de la Paperera del Poblenou	1991
Modificació del PGM en el Sector Diagonal-Poblenou i Pla de Reforma Interior Diagonal-Poblenou	1992
Modificació del PGM i Pla Especial de Reforma Interior del Front Marítim del Poble Nou	1993-1995
El Pla Especial de Reforma Interior de La Catalana	1994
Obertura de la Diagonal de Glòries a Besòs	1998
El Pla Parcial Diagonal Mar	1998-2001
Parc de Diagonal Mar	2004

Font: Elaboració pròpia (2014)

Figura 5.6 Transformacions urbanístiques al Poblenou (1992-2014)



Font: Elaboració pròpia (2014)

Ja en el segle actual, la transformació del sòl urbà continua al Poblenou amb projectes planificats i liderats per part de l'Ajuntament de Barcelona (taula 5.2; figura 5.6). En aquesta etapa, l'estratègia de Barcelona cap a la Ciutat del Coneixement-BCC actua com a discurs legitimador d'una sèrie de polítiques que es porten a terme a la ciutat, entre elles el Pla 22@Barcelona (Casellas i Pallares-Barbera, 2009). Al 1999 l'Ajuntament creà una regidoria específica anomenada Ciutat del Coneixement. Entre els seus objectius figuraven donar impuls al Fòrum Universal de les Cultures Barcelona 2004, incentivar el Pla 22@Barcelona per al Poblenou i, en general, fomentar les activitats “riques en coneixement”, com l'ensenyament, els centres d'investigació, les empreses de R+D, els centres d'informació i documentació, l'audiovisual o les activitats artístiques (Martí, 2005, 2010). Aquest discurs no va ser fruit de l'atzar ni originari de la ciutat de Barcelona, sinó que és una estratègia adoptada per ciutats encaminades a buscar alternatives a la crisi industrial (Ajuntament de Barcelona, 2001).

En aquestes transformacions urbanístiques es veu com el procés de cooperació publico-privada que ja apareixia a partir dels anys 1990 es consolida, tot evolucionant cap a un creixent domini dels interessos econòmics sobre les polítiques d'equitat social (Capel, 2005, 2007; Casellas, 2007, 2016). En aquest procés, el sector públic i més concretament l'Ajuntament de Barcelona, manté el seu paper de lideratge, tant en l'àmbit urbanístic (Monclús, 2003), com en el de la promoció econòmica (Casellas i Pallares-Barbera, 2009; Pareja-Eastaway i Piqué, 2011). No obstant això, l'evolució en la governança local involucra gradualment agents polítics i tècnics cap a un procés difuminat però altament eficient de cooperació publico-privada on el sector públic passa de gestor urbà a emprenedor econòmic. L'estudi dels agents i de les polítiques urbanes dels casos del Fòrum de les Cultures 2004 i del projecte 22@Barcelona posa de manifest que es produeix una transferència de risc des del sector privat al sector públic que crea les condicions atractives pel capital inversor (Casellas, 2016).

Tot i la discussió acadèmica envers el "model Barcelona", la transformació de la ciutat ha tingut repercussió econòmica. Aquest fet es plasma per exemple en el creixent nombre de turistes (Turisme de Barcelona, 2013, 2014). A principis de la dècada del 2000 es dona un creixent nombre de visitants i pernoctacions que reafirma l'èxit de Barcelona com a destinació turística: segons dades del Consorci Turisme de Barcelona (2014) el nombre de turistes obté el seu màxim històric¹⁸ a l'any 2013 (7.571.766) i també el nombre de pernoctacions en establiments hotelers, amb un rècord històric de 16.485.074.

¹⁸ La repercussió del turisme fa aparèixer aportacions acadèmiques (Casellas et al., 2010; Arias, 2013, 2014) i també manifestacions veïnals constituïts en diferents plataformes (Plataforma Defensem el Park Güell, Plataforma Defensem el Port Vell de Barcelona, Plataforma d'afectats en defensa de la Barceloneta, Aturem el Pla Paral·lel, entre altres) que reivindiquen alternatives. La base d'aquestes és un major compromís social i unes estratègies que no facin malbé la vida quotidiana residencial i laboral que justifica l'atractiu de la ciutat (Montaner, 2005; Casellas et al., 2010; Nel·lo, 2014).

5.2 Revitalització econòmica i urbana: el projecte 22@Barcelona

Amb l'objectiu de convertir Barcelona en un centre competitiu emmarcat en la revolució tecnològica i digital (Dot et al., 2010; Pareja-Eastaway i Piqué, 2011) es va procedir a la reforma de PGM-1976. El projecte 22@Barcelona es presenta com la resposta de l'Ajuntament per recuperar i reconvertir les àrees industrials del Poblenou en un clúster estratègic.

5.2.1 El projecte 22@Barcelona: del Pla General Metropolità de 1976 a un nou pla urbanístic per al Poblenou

La Subcomissió d'Urbanisme de l'Ajuntament de Barcelona va aprovar el 27 de juliol de l'any 2000 la *Modificació del Pla General Metropolità per a la renovació de les zones industrials del Poblenou -Districte d'Activitats 22@Bcn-*, que és anomenat pel propi Ajuntament com *22@Barcelona* (Ajuntament de Barcelona, 2000a).

El projecte 22@Barcelona representava un punt d'inflexió per a la ciutat de Barcelona, en el sentit de que és una de les transformacions urbanístiques més importants, per la seva extensió i per la seva estratègia. L'àmbit d'afectació del projecte va ser de 115 illes de l'Eixample, que equivalia a un total de 198,26 hectàrees (figura 5.1; taula 5.1). El potencial total de nou sostre va ser de 4.000.000 m², dels quals 3.200.000 m² (un 80 % del total) corresponien a la qualificació d'activitats productives; i 800.000 m² a nou habitatge i altres usos. També s'hi proposava la creació de 114.000 m² (un 5,78 % de la superfície del projecte) de zones verdes. El projecte preveia la creació de 130.000/150.000 nous llocs de treball, amb una inversió en infraestructures¹⁹ de 180 milions d'euros (Ajuntament de Barcelona, 2009):

“El projecte 22@Barcelona, aprovat per l'Ajuntament l'any 2000, està transformant 200 hectàrees industrials del centre de Barcelona en un innovador districte productiu destinat a la concentració i el desenvolupament d'activitats intenses en coneixement. Com a renovació urbana, respon a la necessitat de recuperar el dinamisme econòmic i social del Poblenou i crea un entorn divers i equilibrat, en què els espais productius conviuen amb habitatges protegits, equipaments i zones verdes que milloren la qualitat de vida i de treball.” (Ajuntament de Barcelona, 2009, p. 1)

¹⁹ A partir del Pla Especial d'Infraestructures (PEI), el projecte 22@Barcelona inclou la reurbanització de 37 quilòmetres de carrers del Poblenou (Ajuntament de Barcelona, 2000a)

L'objectiu estratègic del 22@Barcelona era crear un motor impulsor d'activitat de "nova economia" amb una proposta que cercava la competitivitat urbana mundial (Ajuntament de Barcelona, 2000a):

“Les interdependències econòmiques de la internacionalització i els efectes creixents dels mercats sobre les decisions de les empreses que ha aportat la globalització tenen com a resultat un augment de la competència que es transforma ara en mundial. La competència rau en la competitivitat [...].” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 10)

El projecte canviava el planejament anterior, apostant per un model urbà compacte que augmentava la densitat i canviava els usos del sòl mitjançant la convivència d'usos mixtos que integraven activitats productives tecnològiques, centres de formació i investigació, oficines, hotels, habitatge, comerços, equipaments i espais lliures tot quedant limitats únicament alguns usos industrials²⁰, i el de l'habitatge convencional. Es buscava una transformació de l'espai productiu a partir de l'avantatge competitiu que suposen els recursos intangibles i la tecnologia:

“Els recursos intangibles (la tecnologia, els sistemes organitzatius, els valors, el prestigi o la cultura) són molt més difícils de copiar o transferir que els tangibles i apareixen ara com un component bàsic de la competitivitat. És evident que aquesta nova realitat [*en al·lusió a les formes de saber i coneixement*] no pot quedar al marge d'una reflexió urbanística relativa a l'ordenació d'una zona d'activitats productives com es el Poblenou. Per això, es proposen mesures específiques destinades a propiciar la implantació d'activitats vinculades a aquests nous sectors emergents, activitats @” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 10)

És per això que el projecte 22@Barcelona va aportar una novetat important pel que fa la qualificació del sòl amb una requalificació de la clau urbanística 22a continguda en el PGM de les àrees industrials del Poblenou. Es va introduir la qualificació urbanística 22@ destinada a l'activitat productiva @, però també a altres activitats no @. La relació d'aquestes activitats @ (almenys un 20 % de les noves activitats que s'hi implantin) venen determinades per les normes urbanístiques del projecte (ANNEX 2). En les mateixes normes s'esmenta el mecanisme d'adaptació de possibles incorporacions futures o bé resoldre situacions dubtoses a partir de la creació d'una comissió d'experts.

Les activitats de tipus @ es caracteritzen per tenir les següents característiques: a) utilitzen processos de producció caracteritzats per la utilització intensiva de mitjans de

²⁰ El projecte implica que quedin fora de la zona les activitats industrials molestes, contaminants o perilloses (Ajuntament de Barcelona, 2000a).

nova tecnologia; b) disposen d'una alta densitat ocupacional (nombre de treballadors o usuaris segons superfície); c) generen un alt valor afegit; d) estan directament relacionades amb la generació, processament i transmissió d'informació i de coneixement i e) no són contaminants ni molestes i poden desenvolupar-se en medis urbans centrals (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 4-5).

Aquestes activitats @ comprenen les noves tecnologies de la informació i la comunicació- TIC (informàtica, internet, multimèdia, transmissió per cable, audiovisual), serveis (processament de dades, bases de dades, manteniment i serveis a noves empreses, activitats terciàries basades en el coneixement i que millorin la competitivitat) i centres de saber (universitats, equipaments culturals, centres d'investigació); “que es caracteritzen per utilitzar el talent com a principal recurs productiu i fan un ús intensiu de les TIC” (Ajuntament de Barcelona, 2009, p 4).

Una altra novetat important pel que fa la qualificació del sòl va ser la clau 7@ que inclou els equipaments de suport a les empreses amb activitat @. El projecte preveu que un 10 % del sòl transformat passi a ser de titularitat pública per a destinar-lo a aquests equipaments 7@. L'Ajuntament de Barcelona va apostar pel sòl 7@ amb l'objectiu de promoure el desenvolupament de les activitats vinculades a la formació, la investigació i l'empresa, fent un especial èmfasi en la localització de pràctiques relacionades amb la col·laboració entre universitat i empresa:

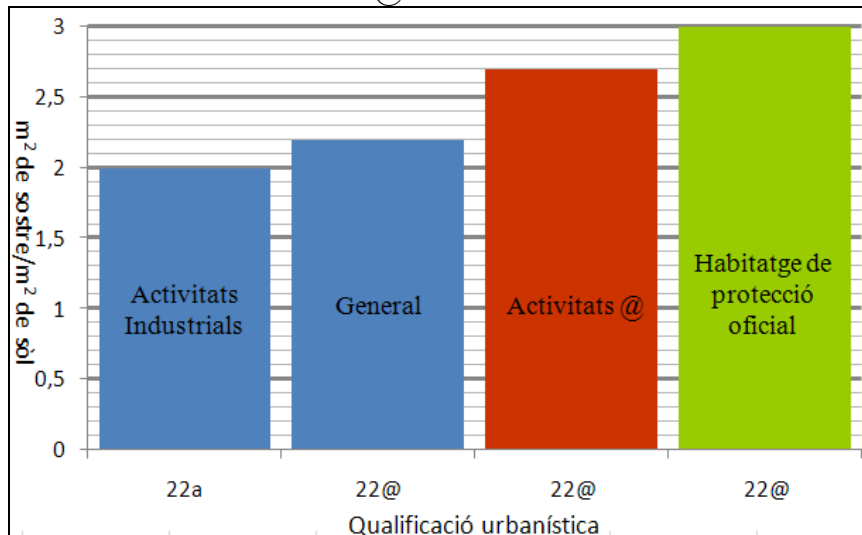
“Per tal de millorar la transmissió de coneixement cap al sistema productiu, és necessari que les universitats, centres d'innovació científica i tecnològica, laboratoris, departaments de R+D,[...] estiguin ubicats a prop de les empreses.

Per aquest motiu, el projecte 22@Barcelona preveu que un 10 % del sòl transformat passi a ser de titularitat pública i es destini a dotacions vinculades al sistema productiu, els denominats equipaments 7@, que acullen activitats de formació, investigació i divulgació de noves tecnologies. Aquesta mesura afavoreix les sinèrgies entre universitats, centres tecnològics, centres d'investigació, activitats productives [...] i afavoreix, alhora, la col·laboració dels seus equips de recerca amb les empreses instal·lades al districte 22@Barcelona.” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 7)

Per aconseguir la localització d'activitats @, el projecte 22@Barcelona genera les condicions per atraure els promotors permetent un augment de l'edificabilitat de la zona, que passa de 2 m² de sostre/m² de sòl a un coeficient d'edificabilitat superior, amb un màxim de 3 m² sostre/m² de sòl (figura 5.7). Per poder gaudir de l'edificabilitat de

2,7 m² de sostre/m² de sòl és necessària, a més a més de la implantació d'un percentatge no inferior al 20 % d'activitats @, la cessió d'una part del sòl a habitatge en algun règim de protecció social (Ajuntament de Barcelona, 2001).

Figura 5.7 Coeficient d'edificabilitat com a mesura d'incentivació al 22@Barcelona



Qualificació del planejament	Edificabilitat (m ² de sostre/m ² de sòl)
PGM (22a)	2
Projecte 22@Barcelona (22@):	
Usos generals	2,2
Usos amb activitats @	2,7
Habitatge de protecció oficial	3

Font: Elaboració pròpia adaptat de l'Ajuntament de Barcelona (2000)

Per a la transformació del sòl del projecte 22@Barcelona es va apostar per instruments urbanístics de desenvolupament progressiu, amb figures de planejament derivat:

“La normativa general no determina el resultat morfològic [...] ni una ordenació detallada i precisa del territori, sinó que promou una renovació progressiva i adaptada a les característiques de cada part a través del planejament derivat. D'aquesta manera, el pla incentiva el desenvolupament d'intervencions de diversa magnitud i d'edificis de tipologies molt variades, que permeten donar resposta als requisits de qualitat, funcionalitat i representativitat dels seus usuaris finals, i afavoreix la integració dels elements industrials d'interès.” (Ajuntament de Barcelona, 2009, p. 19)

Els mecanismes de la transformació permetien impulsar projectes de diversa magnitud: renovació d'illes senceres, de mitges illes o de parcel·les de més de 2.000 m², rehabilitació d'edificis industrials consolidats²¹ i d'edificis industrials d'interès, o ampliació de “fronts consolidats d'habitatges²².” El pla preveia una transformació urbanística adaptada a les preexistents, per tal de no produir incidències traumàtiques en els usos del territori. El desenvolupament del projecte 22@Barcelona es plantejava inicialment per a un període de 10-15 anys (Ajuntament de Barcelona, 2001; 2005) però ha anat canviant i ha passat d'un escenari de 25 anys a un altre de 20 anys (Ajuntament de Barcelona, 2012, 2014):

