

El retorn al centre de la ciutat. La reestructuració del Raval entre la renovació i la gentrificació

Sergi Martínez i Rigol

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tdx.cat) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tdx.cat) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tdx.cat) service has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized neither its spreading and availability from a site foreign to the TDX service. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service is not authorized (framing). This rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.

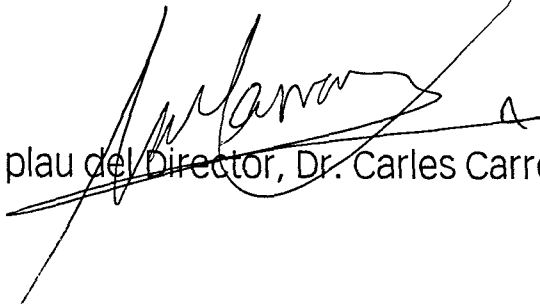
Departament de Geografia Humana

Programa de Doctorat Pensament Geogràfic i Organització del Territori (Bienni 1995-1997)

**El retorn al centre de la ciutat.
La reestructuració del Raval entre la
renovació i la gentrificació.**

Sergi Martínez i Rigol

Tesi per optar al títol de Doctor per la Universitat de Barcelona


Vist i plau del Director, Dr. Carles Carreras i Verdaguer

Universitat de Barcelona
Dos de maig del 2000

2.1. Reorganització industrial i terciarització

En aquest subapartat es vol oferir una visió general de quines han estat les transformacions que s'han produït en l'espai econòmic de Barcelona seguint els canvis econòmics que a partir dels anys setanta es donen a nivell mundial, i que han suposat la reestructuració del sistema econòmic capitalista en general.

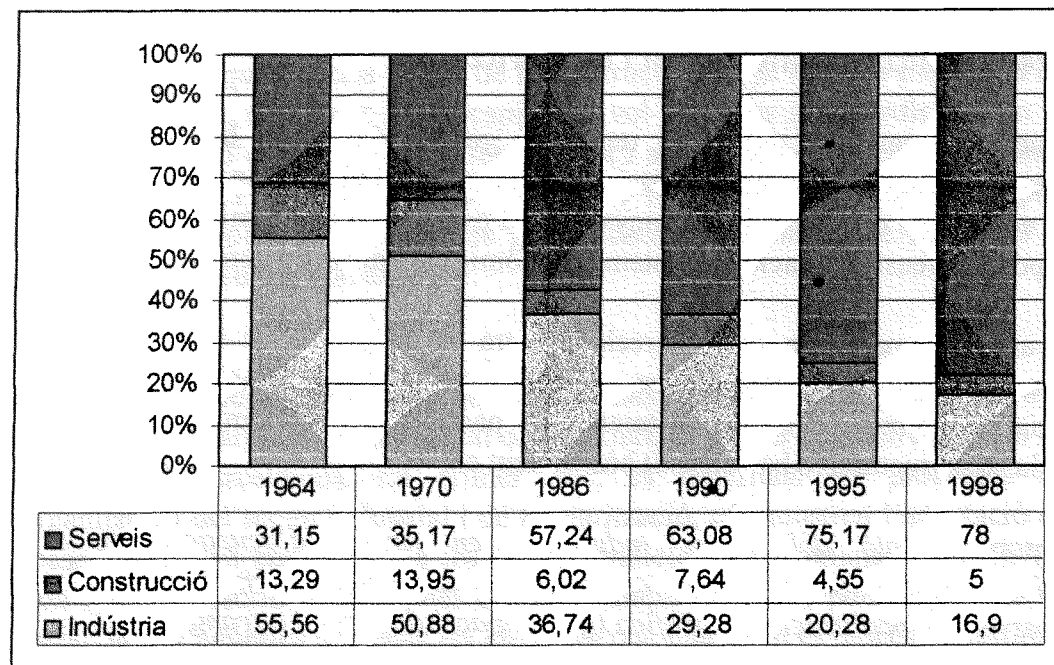
Efectivament, a partir de 1970 Barcelona entra en un procés de reajustament estructural caracteritzat, entre d'altres elements, per la reorganització del sector industrial i el creixement del sector terciari. En paraules de l'economista Joaquim Clusa, la reestructuració ha consistit bàsicament en:

- *reorganització del sector industrial: en termes d'ocupació, tipus d'activitats, magnitud de les empreses, productivitat, externalització dels serveis, relocalització geogràfica i participació de capital estranger.*
- *terciarització: amb diferents conseqüències en el camp dels serveis personals, administració pública i serveis avançats a les empreses.*
- *descentralització del treball i la residència: ha tingut conseqüències sobre l'extensió de l'àrea metropolitana, en l'increment del consum de sòl urbà i la reducció de la densitat de població al centre (CLUSA, J., 1996: 103).*