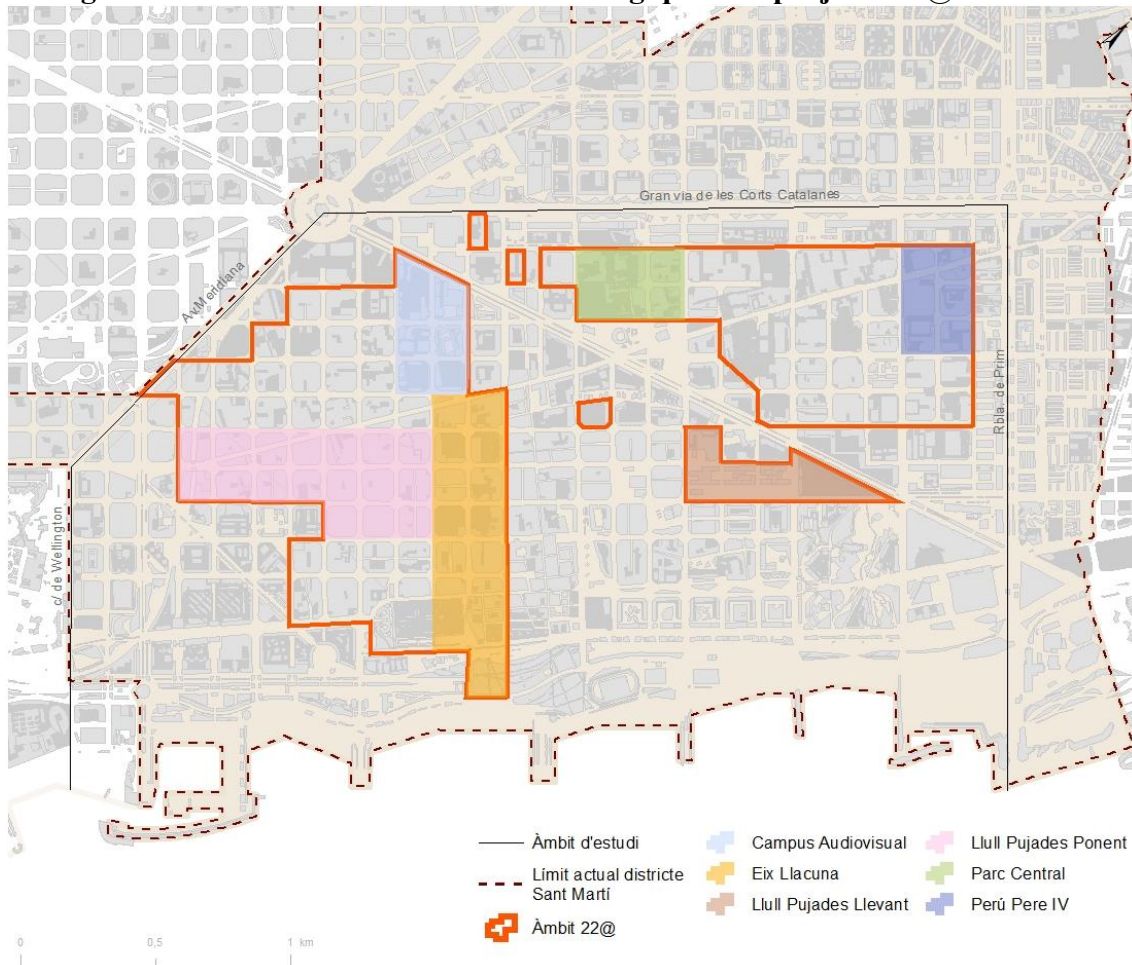
“Aquesta temporalitat respon a dos motius que és la capacitat real de transformació d'una ciutat com Barcelona i que a equival a una superfície de 200.000 m² per any; i a l'estratègia de visibilitzar que es tractava d'un projecte a llarg termini i que era important mantenir consens pel que fa el rumb, objectius, governança, i consens municipal i social.” (Informant-28)

El projecte delimitava 6 plans especials de reforma interior (PERI) com a motors de transformació del Poblenou (Llacuna, Campus Audiovisual, Parc Central, Pujades-Llull (Llevant), Pujades-Llull (Ponent), i Pere IV-Perú (figura 5.8). En conjunt els PERI dotaven d'una coherència i cohesió morfològica que buscava assegurar la diversitat i coexistència d'usos diversos i donar continuïtat als teixits residencials. Els PERI van ser aprovats al llarg del primer quadrienni (2000-2004) i representen el 47 % del 22@Barcelona (925.482 m²) (taula 5.1).

²¹ Es consideren aquells edificis que sobrepassen el coeficient d'edificabilitat de 2,7 m² sostre / m² sòl de la parcel·la i que per la seva activitat fan inviable o dificulten extraordinàriament l'actuació de transformació. Per aquest motiu s'aposta per la seva reutilització, fomentant la implantació dels nous usos admesos (en especial les activitats @). En aquests casos no es permet la seva reconversió en habitatges de la tipologia no convencional (Ajuntament de Barcelona, 2000a).

²² Concretament, per ser considerats habitatges en fronts consolidats han d'acomplir els següents criteris: a) per a parcel·les en carrer de 20 metres d'ample: edificis amb un mínim de 4 plantes amb un mínim de 4 habitatges, b) per a parcel·les en carrers de 8 metres d'ample, un mínim de 2 plantes amb un mínim de 2 habitatges i c) per a edificis aïllats, un mínim de 6 plantes amb un mínim de 10 habitatges (Ajuntament de Barcelona, 2000a).

Figura 5.8 Localització de les àrees estratègiques del projecte 22@Barcelona



Font: Elaboració pròpia (2014)

La importància estratègica dels PERI d’iniciativa pública venia explicada, segons responsables de la gestió del pla, per incentivar la transformació urbanística i al mateix temps, per intervenir en l’equilibri del procés:

“La intervenció pública era estratègica. Els plans públics eren com la llavor, sobretot al principi, i havien de funcionar com a mediadors per equilibrar les tendències no desitjables en relació a als usos, les proporcions, les densitats, o l’especulació del sòl.”
(Informat-28)

El projecte 22@Barcelona té conseqüències directes i importants en l’habitatge. Primer legalitza urbanísticament l’antic parc d’habitatge, en segon lloc construeix nou habitatge social i finalment, rehabilita el patrimoni industrial en *lofts*. Segons les normes urbanístiques:

“Es preveu reconèixer els habitatges existents, conseqüència dels processos històrics d’urbanització, i definir les condicions de millora i reforma dels fronts edificatoris on se situen, així com preveure nous desenvolupaments d’habitatge: a) en edificis industrials existents

reutilitzats, de determinades característiques; b) habitatges de protecció pública, en les actuacions de transformació.” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 8)

Pel que fa a l'habitatge antic, construït anteriorment i en situació il·legal, el projecte legalitza 4.614 habitatges, la majoria construïts abans de 1953 amb situació de “disconformitat amb el planejament”, segons el Pla Comarcal de 1953 que qualificava el sòl on s'ubicaven aquests habitatges com a industrial. El planejament del projecte incorporà també la denominació de “front consolidat d'habitatges”, que es definia com a grups de dues o més parcel·les amb predomini d'edificis d'habitatges dins dels sectors d'activitats industrials cosa que significava el 72 % del total d'habitatges desafectats.

D'aquests 4.614 habitatges, 3.344 havien de ser considerats “front consolidat” i els 1.270 habitatges restants “no consolidats” quedaven fora de pla; l'acció fou considerada per una part de la ciutadania com una qualificació residencial arbitrària (Associació d'Afectats pel Pla 22@, 2002). Aquests habitatges no consolidats estaven majoritàriament ubicats al carrer Llacuna (PERI Eix Llacuna), al carrer Pere IV (PERI Parc Central) o al voltant dels passatges Cusidó i Mallart (entre Bac de Roda-Selva de Mar i Pallars-Pujades) (PERI Llull-Pujades Llevant).

Pel que fa la segona tipologia d'habitatge, el projecte 22@Barcelona preveia la construcció de 4.000 habitatges de protecció oficial (HPO) 100 %, essent un mínim de 25 % destinats a lloguer. A l'any 2004 i com a resultat de les negociacions entre l'Ajuntament i les associacions veïnals i la Plataforma pro Habitatge Digne,²³ es va acordar que un 33,3 % de l'HPO anava destinat als residents del Poblenou.

La darrera tipologia d'habitatge del projecte 22@Barcelona és la promoció de nous habitatges de lliure mercat, que ve qualificat com “habitatge no convencional”. Es tracta de les actuacions en edificis industrials per reutilitzar-los com a *lofts*:

“Amb l'objectiu d'incentivar la preservació del patrimoni arquitectònic industrial i de possibilitar una oferta d'habitatge tipològicament no convencional [*loft*], podran autoritzar-se actuacions de rehabilitació i/o reforma d'edificis industrials existents que prevegin la seva reutilització per a l'ús d'habitatge.” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 8)

23 Tant l'AVPN com el grup polític municipal Iniciativa per Catalunya Verds es van apuntar com a propi el mèrit. Es va signar un conveni entre l'Ajuntament de Barcelona i les AAVV del Poblenou, Gran Via Espronceda Perú, Paraguai Perú, Diagonal Mar, Vila Olímpica, Maresme i la Federació d'Associacions de Veïns i Veïnes de Barcelona (FAVB), a més del Centre Esportiu i Recreatiu Cooperativa Bac de Roda i la Plataforma pel Dret a l'Habitatge del Poblenou. Es satisfèia així una de les principals reivindicacions del moviment veïnal (Martí, 2010; Endavant i Assemblea de Joves del Poblenou, 2011).

La normativa indica a l'annex "Edificis industrials reutilitzables per a l'habitatge" els 18 edificis industrials projectats per al seu nou ús residencial, entre els quals es troben les fàbriques de Can Gili Vell, la Favorita, Netol o l'Assumpció (Ajuntament de Barcelona, 2000a) (ANNEX 3). Per a poder transformar els espais industrials i adaptar-los a noves funcions, cada promoció ha de passar per l'aprovació d'un Pla de millora urbana²⁴ (PMU), on s'estableixen les actuacions respecte a la rehabilitació i reforma de l'edifici industrial existent a habitatge *loft*. Els PMU, que són aprovats per part de la Comissió Tècnica de l'Ajuntament de Barcelona, assignen una edificabilitat màxima de 2,2 m² de sostre / m² sobre parcel·la, que és menor comparada amb els 3 m² de sostre / m² sobre parcel·la en l'habitatge de protecció oficial; és el que estableix una reserva de 31 m² per cada 100 m² de sostre d'habitatge per a espais lliures i equipaments, dels quals 18 m², com a mínim, es destinaran a espais lliures. La cessió d'aquests a l'entitat municipal és obligatòria i l'ús d'habitatge no ha de desvirtuar les característiques que fonamenten el seu interès. (Ajuntament de Barcelona, 2006).

El projecte 22@Barcelona té també conseqüències directes i importants en relació al patrimoni del Poblenou. El projecte 22@Barcelona va determinar la catalogació i la protecció del patrimoni industrial del Poblenou a partir del *Pla especial del patrimoni arquitectònic històric i artístic de la ciutat de Barcelona. Districte de Sant Martí. Patrimoni industrial del Poblenou* (PEPA), aprovat el 2000 i modificat el 2006 (Ajuntament de Barcelona, 2000b, 2006).

Amb el projecte 22@Barcelona, mitjançant el PEPA i la MPEPA, s'aconsegueix la catalogació de 114 edificis i elements de l'estructura urbana que venen jurídicament protegits a diferents nivells. La categoria superior la formen els elements amb nivell A (Bé Cultural d'Interès Nacional), decidits per la Generalitat (Llei de 1993²⁵). La següent categoria la formen els de nivell B (Bé Cultural d'Interès Local), definits per l'Ajuntament i ratificats per la Generalitat. Els elements pertanyents al nivell C (Bé d'Interès Urbanístic) i nivell D (Bé d'Interès Documental) són competència absoluta de

²⁴ Els PMU són un instrument de planejament derivat, que desenvolupa les figures de planejament general, que tenen per objecte ordenar àmbits parcials de sòl urbà.

²⁵ A l'any 1993 la Generalitat de Catalunya va aprovar la "Llei del Patrimoni Cultural Català". La llei partia d'un concepte ampli del patrimoni cultural i establia la protecció, la conservació, la investigació, la difusió i el foment del patrimoni cultural: "*El Patrimoni Cultural Català és integrat per tots els béns mobles o immobles relacionats amb la història i la cultura de Catalunya que per llur valor històric, artístic, arquitectònic, arqueològic, paleontològic, etnològic, documental, bibliogràfic, científic o tècnic mereixen una protecció i una defensa especials, de manera que puguin ésser gaudits pels ciutadans i puguin ésser transmesos en les millors condicions a les generacions futures.*" (Generalitat de Catalunya, 1993, p. 6748)

l'Ajuntament. Per a les tres primeres categories és obligat el manteniment de l'edifici i no és possible l'enderroc (en el cas del nivell C només parcialment), mentre que en el nivell D es permet l'enderrocament després de presentar i ser aprovat un estudi històric-arquitectònic.

El planejament del projecte 22@Barcelona posa un cert èmfasi en la qüestió patrimonial que el col·lectiu de ciutadans consideraran insuficient. Dins de l'escenari creat per la *Llei* de la Generalitat (1993) que inclou per primera vegada el patrimoni industrial, el marc normatiu urbanístic i de protecció del 22@Barcelona va permetre aportar protecció a elements històrics del Poblenou²⁶. A escala del districte de Sant Martí l'anterior (i la primera) iniciativa de protecció del patrimoni històric es remuntava a la "Ordenança sobre Protecció del Patrimoni Històric-Artístic de la ciutat de Barcelona" del 1979 que va definir el "Catàleg de Patrimoni Històric Artístic de la ciutat de Barcelona" (22@Barcelona, 2012). El resultat era que Sant Martí només tenia 5 edificis protegits en aquest catàleg i cap d'ells era industrial. En contraposició, el mateix catàleg recollia 1.200 edificis protegits pel conjunt de Barcelona, localitzats en la seva major part en els districtes de Ciutat Vella i Eixample (Hostench, 2010). El debat sobre la problemàtica del patrimoni industrial es desenvolupa en més detall en el proper capítol.

5.2.2 La gestió del projecte: l'empresa 22 Arroba Bcn, S.A.U

Per gestionar el desenvolupament urbanístic del projecte 22@Barcelona l'Ajuntament va crear l'empresa 22 Arroba Bcn, S.A.U. l'any 2000. Les funcions d'aquesta empresa eren executores i, entre les seves competències hi havia l'aprovació dels instruments d'ordenació, la redacció, tramitació i aprovació dels instruments de gestió urbanística, el desenvolupament del pla d'infraestructures, la gestió del patrimoni industrial, la col·laboració amb l'autoritat urbanística en llicències i disciplina urbanística i la promoció del projecte (22@Barcelona, 2008).

L'empresa per tant, aglutinava de manera transversal les competències del projecte 22@Barcelona, incloses les de gestió. Aquesta gestió es preveia complexa atesa

²⁶ Una mostra de la poca sensibilitat per part de l'Ajuntament de Barcelona per l'element patrimonial industrial del Poblenou és l'actuació que es va produir al barri d'Icària (l'actual barri de la Vil·la Olímpica (Figura 5.1)). Icària va ser el lloc transformat per acollir els atletes participants a les Olimpíades de Barcelona de 1992. L'actuació urbanística no va tenir en compte ni valorar cap element preexistent i va suposar la pèrdua d'un valuós patrimoni d'arquitectura industrial (Capel, 1996; Caballé, 2010). Hi hagué únicament un projecte de documentació històrica del Poblenou fabril (Caballé et al., 1991).

l'heterogeneïtat dels titulars de béns i drets (propietaris dels immobles o arrendataris) i dels seus interessos tal com es pot veure en aquestes argumentacions:

“La gestió és molt complexa perquè tens que parlar amb tots els propietaris, posar-los d'acord, valorar les edificacions existents. I aquest és el procediment, la part de gestió urbanística.” (Informant-23)

“Aquí [en referència al PERI Audiovisual Campus] ens trobem en una situació que teníem una illa que estava totalment buida, una altra illa que tenia diferents parcel·les amb alguna edificació, una altra illa que és on està Ca l'Aranyó amb l'edifici principal i uns annexos. D'altra banda, tot un complex de naus que s'havien superposat al llarg de 150 anys que és Can Framis, uns edificis d'habitatges, una cotxera d'autobusos. Aquí teníem molts propietaris.” (Informant-23)

La pròpia gestió és la que ha de garantir jurídicament els drets i els deures dels propietaris:

“Quan fas el dibuix de com serà, lo primer que tens que fer és ordenar tot el tema de la propietat. Tens que garantir que els propietaris tinguin una parcel·la nova. O tens que garantir que els que són llogaters tinguin una indemnització econòmica. Si hi ha habitatges, que hagi fet uns altres habitatges que hagi fet uns altres habitatges abans d'enderrocar el seus. O si hi ha activitats econòmiques doncs buscar possibles localitzacions, possibilitats de situar-los.” (Informant-23)

En el projecte es consideren tres sistemes de gestió urbanística: de compensació, de cooperació i d'expropiació. En el sistema de compensació, són els agents privats (els propietaris del sòl) els que fan una proposta d'ordenació a l'Ajuntament, amb un planejament que ha d'ésser aprovat pel propi consistori. En aquest cas, l'Ajuntament de Barcelona no intervé, essent els agents privats els que prenen la iniciativa i presenten la proposta de reparcel·lació²⁷ amb la distribució de les qualificacions dels diferents sòls, així com les corresponents cessions.

En el sistema de cooperació, en canvi, l'Ajuntament sí que intervé. La seva funció és facilitar l'acord entre propietaris del sòl molt diversos:

“Imagina't situacions on tenim tres privats que tenen una dimensió molt gran i uns quants propietaris que són molt petits. Si vols garantir que el gran no es mengi el petit, si poses l'administració pel mig, aquesta és la que assegura una mica l'equilibri. O bé en àmbits on hi ha tantes propietats petites que seria gairebé impossible que es

²⁷ Es té dret a presentar-ho quan hi ha un acord entre el 60% dels propietaris afectats.

posessin d'acord. És a llavors també quan l'administració intervé.”
(Informant-23)

En qualsevol d'aquests dos sistemes de gestió, les despeses d'enderrocar edificis, obrir els carrers i urbanitzar les zones verdes són assumides pels propietaris del sòl. Per últim, es contempla també l'expropiació. En aquest cas, l'Ajuntament intervé directament i expropia el sòl per després donar-li el destí que considera oportú.

L'empresa 22 Arroba Bcn, S.A.U, com a gestora urbanística, ha anat reformulant l'estratègia de promoció en el decurs dels darrers anys. A principis dels 2000, va definir 7 motors de creixement econòmic: l'Audiovisual, les TIC, les Biociències, els Campus Universitaris i la R+D, els programes d'Atracció de nous Emprenedors, els d'atracció de Centres Tecnològics, i finalment, un programa anomenat de Cohesió Social:

“El districte 22@Barcelona afavoreix la competitivitat del teixit productiu a través d'un conjunt de projectes, considerats els “motors” del desenvolupament econòmic del territori, que compten amb la implicació dels principals agents públics i privats. Aquest conjunt d'iniciatives permet assolir diversos objectius estratègics:

- D'una banda, permet crear clústers en determinats àmbits de coneixement en què Barcelona pot assolir un lideratge internacional, a través de la concentració en el territori d'empreses, organismes públics i centres científics i tecnològics de referència en els sectors considerats estratègics: Media, Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC), Tecnologies Mèdiques (TecMed), i Energia.

- Alhora, impulsa la creació de noves xarxes de relació formal i informal que fomenten la creació de projectes de cooperació empresarial locals i internacionals, i milloren la cohesió social i empresarial.” (Ajuntament de Barcelona, 2000a, p. 17)

Posteriorment, a partir de l'any 2005, el concepte de “motor” es transformà i es passà a definir 5 clústers: tecnologies de la informació i la comunicació, tecnologies mèdiques, energia, sector de l'audiovisual i, des del 2009, disseny (Casellas i Pallares-Barbera, 2009). A partir de l'any 2012 i coincidint amb la iniciativa destinada a convertir Barcelona en un referent del mòbil a través de la *Mobile World Capital Barcelona* (MWCB²⁸), s'incorpora el sector de la telefonia com a motor estratègic i econòmic. En conseqüència, es redenomina el clúster TIC del projecte 22@Barcelona i es passa a dir Tic Mòbil (Ajuntament de Barcelona, 2014).

²⁸ L'objectiu és generar les condicions òptimes perquè empreses i agents d'àmbits diferents puguin dur a terme aquesta transformació, i que tot això es tradueixi en un impacte en el territori. MWCB és un instrument que ha d'actuar com a motor per al desenvolupament i la internacionalització del conjunt del teixit empresarial de Barcelona, de Catalunya i d'Espanya. [En línia]. <<mobileworldcapital.com/es/>. [consulta: 30 de juny de 2014].

L'empresa 22 Arroba Bcn, S.A.U va desaparèixer a l'any 2012²⁹, fet que coincideix amb el canvi de mandat polític a l'Ajuntament de Barcelona. L'executiu de Xavier Trias (CIU) va iniciar en aquell any, un procés per simplificar l'entramat d'empreses i organismes municipals en un context de contracció de la despesa de l'Ajuntament de Barcelona. Així, a l'àrea d'Urbanisme es reestructuraren les empreses municipals d'inversió dependents de la tinència d'alcaldia d'Hàbitat Urbà i formades per Barcelona d'Infraestructures Municipals, S.A i les seves filials. Entre elles hi havia el 22 Arroba Bcn, S.A.U, a més de l'Agència de Promoció del Carmel i Entorns S.A, Pro Nou Barris S.A, ProEixample S.A i Foment de Ciutat Vella S.A, totes encarregades del foment i execució d'iniciatives urbanístiques i arquitectòniques (Espiga, 2012).

5.3 Avaluació del projecte 22@Barcelona (2000-2013)

El projecte 22@Barcelona té una incidència clara en la configuració del Poblenou començant per la morfologia urbana. En segon lloc, es produeix un augment demogràfic i un canvi en la composició social seguits per la revitalització empresarial i econòmica que comporta la ubicació de noves empreses des de l'any 2000. Finalment, no sols es construeix nou habitatge, en especial de HPO i es rehabiliten antigues fàbriques per convertir-se en *lofts* sinó que s'augmenta el nombre i la protecció d'elements i edificis patrimonials industrials que es converteixen cap a nous usos.

5.3.1 Transformació urbana del sòl amb intensitat en el període 2000-2008

El projecte 22@Barcelona tenia per objectiu el canvi i la millora urbana del Poblenou i per tal d'avaluar el ritme de transformació urbana s'ha considerat l'execució dels plans. Des del 2000 al 2008, amb l'execució de 101 PMU, s'ha renovat més del 60 % de la superfície del 22@Barcelona amb l'edificació de 2.726.267 m² de sostre per a nous espais productius, habitatge privat, habitatge protegit i equipaments. El sector privat ha promogut 69 dels 101 plans aprovats i s'han concedit llicències per construir 545.267 m² de sostre per a activitats productives (taula 5.3).

En el període 2009-2010 es varen aprovar 16 PMUs, dels quals el sector privat en va promoure 9. Fins a l'any 2010 s'havia renovat fins a un 65 % de la superfície del

²⁹ El 28 de desembre de 2012 la societat 22 Arroba BCN va ser absorbida oficialment per la societat municipal, Barcelona d'Infraestructures Municipals S.A (Boletín Oficial del Registro Mercantil, 2012).

projecte, amb l'acumulat de 2.830.596 m² de sostre, desagregat en 136.837 m² (un 4,8 %) que va ser destinat a equipaments. A més, s'havien planificat 8 zones verdes públiques de 21.898 m² (un 19 % de la superfície total dedicada a zones verdes del projecte) (taula 5.3).

Al desembre de l'any 2011, s'havia iniciat la renovació del 70 % de les àrees industrials del Poblenou, mitjançant 139 plans aprovats definitivament dins l'àmbit del Pla. D'aquests, un total de 84 (el 60,43 %) havien estat promoguts pel sector privat. Els plans concreten l'aprofitament privat dels sòls i també la cessió al municipi, que es destina a habitatge social, equipaments, i zones verdes. El conjunt de plans aprovats inclouen 3.029.106 m² de sostre i 926.954 m² de sòl transformat (taula 5.3).

Taula 5.3 Plans aprovats del projecte 22@Barcelona (2000-2012)coma

Any	Plans	Superfície transformada (en % sobre el total del projecte)	m ² de sostre
2008	101 (69 de privats)	60	2.726.267
2010	117 (78 privats)	65	2.830.596
2012	139 (84 privats)	70	3.029.106

Font: 22@Barcelona (2008, 2010, 2012); Barcelona Activa (2014)

Nota: els valors són acumulatius

L'impacte del projecte, segons els plans aprovats, va ser molt alt en els seus primers 8 anys de desenvolupament (60 % dels plans previstos), mentre que entre el 2008 i el 2012, el ritme va baixar (10 %) (taula 5.3).

L'impacte del projecte també es pot observar a partir de les llicències concedides al districte de Sant Martí: en el període 2000-2012 en el 22@Barcelona es construeix l'equivalent a un 70 % de la superfície de sostre total construït en el mateix període a Sant Martí³⁰ (Barcelona Activa, 2014; Departament d'Estadística, 2014). Segons les llicències concedides entre el 2000 i el 2008, la superfície de sostre nou construït al districte de Sant Martí és del 24 % (3.687.778 m²) del total de Barcelona, mentre que

³⁰ En dades absolutes, Sant Martí va construir 4.274.446 m² dels que 3.029.126 m² corresponen al 22@Barcelona.

entre el 2009 i el 2013 l'activitat es va moderar, fins al 19 % (674.441 m²) (taula 5.4; figura 5.9).

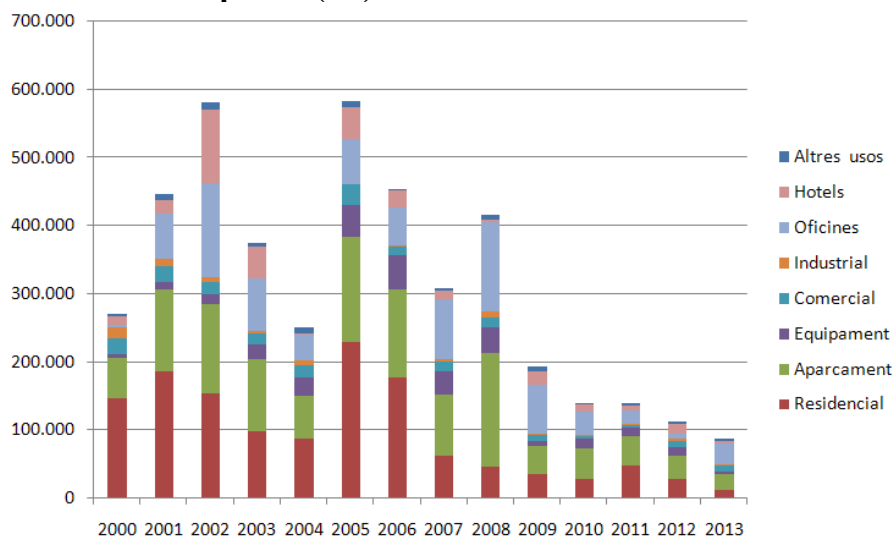
Taula 5.4 Evolució de la superfície de sostre de les llicències d'obra concedides segons ús de la planta (m²). Barcelona i Districte de Sant Martí

Territori / Període	TOTAL	Residencial	Aparcament	Equipament	Comercial	Industrial	Oficines	Hotels	Altres usos
Barcelona 2000-2008	15.094.157	4.861.835	3.694.350	2.076.695	880.344	720.659	1.184.480	937.404	738.392
	100	32,2	24,5	13,8	5,8	4,8	7,8	6,2	4,9
Sant Martí 2000-2008	3.687.778	1.190.561	1.021.345	244.192	175.525	56.445	666.395	275.656	57.661
	100	32,3	27,7	6,6	4,8	1,5	18,1	7,5	1,6
% Sant Martí / Barcelona 2000-2008		24,5	27,6	11,8	19,9	7,8	56,3	29,4	7,8
<hr/>									
Barcelona 2000-2013	18.647.799	5.890.344	4.387.718	2.677.627	1.130.314	931.631	1.473.763	1.172.392	948.010
	100	31,6	23,5	14,4	6,1	5	7,9	6,3	5,3
Sant Martí 2000-2013	4.362.219	1.345.147	1.208.487	292.927	218.946	57.391	831.483	328.933	78.903
	100	30,8	27,7	6,7	5	1,3	19,1	7,5	1,8
% Sant Martí / Barcelona 2000-2013		22,8	27,5	10,9	19,4	6,2	56,4	28,1	8,3

Font: Elaboració pròpia adaptat de Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Nota: La informació es troba desagregada anualment a l'ANNEX 4

Figura 5.9 Evolució de la superfície de sostre de les llicències concedides segons ús de la planta (m²). Districte de Sant Martí



Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Específicament per usos de sostre construït, a Sant Martí, pel període 2000-2013, hi destaca l'ús residencial amb un 30,8 % del total construït, els aparcaments amb un 27,7

%, i les oficines amb 19,1 %. Per contra, l'ús industrial representa un 1'3 % de la superfície de sostre (taula 5.4).

Pel que fa a Barcelona, cal destacar que pel període 2000-2013 el 56,4 % de nou sostre construït per oficines es localitzava a Sant Martí; similarmet, Sant Martí concentrava el 28,1 % de la superfície de sostre de les llicències concedides per a hotels en tota Barcelona.

La construcció de nous hotels en particular, ha experimentat un gran creixement en el període 2004-2012. El districte de Sant Martí va passar de tenir 7 hotels a l'any 2004, a 23 a l'any 2010 i a 26 a l'any 2012. Comparat amb la resta de Barcelona, l'oferta d'hotels de Sant Martí va passar del 3,3 % al 2004, al 8,3 % el 2012, dels quals, un 73 % són de 4 estrelles (taula 5.5).

Taula 5.5 Hotels en el districte de Sant Martí (2004, 2010, i 2012)

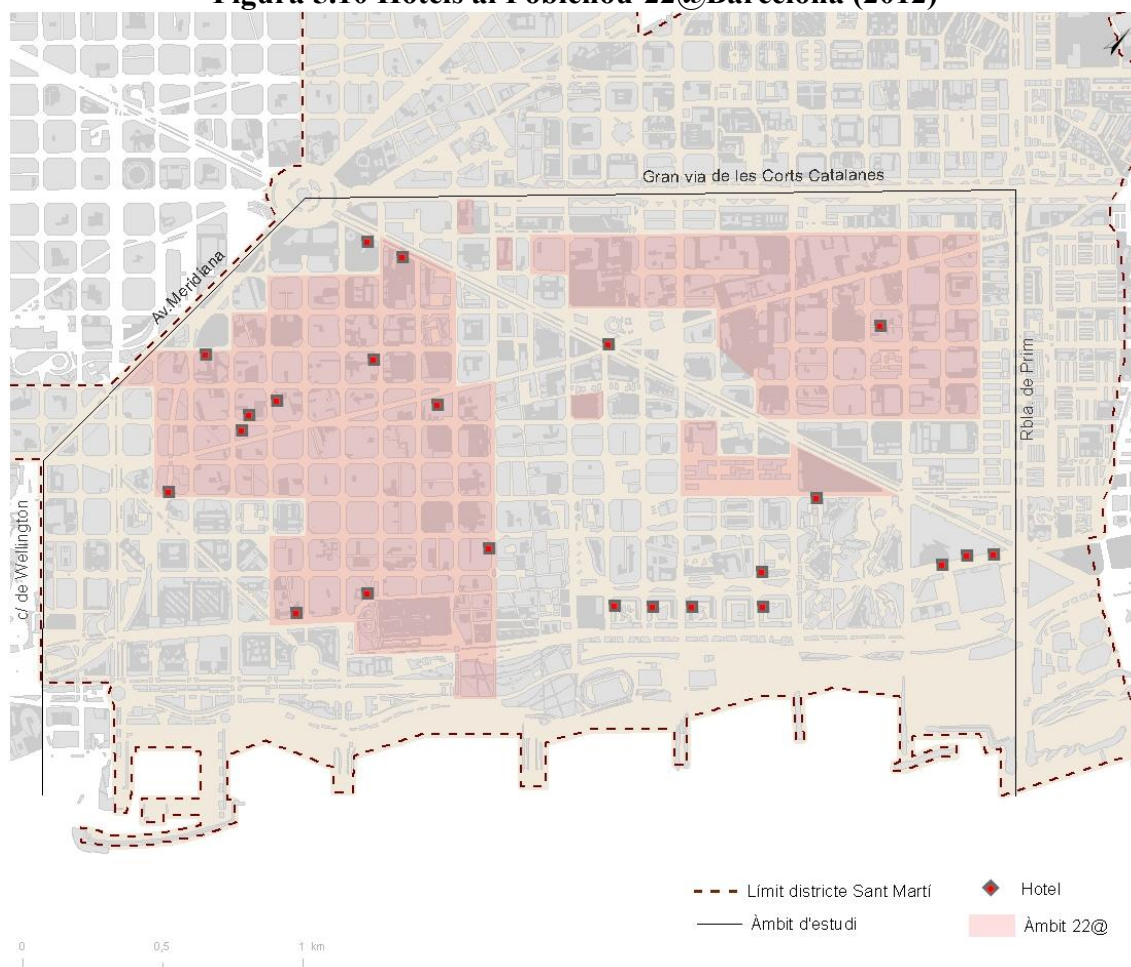
Hotels	2004					2010					2012				
	BARCELONA	%	SANT MARTÍ	%	% Sant Martí /	BARCELONA	%	SANT MARTÍ	%	% Sant Martí /	BARCELONA	%	SANT MARTÍ	%	% Sant Martí /
					Barcelona					Barcelona					Barcelona
Total	209	100,0	7	100,0	3,3	297	100,0	23	100,0	7,7	315	100,0	26	100,0	8,3
5 estrelles	9	4,3	0	0,0	0,0	22	7,4	2	8,7	9,1	21	6,7	0	0,0	0,0
4 estrelles	64	30,6	2	28,6	3,1	115	38,7	16	69,6	13,9	124	39,4	19	73,1	15,3
3 estrelles	72	34,4	5	71,4	6,9	95	32,0	4	17,4	4,2	102	32,4	6	23,1	5,9
2 estrelles	32	15,3	0	0,0	0,0	34	11,4	0	0,0	0,0	36	11,4	0	0,0	0,0
1 estrella	32	15,3	0	0,0	0,0	31	10,4	1	4,3	3,2	32	1,1	1	3,8	3,1

Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

NOTA: No inclou altres establiments hotelers com és l'apartament hotel i la pensió

Segons el treball de camp, l'any 2012, dels 23 hotels al Poblenou, el 56 % (13 hotels) es localitzaven dins de l'àrea del 22@Barcelona (figura 5.10).