Concretament, un dels fets més importants d'aquesta reestructuració és que a partir d'aquesta dècada de 1970 la ciutat va deixant progressivament de ser el centre de la producció per passar a ser centre de serveis, canvi que queda clarament reflexat en l'evolució de l'estructura dels llocs de treball segons els diversos sectors econòmics localitzats al municipi de Barcelona (gràfic 2.1), en la qual l'any 1998 un 78% dels llocs de treball localitzats al municipi barceloní pertanyien al sector terciari, per un 16,9% a l'industrial, mentre que el 1986 els percentatges eren de 57% i 36% respectivament, i el 1964 eren de 31% i 55%. També el valor afegit brut de la producció² mostra el procés de terciarització i desindustrialització, així, el 1991, un 70,99% del valor afegit brut de la producció total del municipi de Barcelona procedia dels serveis, i només un 21,71% era industrial, mentre que el 1996 era del 72,47% i del 22,33% respectivament per als sectors serveis i industrial.

² Les dades sobre el valor afegit brut de la producció procedeixen de l'Institut d'Estadística de Catalunya (INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA, 1999).

GRÀFIC 2.1.- OCUPACIÓ ASSALARIADA A BARCELONA PER SECTORS PRODUCTIUS, EN PERCENTATGE, 1964-1995.



[quadre 2.1a de l'annex]

Font: A partir de TRULLEN, J. (1995b; 1998), dades procedents de l'INSS

La font d'aquestes dades és la informació que s'obté:

(...) de la explotación de los ficheros de cuentas de cotización del INSS. Una cuenta de cotización agrupa a los trabajadores de una empresa que son homogéneos desde el punto de vista de la cotización y que realizan su actividad laboral en la misma provincia (TRULLEN, J., 1995b: 64).

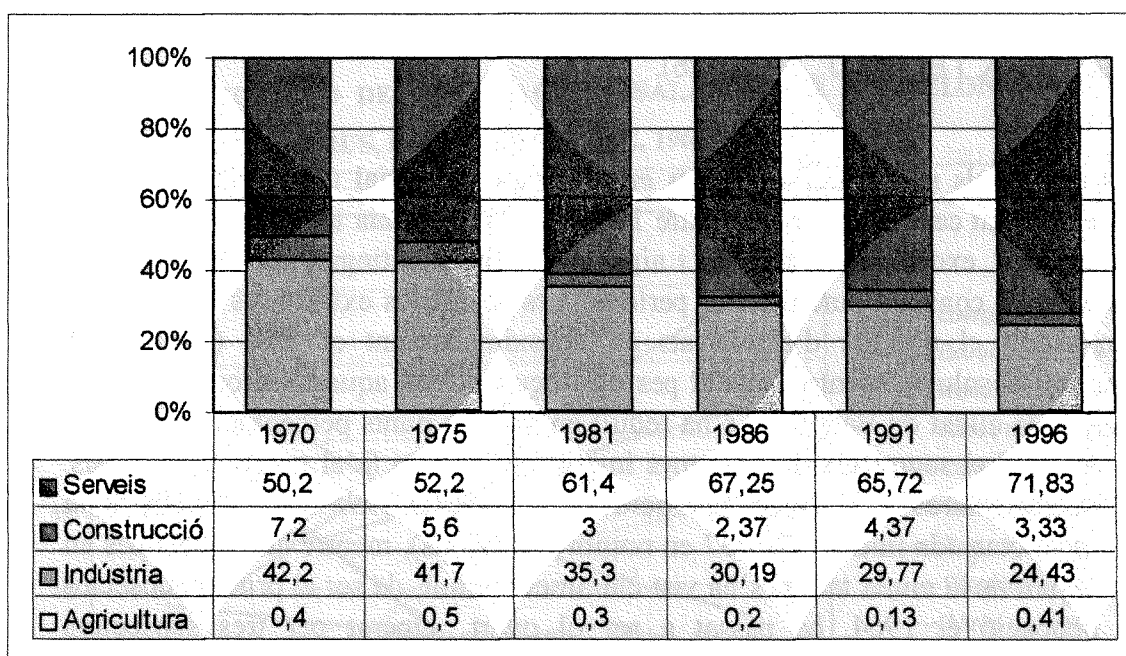
Per tant, aquestes dades fan referència als llocs de treball localitzats a la ciutat de Barcelona i el sector al que pertanyen.

L'explotació d'altre tipus de dades, com les del cens de població, respecte a l'ocupació i el sector econòmic, ofereix una visió similar del procés de terciarització i desindustrialització, però amb una periodització un xic diferent (gràfic 2.2). Així, en primer lloc, el procés de desindustrialització es mostra més accelerat inicialment amb les dades padronals (el percentatge de població resident ocupada en el sector terciari el 1970 era del 42%, mentre que amb les dades referents a l'INSS el percentatge de llocs de treball terciaris localitzats a Barcelona el mateix any era del 51%), i en canvi, l'any 1995, la desindustrialització es mostrava més intensa segons les dades de l'INSS (amb un percentatge del sector industrial del 20%) que no segons les dades padronals (amb un percentatge del 24%). En segon lloc, el procés de terciarització igualment es

mostrava amb més intensitat inicialment segons les dades padronals que no segons les de l'INSS, així el percentatge de població ocupada en el sector serveis segons el cens de 1970 era del 50%, mentre que els llocs de treball del sector terciari localitzats al municipi de Barcelona representaven el 35% del total. L'any 1996, en canvi, el procés de terciarització era més intens segons les dades de l'INSS (el percentatge era del 75%) que no pas les dades padronals (amb un percentatge del 71%).