Figura 5.10 Hotels al Poblenou-22@Barcelona (2012)



Font: Elaboració pròpia (2014)

El ritme de transformació del projecte 22@Barcelona es va produir de manera desigual en el territori. L'àrea amb un creixement més ràpid va ser la zona del sud-est de Glòries, al voltant del clúster “campus media”. En aquesta zona hi destaca per la seva extensió l'establiment a l'any 2009 del Parc Barcelona Media (60.000 m²). Entre les seves activitats empresarials hi ha Imagina de MediaPro, la Facultat de Comunicació de la Universitat Pompeu Fabra, el Centre d'Innovació Barcelona Media, el Consell de l'Audiovisual de Catalunya, Barcelona Televisió, Radio Nacional de España, Lavinia, Cromosoma, RBA, Vistaprint, i ADN.

5.3.2 Transformació social en l'espai @: un salt demogràfic

La població ha augmentat i la composició social del Poblenou ha canviat degut a l'activitat @. A l'any 1991, al Poblenou hi havia 85.829 persones que representava el 5,2 % del conjunt de Barcelona (1.643.542 persones) i el 40 % del conjunt del Districte

de Sant Martí (214.253 persones). A l'any 2001, a diferència de Barcelona i del conjunt del districte de Sant Martí, al Poblenou hi va haver un guany de població. Al Poblenou hi havia 87.399 de persones, que representava un 5,81 % del conjunt de Barcelona (1.503.884 persones) i un 42,34 % de la població resident a Sant Martí (206.401 persones). En les dades de l'any 2011 es continuava apreciava un guany de població (110.593 persones) i representava el 6,84 % de la població barcelonina (1.615.985 persones) i el 47,84 % de la població martinenca (231.158 persones). Finalment, en es dades del 2013 es veu com segueix la tendència i el Poblenou passa a tenir pràcticament la meitat de la població del Districte de Sant Martí (48,35 %, amb 112.576 persones) i el 6,97 % del conjunt de la ciutat (1.614.090 persones) (taula 5.6).

Taula 5.6 Població del Poblenou, del districte de Sant Martí, i de Barcelona (1991-2013)

Barris	1991	2001	2011	2013
El Poblenou	85.829	87.399	110.593	112.576
Sant Martí	214.253	206.401	231.158	232.826
% del Poblenou sobre Sant Martí	40,06	42,34	47,84	48,35
Barcelona	1.643.542	1.503.884	1.615.985	1.614.090
% del Poblenou sobre Barcelona	5,22	5,81	6,84	6,97

Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Nota: La informació es troba desagregada per barris del districte de Sant Martí a l'ANNEX 5

A diferència de Barcelona i del districte de Sant Martí on hi ha hagut fluctuacions poblacionals en el període 1991-2013 (taula 5.6), el Poblenou no ha perdut població. Barcelona, en conjunt, perd habitants (139.658) entre el 1991 i 2001, si bé n'ha recuperat més de 100.000 entre el 2001 i 2013 i Sant Martí ha adoptat un dinamisme poblacional molt semblant: una pèrdua de 7.852 habitants entre el 1991 i 2001 i un guany de més de 26.000 habitants entre el 2001 i el 2013. Aquest guany correspon amb al guany poblacional del Poblenou per a tot el període.

Els factors que determinen l'evolució positiva de la població al Poblenou van molt lligats a la possibilitat de construir habitatges a través de diferents projectes urbanístics com la Vila Olímpica (1992), l'obertura de la Diagonal (1998) i la construcció del Fòrum Internacional de les Cultures (2004) a més del projecte 22@Barcelona. D'aquesta manera s'ha revertit el procés de despoblament del Poblenou a partir de 1970 que es va accelerar per la impossibilitat de construcció legal d'edificis residencials (a causa de la qualificació com a sòl industrial), el tancament d'indústries (pèrdua de llocs

de treball) i també el perjudici atribuït a viure al Poblenou (indret contaminat, amb un abocador a la platja, mal comunicat, amb expressions latents de barraquisme, entre altres).

El projecte 22@Barcelona ha tingut incidència en la tipologia tradicional dels habitants del Poblenou com a classe treballadora. Les dades mostren que en el període 2000-2013 hi ha un canvi progressiu degut a l'arribada d'una nova població caracteritzada per una major formació i capacitat econòmica. Pel que fa al nivell d'estudis de la població de 16 i més anys, destaca l'evolució dels diplomats, llicenciats, i doctors universitaris. El 1991 el nombre de població amb estudis superiors del Poblenou era de 821 (el 32,9 % del Districte de Sant Martí), el 2001 era de 11.085, (42,2 % del Districte) i l'any 2013, representaven ja el 55 % (taula 5.7) (figura 5.11).

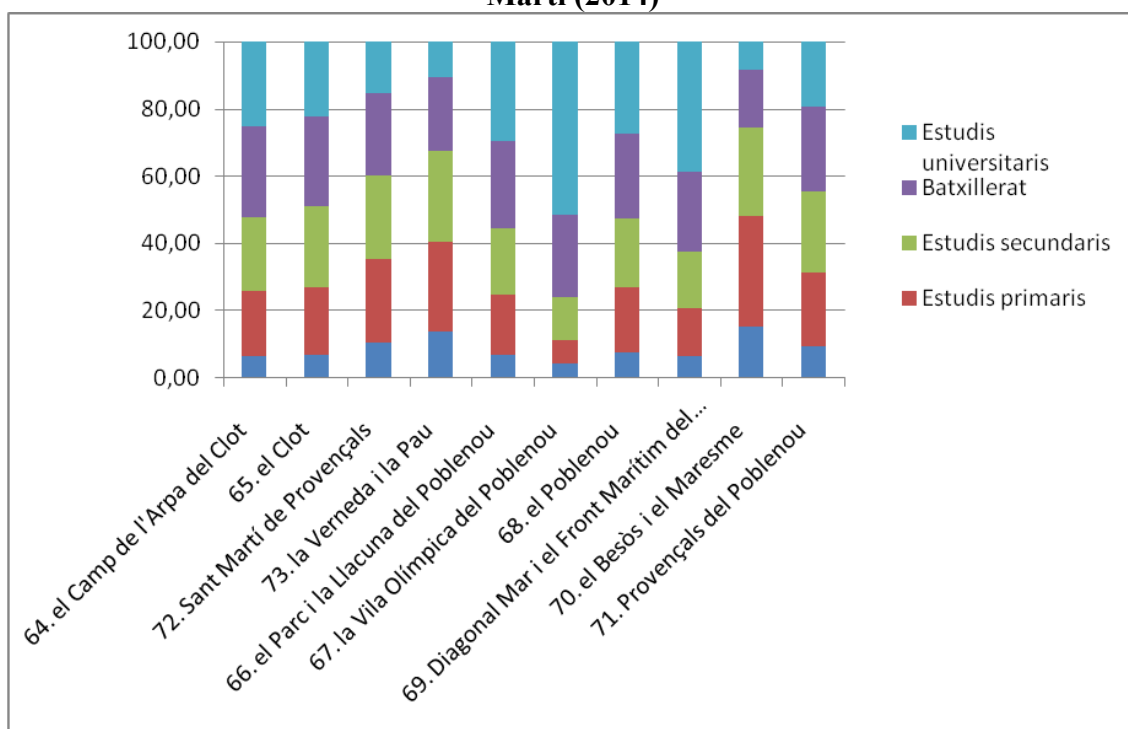
Taula 5.7 Nivell d'estudis de la població de 16 i més anys del Poblenou (1991-2013)

	Total	Analfabets	Sense estudis	Primaris EGB	ESO/FPI	Batxillerat superior	Estudis universitaris
Any 1991							
El Poblenou	71.140	409	17.418	23.526	9.935	13.743	821
% del Poblenou sobre Sant Martí	40,13	44,55	44,59	41,13	37,99	36,14	32,92
Sant Martí	177.283	918	39.063	57.196	26.152	38.022	2.494
Any 2001							
El Poblenou	75.584	1.380	9.440	16.714	17.740	18.670	11.085
% del Poblenou sobre Sant Martí	41,89	47,21	43,09	42,75	41,51	40,21	42,25
Sant Martí	180.427	2.923	21.906	39.096	42.733	46.427	26.236
Any 2013							
El Poblenou	95.522	-	8.520	19.998	20.523	22.220	24.224
% del Poblenou sobre Sant Martí	47,56	-	46,77	45,82	44,64	45,46	55,01
Sant Martí	200.839	-	18.217	43.645	45.978	48.875	44.037

Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Nota: La informació es troba desagregada per barris del districte de Sant Martí a l'ANNEX 6

Figura 5.11 Nivell d'estudis de la població de 16 i més anys del Districte de Sant Martí (2014)



Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Si s'observen les dades per barris, el canvi més pronunciat es produeix a la Vila Olímpica. L'any 1991 tenia 49 habitants amb estudis superiors sobre un total de 3.023 (poc més de l'1 % de la població de 16 i més anys), deu anys més tard, el 2001, n'hi havia 2.098 sobre un total de 6.050 (un 34 %) i a l'any 2013, 3.902 sobre un total de 7.553 (un 51 %). L'augment també és important als barris de Diagonal i del Poblenou. En el primer cas, a l'any 1991 hi havia 27 habitants amb estudis superiors sobre un total de 4.178 (menys d'1 %), al 2001 n'hi havia 869 sobre un total de 5.631 (un 15 %) i al 2013, 4.005 habitants tenien estudis superiors sobre un total de 10.370 (un 38 %). En el cas del Poblenou, a l'any 1991 hi havia 245 habitants amb estudis superiors sobre un total de 21.593 (poc més d'1 %), al 2001 n'hi havia 3.283 sobre un total de 21.856 (un 15 %) i al 2013 hi vivien 7.562 ciutadans amb estudis superiors sobre un total de 27.602 (un 27 %) (taula 5.7) (ANNEX 6).

Pel que fa referència al nivell de renda dels habitants de Sant Martí i d'alguns barris del Poblenou, aquesta se situa per sota del nivell mitjà dels barcelonins. Prenent la renda familiar disponible per càpita de Barcelona amb un índex=100, a Sant Martí li corresponia, l'any 2000, un índex 79,0 que s'incrementà a 85,7 el 2005, a 87,5 el 2008 i

finalment, decreixé a 81,7 el 2011 en plena crisi econòmica (taules 5.8 i 5.9) (Ajuntament de Barcelona, 2013).

Taula 5.8 Evolució renda familiar disponible per càpita al districte de Sant Martí (2000, 2005 i 2008-2011)

Any	Renda per càpita
2000	79
2005	85,7
2008	87,5
2009	83,7
2010	81,5
2011	81,7

Nota: Índex Barcelona = 100

Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Taula 5.9 Distribució territorial de la renda familiar dels barris del districte de Sant Martí i de Barcelona (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Índex RFD BARCELONA	100	100	100	100	100
64. el Camp de l'Arpa del Clot	92,4	89,2	84,6	82,3	81,2
65. el Clot	89,0	85,5	82,8	80,0	78,2
72. Sant Martí de Provençals	80,3	76,6	74,9	65,0	63,5
73. la Verneda i la Pau	74,3	67,8	68,4	61,8	56,8
66. el Parc i la Llacuna del Poblenou	106,2	103,1	97,3	90,9	88,9
67. la Vila Olímpica del Poblenou	133,3	141,1	134,9	146,0	146,6
68. el Poblenou	93,6	86,5	86,3	89,2	89,8
69. Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	104,4	107,9	106,8	122,3	127,4
70. el Besòs i el Maresme	61,1	53,7	53,6	52,9	52,4
71. Provençals del Poblenou	85,1	82,4	77,1	84,3	80,4

Font: Elaboració pròpia a partir del Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

5.3.3 Balanç del canvi productiu. L'increment del cens d'empreses amb alguns interrogants

El recompte de les empreses instal·lades al Poblenou en el període 2000-2013 posa en evidència la disparitat de les xifres presentades per l'Ajuntament de Barcelona en diferents moments i també si es compara les xifres institucionals amb altres recomptes no institucionals.

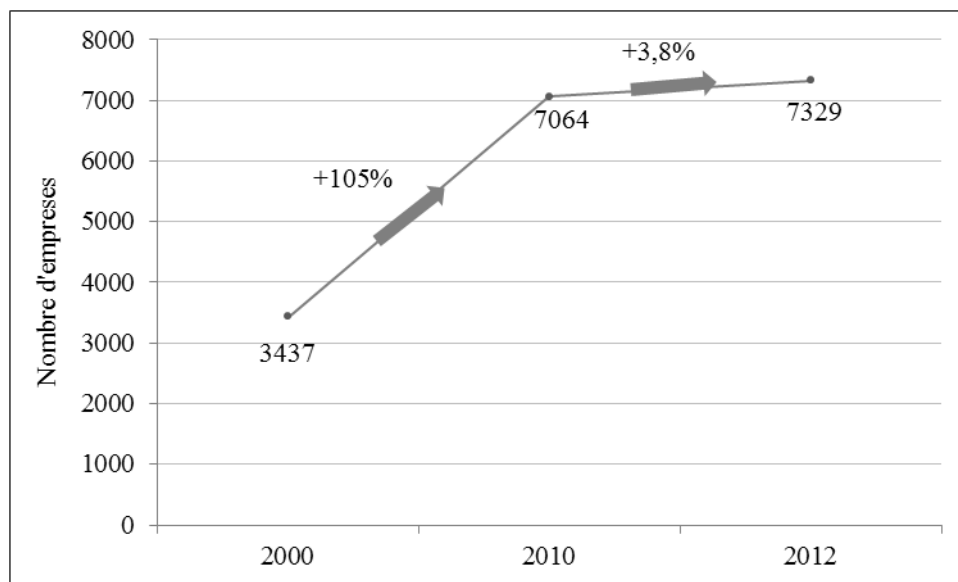
Per a fer un balanç de l'evolució de l'activitat econòmica que comporta el projecte 22@Barcelona, es presenten els resultats de l'últim cens oficial d'empreses "Cens i

activitat empresarial a Barcelona 22@ - Poblenou” fet a desembre de l’any 2012³¹. D’aquesta manera es pot conèixer el nombre d’empreses actives a finals de 2012 al projecte 22@Barcelona, així com l’estimació del volum de treballadors de la zona.

D’aquest informe censual es desprèn que al projecte 22@Barcelona hi ha un total de 7.329 empreses³² el 2012, que representen el 10,3 % de totes les empreses de la ciutat de Barcelona, el 3,9 % respecte a la Província de Barcelona i el 2,8 % respecte a Catalunya.

El ritme de creació d’empreses entre 2000 i 2010 feia palesa la instal·lació de 329 empreses cada any. L’acumulat en aquest període era de 3.627 empreses mentre que entre el 2011 i el 2012 va ser de 133 empreses per any, essent l’acumulat de 265. El context de crisi econòmica podria explicar l’alentiment d’empreses instal·lades entre els darrers anys (figura 5.12).

Figura 5.12 Empreses ubicades al Poblenou. Evolució 2000-2012



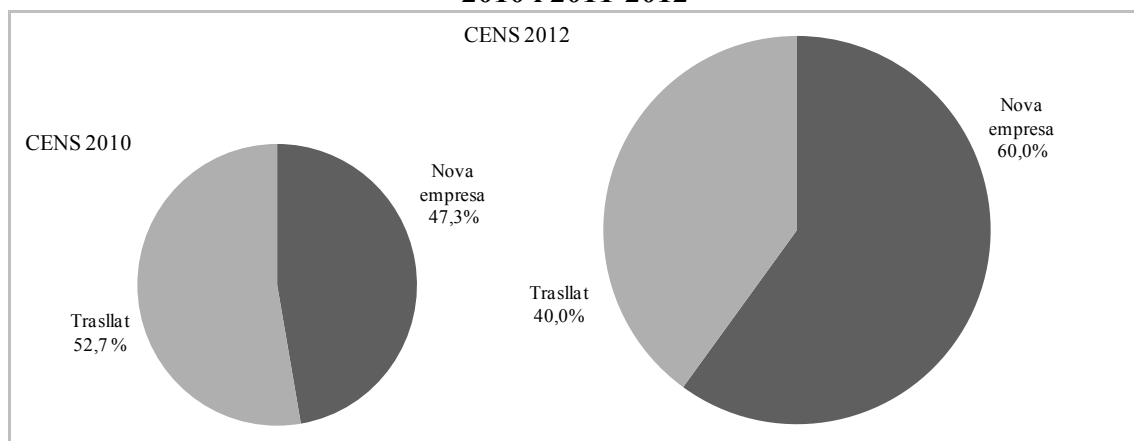
Font: Elaboració pròpia a partir del Cens i Activitat Empresarial a Barcelona 22@-Poblenou (2012)

Pel que fa a les empreses de nova creació, el Cens del 2012 indica que el 60 % (2.335) de les empreses instal·lades són de nova creació i que el 40 % (1.557) corresponen a trasllats. El 2010, el 47 % (1.074) de les empreses eren per trasllat (figura 5.13).

³¹ La recollida de la informació ha estat realitzada per GAPS a partir del cens d’empreses elaborat per l’agència 22@Barcelona, i amb la realització d’una enquesta específica a 408 empreses.

³² Aquesta dada no té en compte els autònoms, que s’estimaven en un total de 4.400 pel conjunt de la zona el 2010.

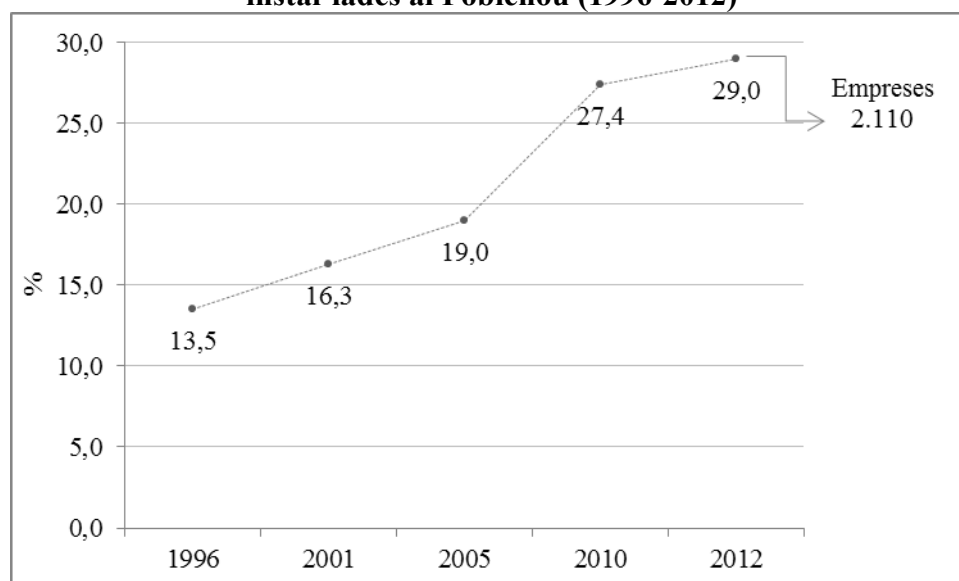
Figura 5.13 Naturalesa de les empreses instal·lades al Poblenu. Comparació 2000-2010 i 2011-2012



Font: Elaboració pròpia a partir del Cens i Activitat Empresarial a Barcelona 22@-Poblenou (2012)

Pel que fa la intensitat tecnològica s'hi troben, el 2012, 2.110 empreses intensives en coneixement (el 29 %, del total de 7.329) (figura 5.14) cosa que representa un increment de més d'un punt percentual respecte del 2010.

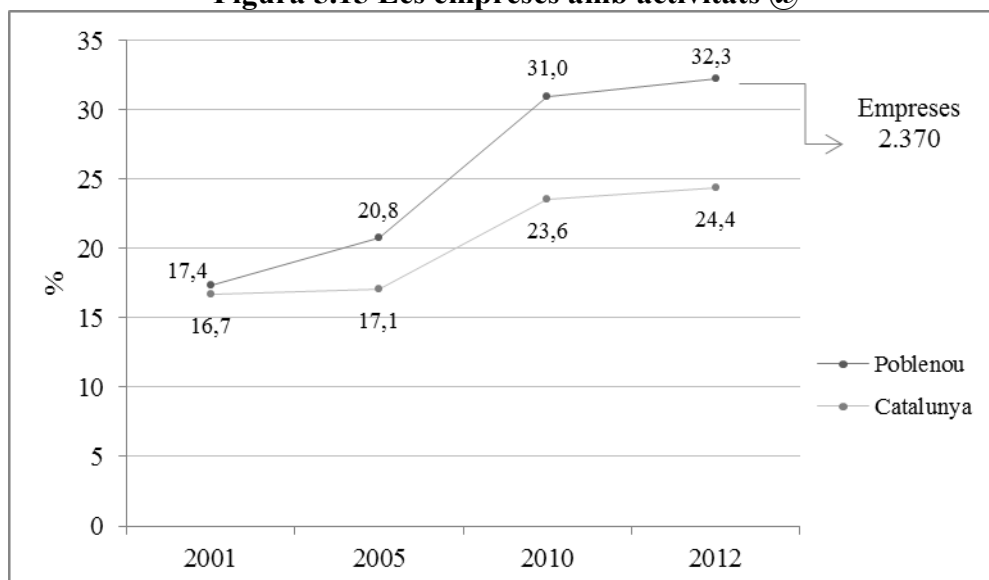
Figura 5.14 Empreses intensives en coneixement sobre el conjunt d'empreses instal·lades al Poblenu (1996-2012)



Font: Elaboració pròpia a partir del Cens i Activitat Empresarial a Barcelona 22@-Poblenou (2012)

El projecte 22@Barcelona respon de manera clara a la voluntat de promoure empreses lligades al desenvolupament del conjunt d'activitats classificades com “@” i aquestes representaven el 32,3 % del total l'any 2012 (figura 5.15). Aquesta dada és molt similar a la del 2010 i és el percentatge més elevat d'aquestes activitats respecte del conjunt de Catalunya, on no arribaven al 25 %.

Figura 5.15 Les empreses amb activitats @



Font: Elaboració pròpia a partir del Cens i Activitat Empresarial a Barcelona 22@-Poblenu (2012)

Nota: Veure l'ANNEX 1 amb les activitats incloses com @

Pel que fa al tamany de les empreses, del Cens empresarial del 2012 es desprèn que el 85 % (6.229 empreses) són micro empreses (entre 1 i 10 treballadors), un perfil similar al del 2010, un 10 % (733 empreses) tenen entre deu i cinquanta treballadors i un 3,6 % (263 empreses) són mitjanes i grans (més de cinquanta treballadors). El pes més alt de les micro empreses podria estar relacionat amb la instal·lació d'activitats intensives en coneixement, molt sovint caracteritzades per empreses de petites dimensions.

Segons el Cens del 2012, hi havia un total de 85.000 treballadors a les empreses del Poblenu, un total lleugerament més baix que al 2010. D'aquests, el 41,3 % (35.000) treballen en empreses mitjanes i grans, el 33,9 % (29.000) en empreses petites i finalment, les micro empreses agrupen el 24,8 % dels treballadors (21.000).

A partir del recompte oficial més recent (desembre 2012) d'empreses i de treballadors a l'espai 22@Barcelona, es pot constatar una discrepància en el conjunt de dades presentades al llarg del període 2000-2012. Les mateixes xifres dels informes i censos oficials de l'Ajuntament contenen disparitats numèriques, fet que dificulta l'anàlisi. Així, en l'informe de 22@ de setembre 2005 es menciona que, a partir de les dades de l'IAE³³, hi ha en l'àmbit estricte del 22@ un total de 3.533 activitats i 7.000 al

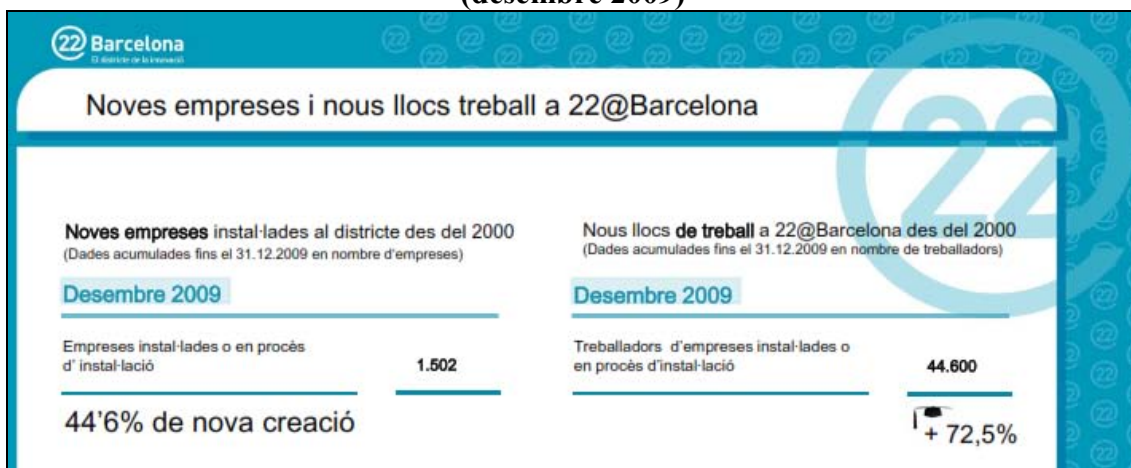
³³ Impost d'Activitats Econòmiques.

Poblenou en el seu conjunt. Aquesta xifra del 2005 és pràcticament coincident amb el número d'empreses que es publica en el cens de 2012:

“Estas nuevas incorporaciones han permitido incrementar la actividad económica del sector en más de 255.000 m², que hay que añadir al tejido empresarial preexistente: según los últimos datos del IAE, en el ámbito estricto del distrito 22@Barcelona, hay 3.533 actividades económicas presentes y ocupan en conjunto más de 1.000.000 de m² de techo productivo, mientras que en el conjunto del Poblenou hay 7.000 actividades económicas y ocupan aproximadamente 1.7000.000 m² de techo.” (Ajuntament de Barcelona, 2005, p. 20)

La falta de precisió de les dades es troba també en diferents informes (octubre 2007, novembre 2008 i desembre 2009) que mostren un balanç d'empreses sota l'etiqueta “empreses instal·lades o en procés d'instal·lació” (Ajuntament de Barcelona, 2007; 2008; 2009). La xifra indica 925 empreses a l'any 2007, 1.063 al 2008 i 1.502 al 2009. En cap dels informes s'indica si es tracta d'empreses intensives en coneixement o d'altres tipologies (figura 5.16).

Figura 5.16 Noves empreses ubicades i llocs de treball a l'àmbit 22@Barcelona (desembre 2009)



Font: Ajuntament de Barcelona (2010)

En l'informe de novembre de 2012, sota l'etiqueta de “número d'empreses que s'han instal·lat al districte 22@” apareix el nombre total que és de 7.329, sense diferenciar les empreses que són intensives en coneixement, i les altres (figura 5.17).

Figura 5.17 Noves empreses ubicades i llocs de treball a l'àmbit 22@Barcelona (novembre 2012)



Font: Ajuntament de Barcelona (2013)

La imprecisió de les dades evolutives del 22@Barcelona apareix també a l'hora de mesurar el nombre total de treballadors. Així, al juny de 2012 es presenta el dossier “El Pla 22@Barcelona. Un programa de transformació urbana, econòmica i social” que és l'últim estat d'execució que hi ha publicat a la web del 22@). En el balanç de l'activitat econòmica es diu que el nombre de treballadors és de 90.000:

“El balanç de l'activitat econòmica dels primers 10 anys al Poblenou -àmbit del 22@ i àrea d'influència- es pot resumir en la presència de 7.000 empreses amb 90.000 treballadors, de les quals 4.500, amb 56.000 treballadors, s'hi han instal·lat a partir de l'any 2000. De mitjana, el 72 % dels treballadors de les empreses @ del districte són universitaris.” (Ajuntament de Barcelona, 2012, p. 35)

Aquesta dada és sensiblement diferent de les del cens oficial de desembre de 2012 on es diu que el nombre de treballadors és de 85.200, una xifra inferior (4.800 treballadors) respecte a 6 mesos enrere (juny de 2012). Es fa difícil creure que en el curt termini de mig any hi pugui haver una pèrdua d'aquestes dimensions. A l'hora de la quantificació de treballadors (i també del número d'empreses) apareix també imprecisió en els resultats de l'any 2010. En l'informe del Cens del 2012 es publica el total i tipus d'empreses (segons grandària) i el total de treballadors i així es pot observar el retrocés respecte a les dades oficials estimades del cens 2010. Així es diu:

“El volum de treballadors de les empreses de la zona baixaria respecte a les dades de 2010. Ara bé, cal tenir en compte que l'estimació de fa dos anys comptabilitzava els treballadors d'empreses que tenien previst el seu aterratge imminent a la zona i podria ser que aquest no s'hagués produït (o s'hagués fet amb menys personal).” (Ajuntament de Barcelona, 2012b, p. 25)

Això denota que les dades de l'any 2010 no són acurades. En l'estimació s'inclou el recompte d'empreses i treballadors que encara no eren actius en aquell moment i de fet, tampoc es pot saber amb precisió quan es van posar en funcionament ni hi ha manera d'aclarir la temporalitat que suposa l'adjectiu imminent.

Per tant, el còmput del cens empresarial al Poblenou, amb el recull de la implantació empresarial i el nivell d'ocupació assolida com a conseqüència del planejament urbanístic, és difícil d'avaluar. Aquest fet es pot deure a l'ambigüitat del mateix concepte d'activitat intensiva en coneixement (Dot et al., 2010; Casellas i Pallares-Barbera, 2009) i presenta problemes per la indefinició i per la pluralitat de classificacions d'activitats que s'utilitzen. D'altra banda, hi ha la dificultat en l'obtenció de dades. A més a més de certa opacitat en fer pública la informació (Clarós, 2007), hi ha reticència per part de l'Ajuntament a donar informes complets i bases de dades i per tant, no ha estat possible disposar de dades per mesurar l'evolució del cens any per any des del 2000 al 2013, perquè no ha estat facilitada la informació completa i desagregada. El 2013, com a resposta a una demanda feta, es va dir que "Quant el cens, mai no s'ha donat públicament per un tema de protecció de dades".

Finalment, a aquests dos punts anteriors s'hi pot afegir el conflicte degut a l'escala territorial considerada. El recompte empresarial pot variar sensiblement segons si l'àmbit de valoració sigui estrictament el 22@Barcelona, s'hi inclouen les àrees d'influència del propi 22@Barcelona.

Fent una valoració de l'evolució del 22@Barcelona, a pesar de les dades imprecises i/o al dèficit de la informació, si es pren la informació del "Cens i activitat empresarial a Barcelona 22@ - Poblenou" (2012) sembla que el ritme empresarial va ser accelerat als primers 10 anys, període en el qual es van ubicar al Poblenou el 89 % de les empreses actives a l'any 2012. En concret, el 49 % s'hi ubicaren del 2000 al 2005 i el 40 % del 2006 al 2010. Però aquest ritme no s'aprecia en les dades dels informes de l'estat d'execució del pla exposades en la web de l'agència 22@ (amb freqüència irregular i poc sistemàtica). Més aviat, si es parteix d'aquestes informes, s'observaria un procés invers, amb una lenta implantació empresarial entre els anys 2000 i 2006. Així, prenent com a dada indicadora el nombre d'empreses instal·lades o en procés d'instal·lació s'observa que el febrer de 2005 (informe d'execució de 22@Barcelona) hi havia 74

empreses mentre que l'informe de setembre de 2006 parla de 250 empreses³⁴. En informes oficials posteriors es diferencien les activitats intensives en coneixement del total d'empreses instal·lades. Així, es comptabilitzaven 490 empreses intensives en coneixement al 2007, 1.063 al 2008, 1.502 al 2009 (figura 5.18) i, finalment, 2.110 a l'any 2012 (taula 5.10).