Aquestes dades indicarien que els processos de terciarització i desindustrialització haurien afectat inicialment molt més a la població resident que no pas a l'estructura productiva. Mentre que, ja les dades de 1995, mostrarien com ambdós processos es reflexen amb més intensitat segons l'estructura productiva de la ciutat que no segons la població resident.

GRÀFIC 2.2.- POBLACIÓ OCUPADA SEGONS SECTORS ECONÒMICS AL MUNICIPI DE BARCELONA, EN PERCENTATGE, 1970-1996.



Font: 1970-1981, partir CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ (1987); 1986-1996, elaboració pròpia a partir del cens de població de 1991 i els padrons de 1986 i 1996.

Per altra banda, possiblement les dades censals ofereixen menor fiabilitat, ja que l'adscripció sectorial depèn directament de la persona que omple els fulls censals, i per tant la qualitat de les respostes sobre l'activitat i l'adscripció sectorial no és molt bona. Però els fitxers de comptes de cotització de l'INSS tampoc és una font fiable, ja que aquests:

son una aproximación al empleo en Barcelona, pero en ningún caso presentan una correspondencia exacta con los puestos de trabajo efectivamente localizados

en la ciudad, dado que existen empresas con múltiples establecimientos que cotizan sólo en el municipio de Barcelona, y viceversa empresas con establecimientos en Barcelona que cotizan en otros municipios (TRULLEN, J., 1995b: 26).

Les estadístiques existents només permeten apropar-se de forma imperfecte al mesurament de l'estructura sectorial i el canvi econòmic a la ciutat de Barcelona i la seva àrea metropolitana, així que:

(...) els sistemes d'enregistrament de les activitats econòmiques no permeten assignar amb precisió dins del territori metropolità l'activitat ni l'ocupació (TRULLEN, J., 1998: 39).

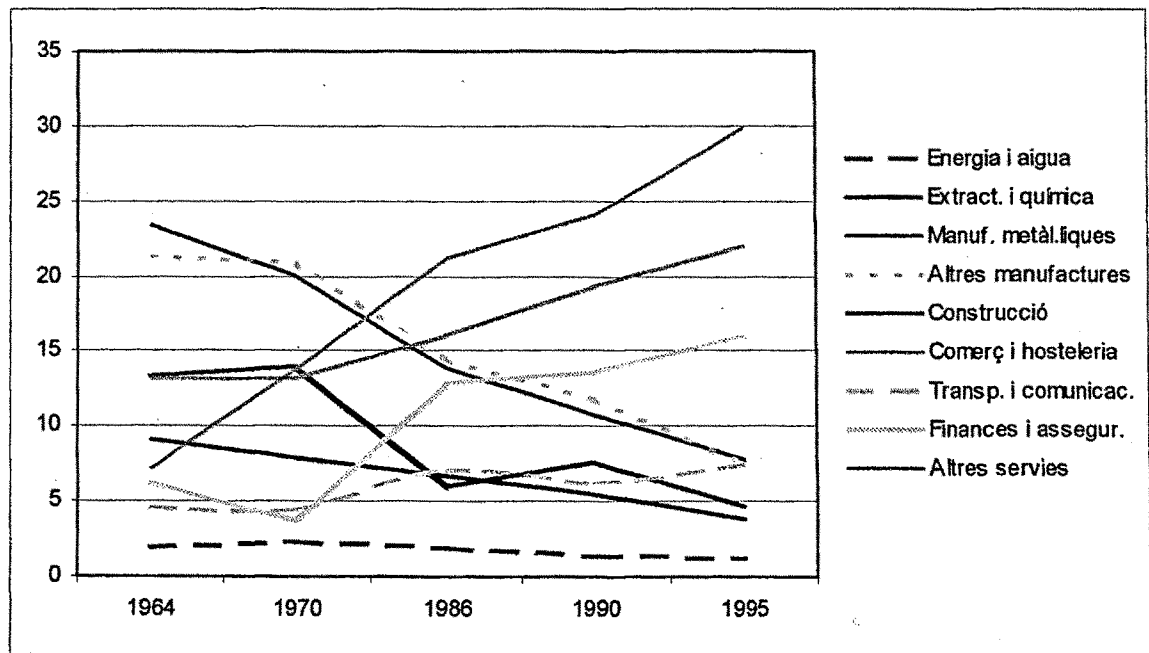
Una queixa semblant feien el 1990 Amadeu Petitbó i Júlia Bosch en estudiar el sector industrial català:

(...) existe un conjunto de vacíos suficientemente importantes que no permiten un conocimiento adecuado de la realidad económica catalana y su evolución (PETITBÓ, A. i BOSCH, J., 1990: 226).