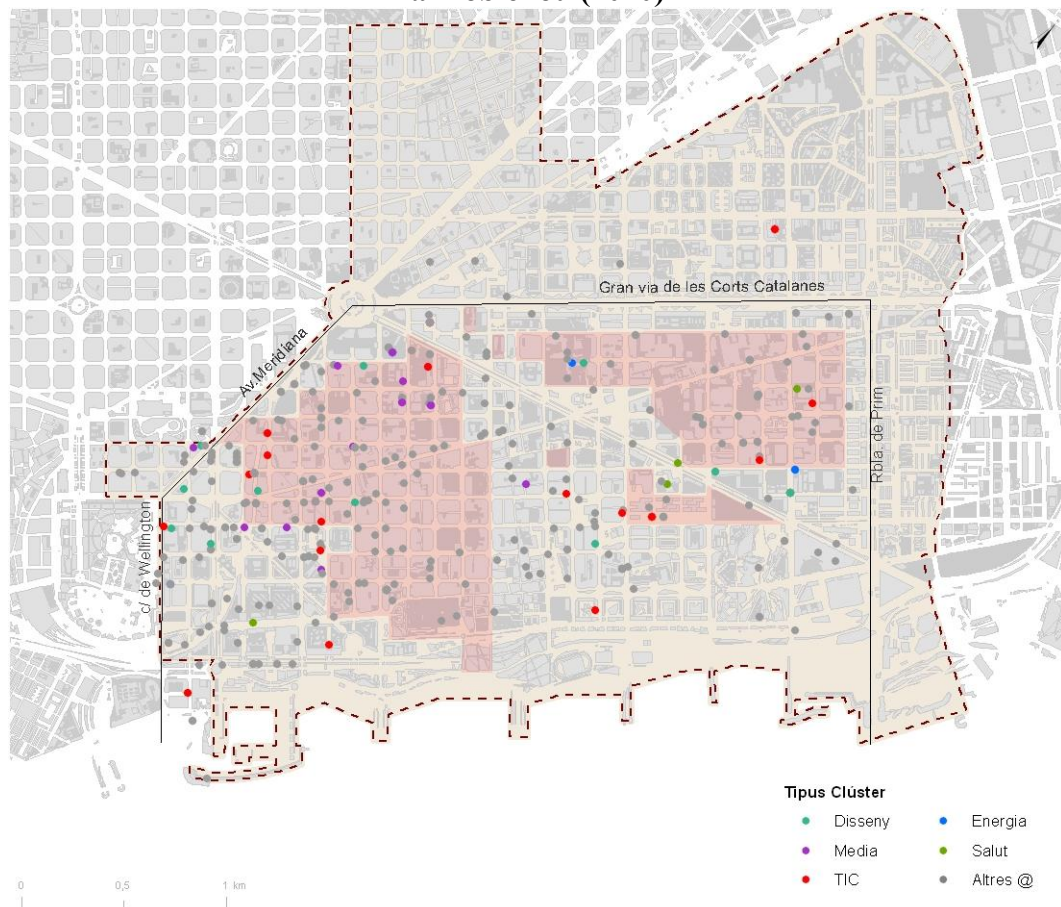
Taula 5.10 Número d'empreses instal·lades al Poblenou segons els informes oficials (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, i 2012)

ANY	EMPRESES
2005	74 (no es diferencia per la intensitat en coneixement)
2006	250 (no es diferencia per la intensitat en coneixement)
2007	925 (490 són intensives en coneixement)
2008	1.063 (intensives en coneixement)
2009	1.502 (intensives en coneixement)
2012	2.110 (intensives en coneixement)

Font: Ajuntament de Barcelona (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, i 2012)

³⁴ Aquest informe és analitzat per part del Grup de Patrimoni Industrial del Fòrum de La Ribera del Besòs (2007) manifestant que es parla de 250 empreses, encara que només se'n citen 203 en concret (podrien ser les més importants o significatives per dimensió). I al mateix temps, s'observa que almenys el 15% s'ubiquen fora de l'àrea de transformació urbanística 22@. Corresponen a empreses que essent importants i algunes d'elles de sectors tecnològics, s'han ubicat a la zona Fòrum, al front marítim, a les Glòries, al pla urbanístic de l'obertura de la Diagonal, o bé a altres ubicacions del Poblenou. A més, al voltant d'un 30% són empreses que no es poden ubicar en cap dels quatre clústers estratègics que hi havia en aquell moment en el districte arrova.

5.18 Empreses intensives en coneixement sobre el conjunt d'empreses instal·lades al Poblenou (2010)



Font: Elaboració pròpia a partir de [www. http://www.22barcelona.com](http://www.22barcelona.com) (2012)

La lenta implantació empresarial també es fa evident en els resultats del qüestionari (ANNEX 7) realitzat pel treball de camp a l'any 2006. El resultat donava un total de 79 empreses instal·lades en el període 2000-2005. A pesar que la mostra inicial era de 115³⁵, aquesta es va reduir a 79 degut a que hi havia 36 empreses en procés d'instal·lació i/o a l'espera de l'acabament de l'obra. En aquest qüestionari es va obtenir resposta d'un total de 32³⁶ empreses que equival a un 40 % de la mostra (taula 5.11).

³⁵ Les dades són proporcionades per la societat municipal 22 Arroba Bcn, S.A.U.

³⁶ Cal dir que 5 de les enquestes rebudes no han estat omplertes per qüestions de política interna de les empreses de no facilitar aquest tipus de dada.

Taula 5.11 Empreses instal·lades al Poblenou en el període 2000-2005. Tipus d'empresa segons activitat i any de creació

SECTOR	Valor absolut	%
SERVEIS	26	96,3
Serveis intensius en coneixement	20	74,1
Serveis no intensius en coneixement	6	22,2
INDÚSTRIA MANUFACTURERA (Alta Tecnologia)	1	3,7
TOTAL	27	100

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta amb una mostra de 27 empreses (2006)

Nota: La informació es troba desagregada segons el codi CNAE, per l'any de creació de l'empresa, i l'any de localització al Poblenou a l'ANNEX 8

El mateix qüestionari va permetre també distingir les activitats entre els serveis intensius en coneixement i els que no ho eren. Prenent en consideració la metodologia utilitzada per Eurostat, en un 75 % dels casos de la mostra (taula 5.11) es tractava d'empreses intensives en coneixement. Però aquesta xifra podria ser molt menor si, més enllà de l'etiquetització de l'activitat, es feia una valoració pel que fa l'aplicació real d'intensitat de coneixement en l'activitat. En aquest sentit només una quarta part de la mateixa mostra (25 %) denotava un clar ús de tecnologia i de coneixement, que es correspon bàsicament amb aquelles activitats relacionades amb la investigació i el desenvolupament (codi 73 de la CNAE).

Tanmateix, el propi qüestionari permetia identificar l'any d'instal·lació i la creació de les empreses. La major part de les empreses que s'han instal·lat a l'àrea no eren de nova creació en el període 1999-2005. Només en el 33 % dels casos (9 de les empreses) es constata que es posa en marxa una activitat de nova creació al Poblenou. La resta eren trasllats amb procedència d'altres barris de la ciutat o de fora d'ella. En específic, les empreses de nova creació es donen sobretot amb aquelles activitats com l'hosteleria (agrupada dins del grup dels serveis no intensius en coneixement) o l'activitat immobiliària (agrupada dins del grup dels serveis intensius en coneixement). En menys del 10 % (3 empreses) les activitats de nova creació que es troben a l'àrea d'estudi formen part de l'economia intensiva en coneixement.

Com a valoració general sobre el procés de transformació del Poblenou, es pot afirmar que el canvi morfològic del barri ha estat molt important. L'impacte econòmic,

per contra com a conseqüència de la dificultat de trobar dades desagregades i les incoherències entre diverses fonts, es fa molt més difícil de valorar objectivament. En qualsevol cas es constata que el desenvolupament del sòl ha estat sovint l'eina utilitzada per atraure capital privat cap a l'activitat de la nova economia. Aquesta estratègia de supeditar el desenvolupament econòmic a la transformació urbanística permet, com assenyala Casellas (2015), aconseguir recursos dirigits al foment de nova activitat econòmica, però té els seus riscos atès que no està basada en una estratègia de política d'innovació econòmica sòlida, sinó que queda supeditada a l'atracció que sent el capital privat cap a la urbanització del sòl. Aquest poder d'atracció de capital privat cap a la construcció, molt sovint centrat en l'habitatge, s'analitza amb més detall en el següent apartat.

5.3.4 La construcció del nou habitatge: HPO i *loft*

Una quarta part de l'habitatge nou executat a Barcelona en els anys 2000-2012 es va concentrar al Districte de Sant Martí. Segons xifres del Departament d'Estadística, entre el 2001 i el 2012, el 28,45 % d'habitatges (13.123) s'havia construït a Sant Martí i la construcció de nou habitatge al Districte és especialment intensa al Poblenou (el 84,14 %, amb un total de 11.042 habitatges), xifra que representa el 23,9 % de la construcció a la ciutat de Barcelona (taula 5.12).

Taula 5.12 Habitatges construïts al Poblenou, a Sant Martí i a la ciutat de Barcelona (2001-2012)

Unitat territorial	TOTAL LOCALS HABITATGE	2001-2005	2006-2012
Ciutat de Barcelona	46.110	20.142	25.968
Sant Martí	13.123	6.205	6.918
% Sant Martí sobre Barcelona	28,46	30,81	26,64
El Poblenou	11.042	4.987	6.055
% Poblenou sobre Sant Martí	84,14	80,37	87,53
% Poblenou sobre Barcelona	23,9	24,75	23,30

Font: Departament d'Estadística de Barcelona (2014)

Nota: La informació es troba desagregada per barris a l'ANNEX 9

De manera específica, l'estat d'execució de l'habitatge de tipologia HPO al Poblenou (fotografies 5.9 i 5.10) presenta una projecció positiva, encara que no és fàcilment mesurable degut a la variabilitat de les xifres presentades.

Fotografia 5.9 HPO al carrer ciutat de Granada 124-128. Vuitanta-vuit habitatges de tipologia venda



Autor: Esteve Dot (2014)

Fotografia 5.10 HPO a Plaça. Dolors Riera, 1. Cinquanta-dos habitatges de tipologia lloguer i reallotjament



Autor: Esteve Dot (2014)

Segons el Patronat Municipal de l'Habitatge (2014), l'HPO construït al Poblenou des de l'any 2000 i fins a l'any 2013 és de 2.865 habitatges; aquests estan finalitzats, s'han començat les obres, o bé estan projectats. Aquesta xifra representa la localització del 84,5 % dels HPO de tot el districte de Sant Martí (3.390 habitatges) (taula 5.13).

Taula 5.13 HPO al Poblenou i al districte de Sant Martí (2014)

	Nombres absoluts	%
Total HPO a Sant Martí	3.390	100
HPO al Poblenou		
En VENDA	1135	39,62
En LLOGUER	421	14,69
En LLOGUER PER A GENT GRAN I GENT JOVE	686	23,94
REALLOTJAMENT	230	8,03
DRET DE SUPERFICIE³⁷	393	13,72
Total HPO al Poblenou	2.865*	100
% Poblenou sobre Sant Martí		84,5

*276 estan en construcció o projectats com a noves promocions

Font: Elaboració pròpia a partir de www.bcn.cat/habitatge/oficial.shtml (2014)

Comparant aquestes dades de l'any 2013 (taula 5.13) amb dades dels anys 2009 i 2010 (taula 5.14) s'observa una projecció positiva. A finals de l'any 2009 l'Ajuntament de Barcelona havia iniciat la construcció de 1.915 HPO, dels 4.000 projectats, que representava gairebé la meitat. El 36,6 % dels 1.915 (700 habitatges) estaven acabats i disponibles per al seu ús -unes xifres estimades en les que coincideixen l'Associació de Veïns del Poblenou, Arxiu Històric del Poblenou i Convergència i Unió³⁸. Aquest ritme de construcció d'habitatge social a l'any 2010 era considerat com a lent (Endavant i Assemblea de Joves del Poblenou, 2011).

Taula 5.14 HPO al Poblenou (2009 i 2010)

Any	Total		Habitatge Acabat	Habitatge en obres	Habitatge projectat
2009	En nombres absoluts	1.915	700	1.215	
	En %	100	36,6	63,4	
2010	En nombres absoluts	2.041	892	628	521
	En %	100	43,7	30,7	25,5

Font: Ajuntament de Barcelona (2010, 2011)

³⁷ És un règim de tinença. L'adjudicatari adquireix la propietat de l'habitatge per un període de 75 anys però el sòl queda en mans de l'Ajuntament de Barcelona.

³⁸ Avui, 1 de desembre de 2009.

Amb xifres de l'any 2010, s'informava que dels 4.000 previstos en el projecte 22@Barcelona, a l'any 2010 se n'havien construït el 892 i altres 521 estaven en construcció, havent-t'hi llicència concedida per a 107 habitatges més. A aquest total de 1.520 habitatges se li afegien uns altres 521 amb gestió aprovada, que suposava un 51 % del total d'habitatges socials (Pareja-Eastaway i Piqué, 2011) (taula 5.14).

El recompte parcial de l'estat d'execució d'HPO construïts en el període 2000-2010 presenta variabilitat en les dades. Segons feia públic Freixedes³⁹ (2011), al juny 2007 l'Ajuntament parlava de 1.316 pisos en marxa, i de 2.249 previstos fins l'horitzó 2010 afegint-t'hi que en un estat d'execució fet públic per part de l'Ajuntament de Barcelona a desembre de 2008, s'enunciava que ja no eren 2.249 pisos els que s'havien de fer fins el 2010 si no 1.523.

La possible lentitud presentada per diferents agents urbans es podria deure a les fases de desenvolupament urbanístic liderat per la iniciativa privada. Aquesta és la que permet les cessions de sòl corresponents en el procés de gestió urbanística dels diferents plans, que és el sòl on s'edifica l'HPO. Ara bé, prenent les xifres del Patronat Municipal de l'Habitatge (2014) (taula 5.13) i considerant que el projecte 22@Barcelona s'hauria d'acabar entre el 2015 i 2020, hi ha marge de temps suficient perquè es compleixi la previsió d'HPO.

Pel que fa el consum de l'anomenat "habitatge no convencional" (*lofts*), dels 18 recintes industrials susceptibles de reutilització llistats com a annex del Pla 22@Barcelona, se'n han rehabilitat 12 (Ajuntament de Barcelona, 2014), entre els quals es troben les promocions de Passatge del Sucre, Can Gili Vell i Can Gili Nou (2003-2005) (fotografies 5.11, 5.12 i 5.13). Aquests són casos pioners d'acord amb la normativa del projecte 22@Barcelona⁴⁰ i constitueixen el principi d'un nou paradigma en la rehabilitació de patrimoni a la ciutat perquè fins aquell moment, la cultura constructiva i de promoció d'habitatges a Barcelona proposava construccions de nova planta.

³⁹ Des de meitats de l'any 2011 Eduard Freixedes és el regidor del Districte de Sant Martí.

⁴⁰ A Barcelona, destaca pel seu ressò mediàtic internacional el cas de la fàbrica Vapor Lluïl situada al Poblenou, transformada per a habitatges tipus *loft*. Aquesta intervenció va permetre la reconversió de l'antiga fàbrica de productes químics Massó i Carol en un conjunt de 18 mòduls multi ús, destinats a tallers, oficines, estudis i espais habitables (1997). La rehabilitació, obra dels arquitectes Cristian Cirici i Carles Bassó, va obtenir el Premi Ciutat de Barcelona (Cano, 2012).

Fotografia 5.11 Can Gil Vell, *loft* (2012)



Font: www.habitaclia.com (2014)

Fotografia 5.12 Can Saladrigas, biblioteca (2009)



Autor: Esteve Dot (2013)

Fotografia 5.13 Francesc Munné, Escola Superior de Disseny BAU (2006)



Autor: Esteve Dot (2013)

Entre els anys 2003 i 2005 tres promotors d'habitatge privats van realitzar les adaptacions i reformes d'acord amb el que estableixen els respectius PMU (taula 5.15), donant un total de 139 habitatges.

Taula 5.15 Nombre de *lofts* i nivell de protecció en el catàleg dels edificis industrials

Promoció	Aprovació PMU	Nivell de protecció en el catàleg	Numero d'habitatges tipus <i>loft</i>
Passatge del Sucre (Passatge Mas de Roda, 5-13 i 6-14)	Any: 2002 Promotor: Passatge del Sucre SL	C	29
Can Gili Vell (c Ciutat de Granada 12b-16 / ptge Mas de Roda 22-36 / c Doctor Trueta 167-183 i c Roc Boronat 11-17)	Any: 2004 Promotor: Riofisa	C	56
Can Gili Nou (c Taulat 3-13 i c Ciutat de Granada 1-5)	Any: 2005 Promotor: Grupo Kanda (Altabadia, SL)	B	54

Font: Elaboració pròpia (2012) a partir de l'Ajuntament de Barcelona (2003, 2004, i 2005)

El Pla de Millora Urbana al Passatge Mas de Roda núm. 5-13 i 6-14, el Passatge del Sucre, va regular l'espai de l'antic conjunt industrial de la Companyia d'Indústries Agrícoles S.A per readaptar-lo com a complex de 29 *lofts* (4.455 m² de sostre; clau urbanística 22@T1), a més d'oficines (4.458 m² de sostre; 22 @T2) (Ajuntament de Barcelona, 2003).

El Pla de Millora Urbana de la Farinera La Fama va permetre el desenvolupament urbanístic de l'espai conegut popularment com Can Gili Vell amb la rehabilitació i reforma com a *lofts* (5.269 m² de sostre; clau urbanística 22@T1) i oficines (9.300 m² de sostre; 22@T2) (Ajuntament de Barcelona, 2004).

El Pla de Millora Urbana de l'illa delimitada pels carrers Taula, Ciutat de Granada i Doctor Trueta va fer possible el desenvolupament urbanístic de l'antiga Farinera de Josep Gili i Guardiola, coneguda popularment com Can Gili Nou. El PMU va permetre la rehabilitació i reforma com *loft* (6.009 m² de sostre; clau urbanística 22@T1), i una construcció nova destinada a ús hotelier (4.644 m² de sostre; 22@T2) (Ajuntament de Barcelona, 2005).

L'empremta industrial dels nous habitatges va constituir un aspecte primordial per a la seva promoció i venda. Frases com “respectant el concepte arquitectònic primitiu de les naus industrials”, “prestant atenció als elements originals com ara la volumetria, la façana, les altures, les finestres de grans dimensions, i els elements estructurals” (Luxury Properties, 2012; G56 , 2012; Habitaclia, 2012) van ser frases claus en la promoció dels habitatges. Això va afegir valor al producte final, reflectit en el preu de venda, més elevat que el d'habitatge més tradicional (taula 5.16), entre 4.421 i 6.640 € / m², comparat amb 3.799 € / m², respectivament (Fotocasa, 2012).

Taula 5.16 Situació del mercat immobiliari de promoció privada-loft en el Poble Nou

Edifici	m ²	€/m ²	Preu final (€)	Comparativa amb preu mig barri (3.799 €/m ²)
Passatge del Sucre	138	4.529	625.000	(+) 19 %
Passatge del Sucre	101	5.050	510.000	(+) 33 %
Passatge del Sucre	169	4.421	725.000	(+) 16 %
Passatge del Sucre	125	5.814	750.000	(+) 53 %
Farinera de Can Gili Vell	54	6.640	358.588	(+) 74 %
Farinera de Can Gili Nou	79	5.266	416.000	(+) 39 %

Font: Elaboració pròpia a partir de Fotocasa (2012) i Departament de Estadística de Barcelona (2012)

Posant l'atenció en els preus de venda dels habitatges públics i privats s'observa que l'habitatge *loft* té un preu més alt que el preu mitjà de mercat a Barcelona i el de l'habitatge protegit (taula 5.16) el qual té un preu regulat (Reial Decret 244/2005 de 8 de novembre, Reial Decret 2066/2008, de 12 de desembre i Decret 13/2010 de 2 de febrer). Els preus màxims de venda a aplicar en cada tipologia d'habitatge amb protecció oficial són els següents (taula 5.17):

Taula 5.17 Habitatges amb protecció oficial qualificats per a destinar a venda. Preus per m² en règim concertat

ZONES	PREU CONCERTAT
Zona A1	3.001,68
Zona A2	3.001,68
Zona A3	2.728,80
Zona B	2.183,04
Zona C	1.773,72
Zona D	1.364,40

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://www.bcn.cat/habitatge/oficial.shtml> (2014)

La ciutat de Barcelona i en conseqüència el Poblenou, corresponen a la categoria A1. Un habitatge de protecció oficial, segons les institucions reguladores pot arribar a tenir un preu de 3.000 €/m². D'aquesta manera, un pis al Poblenou de 75 m² pot tenir un preu final de 225.000 €⁴¹ (taula 5.17).

Pel que fa el lloguer el m² de l'HPO al Poblenou està també en la categoria més elevada (zona A) del conjunt de preus de Catalunya. Això suposa, per exemple, que un habitatge de 80 m² amb un lloguer de 10 anys té un preu de 711 € mensuals (taula 5.18).

Taula 5.18 Renda màxima mensual per m²

	Lloguer 10 anys	Lloguer 25 anys	Lloguer 30 anys
Zona A	8,89 €	5,66 €	4,04 €
Zona B	7,23 €	4,60 €	3,28 €
Zona C	6,39 €	4,07 €	2,91 €
Zona D	5,56 €	3,54 €	2,53 €

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://www.bcn.cat/habitatge/oficial.shtml> (2014)

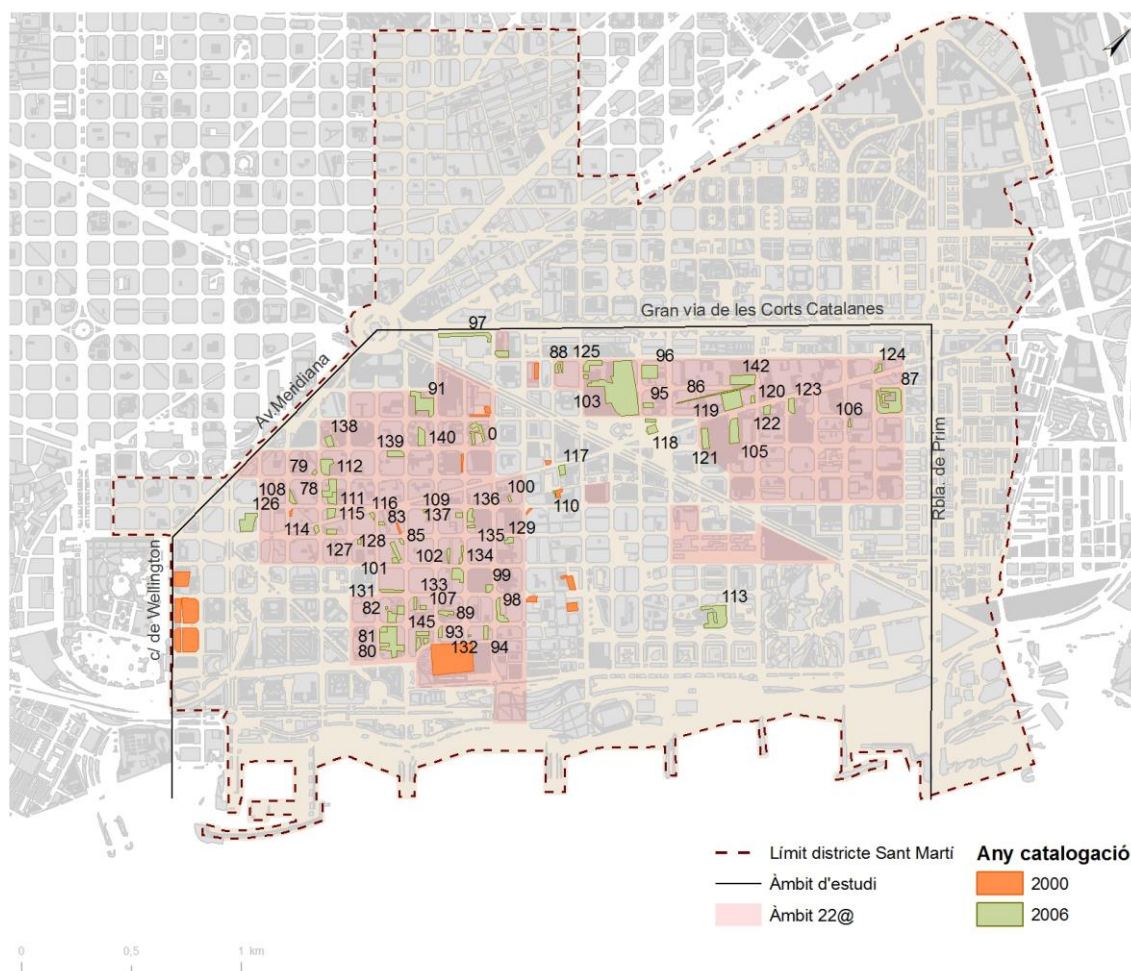
⁴¹ Els preus dels pisos de protecció oficial han estat objecte de crítiques per part de les organitzacions ciutadanes del Poblenou des de fa diversos anys. El 2005, amb motiu de la inauguració de l'Oficina d'Habitatge, la Coordinadora contra el 22@ va emetre un comunicat "L'habitatge és un dret, Poblenou no està en venda!" molt crític amb la política d'habitatge de l'Ajuntament de Barcelona (Coordinadora contra el 22@, 2005).

El 2009, a través de la promoció de 200 habitatges al carrer Pallars, 360, es denunciava que els preus eren desorbitats. Es presentava que 46 pisos protegits no s'havien pogut vendre des del sorteig celebrat a l'any 2007. El principal problema per accedir als pisos era el seu elevat cost, més de 270.000 euros (Poblenou.org, 2009).

5.3.5 Patrimoni industrial. Augment dels elements protegits

L'aprovació del PEPA va permetre a l'any 2000 catalogar 48 edificis industrials. Posteriorment, amb la Modificació del PEPA del 2006 gracies a les reivindicacions de la societat civil, es van incorporar al catàleg altres 68 edificis, consolidant un total de 114 edificis protegits (Ajuntament de Barcelona, 2006) (figura 5.19).

Figura 5.19 Catalogació dels edificis patrimonials



Font: Elaboració pròpia (2014)

El PEPA i la MPEPA van regular els usos per a la reutilització del patrimoni industrial, tot diversificant-lo amb funcions alternatives per a universitats, centres socials, activitat econòmica, i edificis residencials. El planejament urbanístic defineix els següents usos: universitats i equipaments de suport a les empreses (clau 7@), equipaments comunitaris (clau 7a i 7b), activitats econòmiques incloent-hi el sòl destinat a terciari i activitats @ així com l'ús residencial de tipologia *loft* (clau 22@).

Entre els edificis més remarcables classificats amb la clau 7@ cal assenyalar els següents:

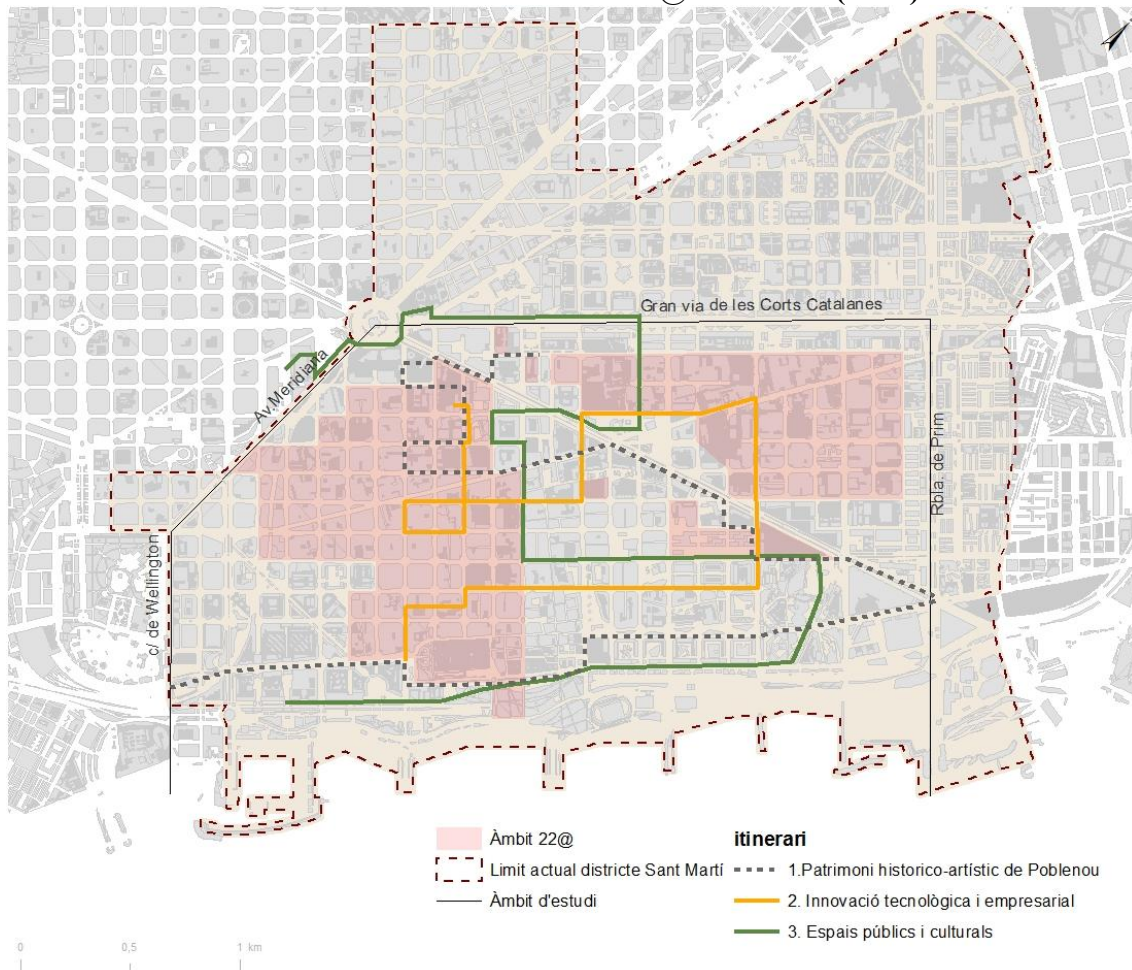
- Ca l'Aranyó, fàbrica transformada en el Campus de la Comunicació de la Universitat Pompeu Fabra.
- Can Jaumandreu avui seu de la Universitat Oberta de Catalunya i del viver d'empreses Barcelona Activa.
- Can Framis, on s'ubica el Museu de la Fundació Vila Casas.
- Recinte industrial de Francesc Munné, actual Escola de disseny BAU.
- Colònia de Can Ricart, seu de l'equipament cultural Hangar.

Amb la clau 22@, és necessari remarcar els espais:

- Naus de la família Ametller, antigament dedicades al sector de l'alimentació, han estat ocupades per l'empresa del sector media Teuve.
- L'antiga fàbrica Metalls i Argenteria Ribera (Can Culleretes) dedicada a la producció de coberts de taula, ha estat adaptada a l'empresa T-Systems, del sector TIC.
- La fàbrica Josep Canela i Fills (antic Can Tiana) que alberga des del 2005, l'Institut de Formació Contínua de la Universitat de Barcelona, IL·3.
- La mateixa clau 22@ permet l'ús residencial tipus *loft*, com els del Passatge del Sucre, Can Gili Vell i Can Gili Nou, casos presentats en el punt 5.3.4.

A més a més de la producció del patrimoni industrial, a través del planejament, l'Ajuntament de Barcelona en realitza la promoció. A l'any 2010, coincidint amb els 10 anys del projecte 22@Barcelona l'Ajuntament va organitzar un acte de celebració, que servia al mateix per la promoció del patrimoni del Poblenou. Una de les accions de promoció destacades va ser el disseny de la “Guia per Visitar i Descobrir el Districte 22 @ Barcelona (2010)”, en tres idiomes i amb tres itineraris pel Poblenou: 1 “Patrimoni Històric Artístic del Poblenou”, 2 “Innovació Tecnològica i empresarial”, i 3 “Espais públics i culturals” (figura 5.20) (Ajuntament de Barcelona, 2010).

Figura 5.20 Tres itineraris pel districte de la innovació a través de la guia per visitar i descobrir el districte 22@Barcelona (2010)



Font: Elaboració pròpia a partir de 22@Barcelona (2012)

A l'itinerari Patrimoni Històric Artístic del Poblenou es presenta una mostra d'antigues fàbriques de l'època d'esplendor del tèxtil al Poblenou (segle dinou) en edificis construïts a mitjans i finals del segle dinou per al blanqueig i l'estampat (Can Felipa, Can Saladrigas), de manufactura del cotó (Ca l'Aranyó), de producció de maquinària tèxtil i de gèneres de punt (Can Tiana/Can Canela) i d'elaboració de productes químics (la Escocesa) per a la pròpia indústria tèxtil. Encara relacionat amb el tèxtil hi hagué l'activitat del magatzem de draps de Francesc Munné. En altres casos es tractava de conjunts industrials fariners (Can Gili Vell, Can Gili Nou), o d'una antiga destil·leria (Passatge del Sucre) (fotografies 5.11, 5.12 i 5.13). Alguns dels punts de l'itinerari coincideixen amb edificis religiosos i places com ara la Placeta Sagrat Cor (taula 5.19).