Pel que fa als subsectors englobats en el sector industrial (gràfic 2.3), tots han experimentat canvis importants entre 1964 i 1995, amb una tendència a la pèrdua d'ocupació, excepte el d'energia i aigua que s'ha mantingut, comparat amb la resta, força constant durant tot el període. Les indústries extractives i químiques han reduït el nombre d'assalariats en aproximadament el 50% (-24.425 en nombres absoluts), mentre que el pes de l'ocupació en aquest sector respecte el total de la ciutat de Barcelona s'ha reduït en quasi 6 punts percentuals, passant a ser el 1995 el segon subsector menys important pel que fa al nombre d'ocupats. Les manufactures metàl·liques han perdut entre 1964 i 1995 quasi el 60% de la població ocupada inicial (-76.437 en nombres absoluts), mentre que el seu pes en el conjunt de la ciutat també s'ha vist clarament reduït, de ser el primer subsector en ocupació el 1964, ha passat a ser el quart, superat per tres subsectors pertanyents al sector de serveis. En el grup de les altres manufactures (entre les que hi ha les tèxtils), la població ocupada també ha caigut estrepitosament, perdent més del 57% (-66.951 en nombres absoluts) i passant de ser el segon subsector més important el 1964 a ser el cinquè el 1995. Pel que fa a la construcció, la reducció torna a estar per sobre del 50%, concretament en el 58% (-42.564 en nombres absoluts) i, en termes relatius respecte al total de la ciutat, de ser el tercer subsector més important el 1964 (reflexe de la situació en els anys seixanta de la construcció), passa a ser el setè el 1995. La reducció és, en general, la constant de tots els subsectors relacionats amb la indústria.

Pel que fa als subsectors dels serveis també han mostrat una gran dinàmica, però la tendència ha estat totalment la contrària als de la indústria. Així, en el de comerç i hosteleria, entre 1964 i 1995 la població ocupada ha augmentat en un 102% (+73.779 en nombres absoluts), mentre que el seu pes relatiu en el conjunt de la ciutat ha passat del quart al segon lloc en importància, englobant el 21.97% del total de l'ocupació a la ciutat. Pel que fa a les comunicacions i els transports, el seu augment ha estat del 96% (+24.056 en nombres absoluts), i en relació al conjunt de la població ocupada de la ciutat ha passat del penúltim lloc al sisé. Les finances i les assegurances igualment han experimentat un augment destacat, concretament del 214% (+72.398 en nombres absoluts) assolint, pel que fa a l'ocupació total, el tercer lloc en importància de la ciutat. Finalment, el subgrup d'altres serveis, ha augmentat un 397% (+157.868 en nombres absoluts) i s'ha convertit en el subsector que més població ocupada té a la ciutat, englobant el 29.78% del total de la població ocupada el 1995. És clara, doncs, la diferent tendència entre els subsectos de la indústria i els dels serveis, essent els segons els que experimenten un major creixement i aconseguint concentrar un més alt percentatge de població ocupada al final de període estudiat.

GRÀFIC 2.3.- EVOLUCIÓ DE L'OCUPACIÓ ASSALARIADA A BARCELONA PER SUBSECTORS PRODUCTIUS, EN PERCENTATGE, 1964-1995.



[quadre 2.2a de l'annex]

Font: a partir de TRULLÉN, J. (1995b; 1998), dades procedents de l'INSS.

Però al mateix temps que aquest canvi d'hegemonia sectorial presenta una tendència bastant clara entre 1964 i 1995, per a tots els subsectors no resulta tenir

una periodització homogènia (quadre 2.1)³. Així, en primer lloc, de forma general en el període 1964-1970 el creixement de l'ocupació assalariada localitzada a la ciutat és molt fort, augmentant més d'un 68% (en nombres absoluts l'augment és de 372.541 llocs de treball), posant de relleu el període de creixement econòmic que s'experimenta els anys seixanta⁴. El període 1970-1986, en canvi, mostra la crisi econòmica que s'inicia a principis de la segona meitat de la dècada del 1970⁵, els llocs de treball localitzats a Barcelona es redueixen en un nombre similar al que havia augmentat en el període anterior (quasi 326.000), representant però, en nombres relatius, una disminució del 35%. El període 1986-1990 mostra, en canvi, altra cop una conjuntura alcista, i l'ocupació assalariada augmenta un 25%. Finalment, el període 1990-1995 torna a una fase negativa, perdent sobre un 11% dels llocs de treball localitzats a la ciutat, el que representa uns 82.000 llocs de treball, no essent però, magnituds comparables a les del període de crisi de 1970-1986.

Els subsectors de la indústria, per la seva banda, mostren tres períodes de crisi, i només el primer, entre 1964 i 1970, és una etapa de creixement, feta però sobre una base financera i tecnològica molt débil (TRULLEN, J., 1995b: 27). Així, ja a partir del període 1970-1986 és fa clarament visible el procés de desindustrialització a Barcelona, que afecta en nombres relatius a tots els subsectors per igual, però mostrant clares diferències en nombres absoluts (reducció de més de 100.000 llocs de treball en el subsector altres manufactures, i només de 9.012 en el subsector energia i aigua, essent la reducció del 55,74% en el primer cas, i del 43,59% en el segon). En el període 1986-1990, els subsectors de les indústries extractives i químiques, i el d'altres manufactures presenten guanys, i malgrat que són molt petits, són significatius entre les pèrdues generalitzades. I el període 1990-1995 torna a ser netament negatiu per a tots els subsectors de la indústria.

La construcció, per la seva banda, segueix clarament els cicles de crisi i creixement econòmics amb una gran intensitat. Les pèrdues durant els períodes de crisi de 1970-1986 i 1990-1995 són molt destacades (més de 92.000 llocs de treball en el primer, i més de 26.000 en el segon), a l'igual que ho són els guanys

³ Els períodes que s'han utilitzat han vingut donats per la disponibilitat de les dades i no es corresponen perfectament amb els dels cicles econòmics. Així, per exemple, el període 1990-1995 no és del tot homogeni. Entre 1990 i 1992 es dona una etapa de creixement econòmic, mentre que entre 1993 i 1995 es dona una fase de crisi.

⁴ Malgrat que l'any 1964 ja s'ha iniciat el període desenrotllista, entre 1964 i 1970 encara són visibles els efectes positius que desencadenen les mesures lliberalitzadores encetades pel Pla d'Estabilització. Hi ha, però, un període d'inflexió d'aquest creixement, entre 1967 i 1970.

⁵ La crisi, a escala internacional, s'inicia cap a l'any 1973, clarament relacionada amb la pujada dels preus del petroli. Mentrestant, a l'estat espanyol, diversos motius fan endarrerir els efectes de la crisi fins ben entrada la segona meitat dels anys setanta.

en els períodes de creixement (més de 55.000 llocs de treball durant el període 1964-1970, i més de 21.000 durant el període 1986-1990).

QUADRE 2.1.- VARIACIONS DEL NOMBRE D'OCUPACIÓ ASSALARIADA A BARCELONA PER SUBSECTORS PRODUCTIUS, 1964-1995.

Subsectors	1964-1970		1970-1986		1986-1990		1990-1995	
	absolut	percentatge	absolut	percentatge	absolut	percentatge	absolut	percentatge
Energia i aigua	10.347	100,20	-9.012	-43,59	-1.987	-17,04	-1.183	-12,23
Extract. i química	21.936	43,97	-32.534	-45,29	1.050	2,67	-14.877	-36,88
Manuf. metàl. líques	55.610	43,64	-100.937	-55,15	-1.837	-2,24	-29.273	-36,47
Altres manufactures	76.078	65,26	-107.378	-55,74	2.768	3,25	-38.419	-43,64
Construcció	55.576	76,37	-92.587	-72,14	21.179	59,23	-26.732	-46,95
Comerç i hosteleria	48.814	67,80	-25.316	-20,96	47.810	50,07	2.471	1,72
Transp. i comunicac.	16.476	65,79	139	0,33	5.000	12,00	2.441	5,23
Finances i assegur.	290	0,86	42.623	124,81	24.491	31,90	4.994	4,93
Altres servies	87.387	220,14	-914	-0,72	52.917	41,94	18.478	10,32
Total	372.541	68,04	-325.943	-35,42	151.391	25,48	-82.210	-11,03

[quadre 2.3a de l'annex]

Font: a partir de TRULLÉN, J. (1995b; 1998), dades procedents de l'INSS.

Pel que fa als subsectors de serveis, hi ha diferències internes importants. Així, el comerç i l'hosteleria, i els altres serveis, augmenten durant el període 1964-1970, disminueixen durant el següent període (la disminució és, però, molt més intensa en el l'hosteleria i el comerç, amb una pèrdua de més de 25.000 llocs de treball localitzats a la ciutat), i tornen a l'alça en els dos períodes posteriors. Els altres dos epígrafs, transports i comunicacions, i finances i assegurances, mantenen al llarg dels quatre períodes una tendència al creixement, amb diferències però entre ells. Així, mentres que per al primer el període de màxim creixement és el de 1964-1970 i el de mínim és el de 1970-1985, per al subsector de finances i assegurances és a la inversa, el màxim creixement és entre 1970-1986, i el mínim entre 1964-1970.