Taula 5.19 Itinerari patrimoni històric artístic

PATRIMONI HISTÒRIC ARTÍSTIC DEL POBLENOU			
Edifici	Any de construcció	Ús en origen	Ús amb el projecte 22@Barcelona
1-Can Tiana / Can Canela	1898	Maquinaria tèxtil i de gèneres de punt	Institut de formació Continua de la Universitat de Barcelona, IL·3 (2006)
2-Ca l'Aranyó	1874	Manufactura del cotó	Facultat de Comunicació Audiovisual i Periodisme de la Universitat Pompeu Fabra-Mediapro (2008)
3-Bau, escola de disseny	Finals del segle XIX	--	Bau, Escola Superior de Disseny (2006) Universitat de Vic
4-Can Felipa	1856	Blanqueig de teixits	Centre cívic de l'Ajuntament amb serveis municipals i el Club Natació Poblenou (1991)*
5-La Escocesa	1852	Productos químics para la industria tèxtil	Activitats artístiques (1999)
7-Gal i Puigsech (Palo Alto)	1875	Manufactura de la llana	Arts gràfiques (1989-1990)*
8-Can Saladrigas	1884	Blanqueig i estampat de teixits	Casal per a gent gran (2004) i biblioteca municipal Poblenou-Manuel Arranz (2009)
9-Can Gili Vell	Finals del segle XIX	Farinera	Oficines i residencial, amb 56 <i>lofts</i> (2009)
10-Passatge del Sucre	1916	Destil·leria	Residencial, amb 29 <i>lofts</i> (2006)
11-Can Gili Nou	1877	Farinera	L'empresa Securitas (1993) 62 <i>lofts</i> , centre de barri de la Vila Olímpica (2009)

Font: Elaboració pròpia a partir de 22@Barcelona (2012)

*Nota: aquests usos són anteriors al projecte 22@Barcelona

A l'itinerari Innovació Tecnològica i Empresarial es proposa un recorregut per visualitzar la ciutat tecnològica i empresarial que formen part de l'espai productiu @ com Can Jaumandreu dedicat tradicionalment al blanqueig i estampat de teixits i que acull des del 1999 el viver d'empreses Barcelona Activa i la UOC (taula 5.20).

Taula 5.20 Itinerari innovació tecnològica i empresarial

INNOVACIÓ TECNOLÒGICA I EMPRESARIAL			
Edifici	Any	Ús anterior al 22@Barcelona	Ús amb el 22@Barcelona
1-Can Jaumandreu	1853	Blanqueig i estampat de teixits	Agència de desenvolupament local de l'Ajuntament de Barcelona (1999 i 2002) i la UOC (2006)

Font: Elaboració pròpia a partir de 22@Barcelona (2012)

L'itinerari Espais Públics i Culturals és una proposta d'equipaments culturals i d'espais públics que configuren la morfologia del Poblenou. Tres dels punts d'interès de

l'itinerari són edificis construïts a mitjans i finals del segle dinou, com Can Ricart, la Farinera del Clot i Can Framis. Finalment, s'hi destaca l'artèria urbana emblemàtica com és la Rambla del Poblenou (taula 5.21).

Taula 5.21 Itinerari espais públics i culturals

ESPAIS PÚBLICS I CULTURALS			
Edifici	Any	Ús anterior al 22@Barcelona	Ús amb el 22@Barcelona
3- La Farinera del Clot	1892	Farinera	Centre cultural
4-Can Ricart	1852	Blanqueig i estampats de teixits	Casa de les Llengües
6-Fundació Vila-Casas	1855	Manufactura de cotó	Museu de pintures
7-Rambla del Poblenou	1853 i 1886	Espai públic de passeig i comunicació	Espai públic de passeig i comunicació

Font: Elaboració pròpia a partir de 22@Barcelona (2012)

Amb aquesta acció l'Ajuntament de Barcelona buscava donar a conèixer l'entorn urbà del Poblenou com a punt turístic, residencial i d'inversió.

5.4 Conclusions

El Poblenou ha estat, des del punt de vista històric, un espai eminentment productiu. Els orígens d'aquesta funció es remunten a la meitat del segle dinou, quan s'inicia l'activitat preindustrial dels "indians". Aquest moment va coincidir amb la formació del nucli històric del Poblenou (anomenat el Taulat) amb l'establiment d'una població de 7.000 habitants a l'any 1855. La consolidació del Poblenou com a lloc industrial arriba a finals del mateix segle quan, coincidint amb l'enderroc de les muralles i el Pla d'Eixample, esdevé la gran concentració industrial del tèxtil (bàsicament cotó) d'Espanya. A l'any 1888 es registraven 243 fàbriques i magatzems dins dels límits de l'actual districte de Sant Martí, la majoria d'ells, 152 (62,5 % del total) localitzades al Poblenou. En aquest moment la població passà a ser de 21.000 habitants.

Al segle vint el Poblenou es caracteritzà per ser un espai obrer i industrial, a més a més de residencial. L'estructura urbana presentava deficiències de serveis bàsics i les condicions de treball eren dures, fet que va afavorir una forta implantació de l'associacionisme obrer, de tipus cooperatiu i reivindicatiu. Durant aquest mateix segle l'activitat de les indústries es diversificà, motivat principalment per l'arribada de l'electricitat. En conseqüència es continuava amb l'expansió i la densificació territorial.

La crisi industrial generalitzada de la dècada de 1960, i en especial els efectes que tingué en el tèxtil, va fer que el paisatge es tornés obsolet econòmicament i amb una tendència cap a la degradació urbana. Es va produir entre 1960 i 1990 el tancament de 1.326 empreses, passant de 4.991 a 3.665 i la població es va estancar. A l'any 1976 es registraven 86.000 habitants, els mateixos que a l'any 1991.

La celebració dels Jocs Olímpics de 1992 va obrir el camí de la recuperació d'una part de l'entorn urbà del Poblenou. S'inicià un procés de transformació urbanística de l'antic sòl industrial (amb la qualificació 22a) del planejament del Pla General Metropolità (1976). Així, a la zona industrial del Poblenou denominada Icària, es va construir la Vila Olímpica. La governança local del planejament urbanístic del moment es va caracteritzar per noves formes de col·laboració entre agents i organitzacions públiques i privats; la nova gestió urbanística involucrà agents polítics, tècnics i econòmics, cap a un procés difuminat però altament eficient de partenariat publicoprivat. El sector públic passà de gestor urbà (amb model de redistribució social) a emprenedor econòmic de la ciutat (amb un model de promoció econòmica i creació d'imatge). Aquest procés de transformació urbanística i econòmica de Barcelona (el planejament i la gestió) s'identificà com a "Model Barcelona."

Ja en el segle vint-i-u, la transformació del sòl urbà del Poblenou continua mitjançant projectes liderats per l'Ajuntament de Barcelona. Entre aquests destaca el projecte 22@Barcelona (2000), que permet la renovació de 2.000.000 m² de superfície i té com a objectiu la revitalització econòmica del Poblenou, amb una proposta d'activitats lligada a les noves tecnologies i al coneixement. La revitalització productiva s'agrupa inicialment en quatre clústers estratègics, emmarcats en la revolució tecnològica i digital: Tecnologies de la Informació i la Comunicació, Media, Salut, i Energia als quals s'incorporà del clúster Disseny (a l'any 2009) i del TIC Mòbil (a l'any 2012) degut a la reformulació de la estratègia municipal.

El projecte 22@Barcelona presenta característiques innovadores i diferencials. En primer lloc, el planejament prioritza els usos mixtos del sòl, tot combinant les activitats productives, les recreatives, l'habitatge i els serveis (a diferència en els usos del sòl i la baixa densitat urbana del planejament anterior del PGM).

En segon lloc, crea una nova qualificació del sòl, passant de la clau urbanística 22a a la clau 22@, canvi que permet regularitzar les diferents funcions, com per exemple l'habitatge. La nova qualificació i l'augment de l'índex d'edificabilitat, que passà de 2

m² de sostre/m² de sòl a màxims de 3 m² sostre/m² de sòl - un mecanisme més pensat per atraure la inversió privada que interessada en la urbanització del sòl - col·laborà en la creació de nous espais productius.

En tercer lloc, el projecte 22@Barcelona implementa innovacions en la reserva de sòl per a equipaments de suport a l'empresa, els anomenats 7@. En concret, el projecte preveu que un 10 % del sòl transformat passi a ser de titularitat pública per a destinar-ho a equipaments 7@.

En quart lloc, tot i que el projecte 22@Barcelona afecta fonamentalment a les antigues àrees industrials o productives, també té importants conseqüències en l'àmbit de l'habitatge. Per una banda, el pla reconeix l'existència de 4.614 habitatges al Poblenou, la majoria construïts legalment abans de 1953 però que van passar a una situació d'alegalitat (o de "disconformitat amb el planejament") amb l'aprovació del Pla Comarcal de 1953. D'altra banda, el projecte 22@Barcelona preveu la construcció de 4.000 habitatges nous de protecció oficial de titularitat pública 100 %, essent un 25 % destinats a lloguer. Finalment, obre una tercera tipologia d'habitatge que és el de lliure mercat, i que ve qualificat com "habitatge no convencional". Es tracta de les actuacions en edificis industrials per reutilitzar-los com a *lofts*.

En cinquè lloc, el projecte 22@Barcelona té efectes en el tractament del patrimoni industrial. Es determina la catalogació i protecció del patrimoni industrial del Poblenou a partir del *Pla especial del patrimoni arquitectònic històric i artístic de la ciutat de Barcelona. Districte de Sant Martí. Patrimoni industrial del Poblenou*, que s'aprovà el 2000 i es modificà després de la pressió ciutadana el 2006.

La transformació urbanística a partir del projecte és intensa els primers nou anys. Segons dades de la societat municipal 22 Arroba BCN, S.A des de l'any 2000 i fins a la meitat del 2008, s'havien renovat 2.726.267 m² de sostre sobre rasant per als nous usos, cosa que equival al 60 % de la superfície de les àrees industrials previstes pel projecte 22@Barcelona. Aquesta transformació es porta a terme mitjançant 101 plans de reforma urbana, dels quals 69 són promoguts pel sector privat. A l'any 2010 s'havia produït la renovació de 2.830.596 m² de sostre rasant, que és el 65 % de la superfície, a través de 117 plans de reforma interior (dels quals 78 van ser promoguts pel sector privat). I finalment, al desembre de l'any 2011, s'havia iniciat la renovació de 3.029.106 m² de sostre sobre rasant, que és el 70 % de la superfície, a través de 139 plans de reforma urbana. Cal destacar que entre l'any 2008 i 2012 la mitjana dels plans derivats pel

planejament són promoguts pel sector privat en un 64 % dels casos (68 % i 60 % respectivament).

A partir de les llicències d'obres majors segons usos del sòl de l'Ajuntament de Barcelona es pot confirmar que la transformació física del Poblenou es desenvolupa a un ritme alt en un primer moment. Entre els anys 2000 i 2008 es van concedir llicències al districte de Sant Martí per actuar en 3.687.778 m². És a dir, Sant Martí que acumula el 10 % de la població i de la superfície de Barcelona, concentra el 24 % de les llicències concedides al conjunt de Barcelona. Posteriorment, entre 2009 i 2013, l'activitat es modera, amb la concessió de llicències al Districte per actuar en 670.000 m². A pesar de la desacceleració, la xifra representa el 19 % de llicències concedies a la ciutat. Assumint que el Poblenou és la part de Sant Martí on es produeix la principal transformació urbanística del districte (fora del Poblenou el planejament està executat), les pròpies dades de llicències d'obres denoten que al Poblenou hi ha alguns usos més desenvolupats que altres. Pel període 2000-2013 el total de superfície de les llicències concedies és de 4.362.219 m². D'aquesta superfície, el més destacat és l'ús residencial (30,8 %), seguit dels aparcaments (27,2 %) i les oficines (19,06 %). I, comparant els usos de Sant Martí amb els de Barcelona, es pot destacar la concentració d'alguns usos a Sant Martí (previsiblement al 22@). A Sant Martí es concentra el 56,4 % de les llicències per a l'ús d'oficina de tota la ciutat, el 28 % per a ús hotelier, el 27 % per aparcaments, i el 23 % per a residència. Per contra, l'ús industrial de Sant Martí és només és del 6 %.

El projecte 22@Barcelona té incidència en la demografia i en la composició social del Poblenou. Des de l'any 2000 i fins a finals de l'any 2013 es produeix, per una banda, una arribada important de nova població amb un saldo positiu de 25.177 habitants. El Poblenou passa de 85.829 habitants el 1991 a 112.576 el 2013. Això vol dir que el Poblenou passa a tenir pràcticament la meitat de la població del Districte de Sant Martí (48 %) i a representar el 7 % de la població de la ciutat de Barcelona (1.614.090 persones). Per altra banda, es produeix un canvi progressiu del perfil formatiu (major) dels residents degut a l'activitat @. Les dades mostren una població caracteritzada per una major formació i capacitat econòmica a l'any 2013. El 1991 el nombre de població amb estudis superiors del Poblenou era de 821 (el 32 % del districte de Sant Martí); el 2001 era de 11.085 (el 42% del Districte), i finalment, a l'any 2013 era de 110.461 (el 55 % del Districte) .

Des d'una perspectiva productiva el projecte 22@Barcelona té també incidència amb un increment d'empreses. Les dades de la societat municipal 22 Arroba Bcn, S.A.U, estableixen la ubicació de 3.892 empreses entre l'any 2000 i 2012, donant un acumulat total de 7.329 empreses a l'any 2012, amb 85.000 treballadors en plantilla. A part s'estima que hi ha 4.400 autònoms. Per tant, respecte a l'any 2000 quan el Poblenou comptava amb 3.437 empreses, el creixement empresarial dels dotze primers anys es pot considerar que és alt (especialment entre 2000 i 2010 amb la creació de 329 empreses cada any).

Ara bé, el recompte oficial d'empreses i de treballadors presenta interrogants al llarg del període 2000-2012. Les discrepàncies venen donades en ocasions per la variabilitat dels informes presentats per part de l'Agència 22 Arroba BCN S.A.U. En altres ocasions el balanç empresarial fet de manera paral·lela a l'Ajuntament no és coincident. Aquest és el cas del recompte de dades fet en el treball de camp a l'any 2006. El nombre d'empreses localitzades a l'espai @ era molt inferior (115 empreses novingudes) a les xifres presentades per l'Ajuntament considerant el mateix any 2006. Tanmateix, el treball de camp qüestionava la classificació de l'activitat intensiva en coneixement. La discrepància pot ser deguda a un problema de les mostres, però també pot reflectir un problema metodològic referent a la definició del que és activitat arroba, del que és l'economia intensiva en coneixement, o de quina és l'escala territorial.

El ritme de transformació i d'execució del projecte 22@Barcelona presenta algunes controvèrsies en relació el nombre dels elements vertebradors de la innovació urbana del projecte: l'habitatge i el patrimoni industrial. Pel que fa l'execució de l'habitatge, segons dades de l'Ajuntament de Barcelona, s'observa que a l'any 2013 hi ha 2.865 habitatges al Poblenou que estan finalitzats, o bé que s'han començat les obres, o bé que estan projectats. Aquesta xifra representa la localització del 84,5 % dels HPO de tot el districte de Sant Martí (3.390 habitatges) i del 64 % del total dels HPO previstos (4.000 habitatges). Per tant, es desprèn que el ritme de construcció dels nous habitatges de protecció és més lent que la transformació del projecte 22@Barcelona.

Pel que fa el consum de l'anomenat "habitatge no convencional" (*lofts*) dels 18 recintes industrials susceptibles de reutilització, llistats com a annex de la MPGM amb el títol "Edificis industrials reutilitzables per a l'habitatge", se n'han rehabilitat 12. Entre ells, les promocions de Passatge del Sucre, Can Gili Vell i Can Gili Nou (2003-

2005), actuacions pioneres que representen un canvi de paradigma constructiu a Barcelona.

En relació al patrimoni industrial es produeix un canvi substancial pel que el nombre d'elements patrimonials protegits a partir de l'any 2006. En aquest any, fruit de les pressions ciutadanes, s'incorporen 68 edificis industrials al Catàleg d'elements patrimonials de Sant Martí. Es passà de 36 edificis industrials a l'any 2000 a 114 l'any 2006. El projecte 22@Barcelona (2000) crea precedent atès que el patrimoni industrial del Poblenou estava regulat, fins aleshores, per la "Ordenança sobre Protecció del Patrimoni Històric-Artístic de la Ciutat de Barcelona" (1979), que no incorporava cap element industrial en el seu catàleg.