Per tant, els processos de desindustrialització i terciarització no són, ni temporalment ni territorialment tan senzills com es podria despendre del gràfic 2.1, és a dir, no és un simple augment dels llocs de treball o de l'ocupació en el sector serveis i una paral·lela disminució en el sector industrial. Hi ha, doncs, diferències territorials⁶ i temporals a matitzar, a més de diferències conceptuals i

⁶ L'evolució presentada aquí per a la ciutat de Barcelona té signes diferents si es té en compte la seva àrea metropolitana, o fins i tot la província. Només com a exemple, la província de Barcelona, entre 1985 i 1991 mostra una clara recuperació en l'ocupació industrial i en el dinamisme industrial, el que fa posar en qüestió que es pugui parlar de desindustrialització, i potser sigui més adient

de classificació, com per exemple la tendència a la segmentació productiva, en la que les activitats que abans es desenvolupaven dins de la indústria, en l'actualitat es subcontracten a tercers, i per tant queda menys clara la frontera entre serveis i indústria, i paral·lelament se n'augmenta la seva interrelació (SALVADOR, N., 1996: 8; BENACH, N., 1995: 7). Cal, doncs, analitzar amb més deteniment ambdós processos, el de la reorganització del sector industrial (i dins d'aquesta, la desindustrialització) i el de la terciarització

2.1.1. La reorganització del sector industrial

Conceptualment són dos els termes que s'utilitzen per a descriure la tendència del sector industrial des de la dècada del 1970, la desindustrialització i la reorganització. El primer d'ells cal referir-lo només al procés de pèrdua de llocs de treball en el sector industrial. Així, com s'ha vist en l'apartat anterior, són concretament 212.212 els llocs de treball localitzats a la ciutat de Barcelona que es perden entre 1964 i 1995. El segon terme, el de reorganització industrial, s'oposa clarament a l'anterior. Si la desindustrialització fa referència al declivi del sector industrial –per la pèrdua de llocs de treball–, la reorganització fa referència a l'adaptació del sector industrial a unes noves condicions, per tal de continuar essent un dels principals sectors econòmics. En aquest sentit, Narcisa Salvador⁷, fent referència als canvis en l'estructura del sector industrial de Barcelona entre els anys vuitanta i noranta, explica com

Els canvis que presenta són de reindustrialització, d'adaptació, no de declivi. I els sectors clau són sectors de futur, no sectors en decadència (SALVADOR, N., 1996: 8).

D'altres autors, com Amadeu Petitbó i Júlia Bosch, seguint a Thirwall, distingeixen entre una desindustrialització positiva i una de negativa (THIRWALL, A. P., 1972: 14). La primera és aquella que té lloc quan la participació de l'ocupació en la indústria manufacturera es redueix com a conseqüència de l'augment de la productivitat, i el treball alliberat es absorbit per les activitats no manufactureres. En canvi, la desindustrialització negativa es dona quan la disminució de la participació relativa de l'ocupació en el sector manufacturer disminueix degut a un menor creixement o disminució de la demanda de béns

parlar, tal i com s'ha utilitzat en el títol d'aquest apartat, de reorganització del sector industrial (CARAVACA, I. i MÉNDEZ, R., 1994).

⁷ Llavors Directora del Gabinet Tècnic de Programació de l'Ajuntament de Barcelona.

industrials, i a més es produeix desocupació en lloc de nova ocupació en les branques no manufactureres. Així,

La desindustrialización puede ocasionar beneficios si tiene lugar simultáneamente a un aumento de la producción industrial o puede dar lugar a problemas importantes si va asociada a un estancamiento de la producción industrial (PETITBÓ, A. i BOSCH, J., 1990: 242)

Coincidint amb l'anàlisi de Narcisa Salvador, els dos autors anteriors destaquen com la primera etapa de crisi de la indústria catalana, entre els anys setanta i primera meitat dels vuitanta, es dona una crisi negativa, mentre que el segon període, a partir de la segona meitat anys vuitanta i fins a principis dels noranta, és un període de recuperació industrial en que la desindustrialització tendeix a ser positiva, donada la reacció expansiva del sector serveis⁸. De totes formes, el concepte de desindustrialització continua essent restringit a l'evolució de la població ocupada, i per tant el de reorganització (o també reestructuració) dona compte d'altres processos que contraresten els aspectes negatius que representa la pèrdua de llocs de treball adscrits al sector industrial.

Per tant, les xifres que continua mantenint el sector industrial mostren com la desindustrialització significa el declivi en uns aspectes determinats, mentre que la reorganització del sector el continuen afermant com una de les bases del sistema econòmic. Així, per a la ciutat de Barcelona, amb més de 125.000 ocupats el 1995⁹, i amb uns valors de facturació (2,3 bilions de pessetes el 1990) i productivitat (5,276 milions de pessetes per ocupat de mitjana el 1990¹⁰) molt importants, el sector industrial continua essent un dels puntals econòmics, malgrat la pèrdua de llocs de treball (SALVADOR, N., 1996: 5).

Aquesta reorganització ha consistit bàsicament en tres processos diferents, en primer lloc, el creixement d'aquelles activitats més productives i el tancament de

⁸ Cal tenir en compte que aquestes anàlisis són publicades el 1990, i per tant no es fa referència a la crisi de principis d'aquesta dècada, que a Barcelona es dona en el període post-olímpic. Aquesta crisi, però, fou de caire diferent que la dels anys setanta.

⁹ El pes del sector industrial a Barcelona, en base a la població ocupada en aquest sector i el valor afegit brut que generava, era un dels més importants a nivell de l'estat. Així, el sector industrial de l'àrea metropolitana de Barcelona generava l'any 1991 un valor afegit brut superior als 2,5 bilions de pessetes (el 19,2% del total), seguit pel de Madrid amb 1,6 bilions (el 12,6% del total) (NEL·LO, O., 1997: 23). Pel que fa a la població ocupada, l'any 1991, la província de Barcelona tenia més de 600.000 persones ocupades en el sector industrial, seguida per la de Madrid amb més de 325.000 (CARAVACA, I. i MÉNDEZ, R., 1994: 222).

¹⁰ Aquest valor per al sector serveis, el mateix any 1990, era de 5,666 milions de pessetes per ocupat, i per al sector de la construcció era de 2,953 milions de pessetes per ocupat (SALVADOR, N., 1996: 14).

les menys, per tant un procés d'adaptació de la indústria a les noves condicions econòmiques globals després de la crisi de la dècada de 1970. En segon lloc, es dona una relocalització a nivell metropolità d'algunes activitats, generant concentracions industrials especialitzades en els municipis metropolitans. I finalment, es dona un procés d'internacionalització del sector industrial.

2.1.1.1. L'adaptació del sector industrial

L'anàlisi feta per Enric Llarch del sector industrial entre els anys 1964 i 1985 a la comarca del Barcelonès, en base sobretot, a l'evolució de l'ocupació en aquest sector, li permet parlar de tres grups d'activitats dins d'aquest sector, les que estaven en regressió, les que s'havien mantingut o s'havien expandit lleugerament, i les activitats que estaven clarament en alça:

- activitats en regressió: el tèxtil, la fusta i materials per a la construcció, destacant la primera, que a principis dels anys seixanta mantenia una posició hegemònica, que no va poder mantenir.
- activitats que s'han mantingut o expandit lleugerament: l'alimentació, el paper i les arts gràfiques, i la siderometal·lúrgia, totes elles *activitats modernes o accentuadament transformades i modernitzades, amb capacitat per assimilar la introducció de la nova tecnologia, nous processos productius i nous productes* (CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ, 1986: 84).
- activitats clarament en alça: la química –sobretot la química farmacèutica, la perfumeria i els transformats plàstics- i la confecció. Inclús algunes de les branques de la metal·lúrgia –fabricació de vehicles automòbils i recanvis, i elaboració de productes metàl·lics-, juntament amb la fabricació de maquinària i material elèctric, es podrien trobar en aquest grup.

Aquesta era la situació de la indústria al Barcelonès a mitjans dels anys vuitanta¹¹, abans d'iniciar-se el procés d'entrada de l'estat espanyol a la Comunitat

¹¹ Una situació similar és la que presenten Amadeu Petitbó i Júlia Bosch per a Catalunya. L'evolució del sector industrial entre 1978 i 1986 (els anys de crisi, i per tant els anys d'ajustament), tenint en compte altres variables que no només les d'ocupació, mostrava com la les activitats destinatàries en major part de la formació bruta de capital fixe, és a dir, d'inversió, eren la química, la tèxtil i la confecció, la fabricació de productes metàl·lics, el material elèctric i electrònic, i el paper, les arts gràfiques i l'edició (en total, el 72% de la inversió a Catalunya). Pel que fa a la producció, el 1985 cinc branques industrials, les d'alimentació, begudes i tabac, la química, l'energia, la tèxtil i confecció, i el material de transport sumaven globalment el 65,1% del valor total de la producció industrial de Catalunya, destacant respecte de la situació el 1978, l'augment de la

Econòmica Europea i la formació del Mercat Únic, però un cop ja superada la crisi iniciada a mitjans dels anys setanta, que havia obligat a molts tancaments i reduccions de plantilla. Les activitats que tradicionalment havien estat les més importants (tant pel nombre de població ocupada com per la productivitat), el tèxtil i la metal·lúrgia, ja havien iniciat el seu declivi, i perdien protagonisme en front d'altres, molt més dinàmiques.

L'any 1990, segons Narcisa Salvador, per al municipi de Barcelona eren quatre els sectors més destacats, i ja no només pel volum d'ocupació, sinó sobretot per la facturació i per la creació de riquesa. Aquests quatre sectors punters eren la indústria química, la de material de transport, la d'alimentació i la d'arts gràfiques. Conjuntament sumaven el 51,66% del valor afegit brut del total del sector industrial, el 48,53% dels ocupats, i el 54,18% de la facturació a la ciutat de Barcelona (quadre 2.2). Respecte a la situació del 1985, algunes de les activitats ja es mostraven com a punteres, però d'altres, com per exemple la confecció, ja han caigut a la baixa. Els sectors tradicionals per excel·lència a Barcelona, el tèxtil i el metal·lúrgic, confirmen la seva devallada, i malgrat que encara mantenen una presència important, no assoleixen els nivells dels sectors predominants.

De l'anàlisi del sector industrial que feia Narcisa Salvador, destaca com, en referència a la competitivitat d'aquest, Barcelona concentra en els segments de demanda intermèdia un conjunt de subsectors que:

facturen 41% del total, generen al voltant del 45% del valor afegit, ofereixen quasi un 40% dels llocs de treball industrial i tenen la productivitat industrial mitjana més elevada, mentre que concentra a la categoria de demanda forta, és a dir, els sectors amb més futur, els que tenen més demanda internacional, els que tenen un comportament més estable, els que acusen menys la crisi, un 16% dels establiments, un 24,5% dels treballadors, un 27% del producte i un 36% de la facturació (SALVADOR, N., 1986: 4).

química i la pèrdua del tèxtil i la confecció. Les altres variables utilitzades, l'ocupació, la productivitat i els components de la producció, només feien que afirmar aquestes tendències descrites (PETITBÓ, A. i BOSCH, J., 1990).

QUADRE 2.2.- ESTRUCTURA DEL PIB INDUSTRIAL DE BARCELONA L'ANY 1990.

Sector	Ocupats	V.A.B.	Facturació	V.A.B. per ocupat	Facturació per ocupat
				(milions de ptes.)	
Energia	4.356	50.610	97.481	11,618	22,379
Gas i aigua	1.805	12.641	35.897	7,003	19,888
<i>ENERGIA</i>	<i>6.170</i>	<i>63.251</i>	<i>133.378</i>	<i>10,251</i>	<i>21,617</i>
Química	24.283	145.185	470.058	5,979	19,357
Material elèctric i electrònic	12.320	57.918	200.451	4,701	16,270
Indústria farmacèutica	7.589	43.707	112.790	5,759	14,862
Instrumentes precisió	492	4.233	7.488	8,604	15,220
<i>DEMANDA FORTA</i>	<i>44.684</i>	<i>251.043</i>	<i>790.787</i>	<i>5,618</i>	<i>17,697</i>
Maquinaria indústria agrícola	7.939	37.843	84.810	4,767	10,683
Material transport	27.869	134.447	278.293	4,824	9,986
Alimentació	16.552	131.344	323.699	7,935	19,556
Arts gràfiques	17.569	102.013	195.843	5,806	11,147
Cautxú, plàstics	2.062	11.082	27.986	5,374	13,572
<i>DEMANDA INTERMÈDIA</i>	<i>71.991</i>	<i>416.729</i>	<i>910.631</i>	<i>5,789</i>	<i>12,649</i>
Productes metàl·lics	17.950	65.351	122.536	3,641	6,827
Confecció	16.259	61.314	112.773	3,771	6,936
Fusta, suro	9.625	34.187	48.611	3,552	5,050
Indústria tèxtil	8.598	31.750	82.217	3,693	9,562
Altres indústries no alimentàries	4.816	17.941	30.033	3,725	6,236
Cuir, calçat	1.605	5.919	9.037	3,688	5,631
Extractives	789	8.557	21.667	10,845	27,461
Siderometal·lúrgiques	1.691	7.479	18.231	4,423	10,781
Minerals no metàl·lics	4.062	29.568	60.355	7,279	14,858
<i>DEMANDA DÈBIL</i>	<i>65.395</i>	<i>262.066</i>	<i>505.460</i>	<i>4,007</i>	<i>7,729</i>
TOTAL INDÚSTRIA	188.240	993.089	2.340.256	5,276	12,432

Font: A partir de SALVADOR, N. (1996).

Per tant, l'adaptació industrial, a escala urbana, ha significat un procés de selecció d'aquelles activitats més competitives i més productives. Prèviament, la crisi iniciada a partir de mitjans de la dècada de 1970 va anar tancant o expulsant aquelles activitats menys productives. Sobre la base d'aquesta "selecció natural del mercat"¹², s'ha consolidat una estructura productiva a Barcelona bastant

¹² Influenciada, però, pel procés de reconversió industrial, pels incentius de les administracions, i fins i tot per les estratègies de les empreses transnacionals que afluïxen a Catalunya i a Barcelona. En aquest sentit, és important assenyalar els efectes del procés de reindustrialització dissenyat pel govern espanyol a principis dels anys vuitanta a Barcelona i el seu cinturó industrial, es fa referència a la figura político-territorial de la Zona d'Urgent Reindustrialització (ZUR). Malgrat que les activitats en crisi eren les tèxtils i les metal·lúrgiques de transformació, un nombre important de

heterogènia pel que fa a la diversitat sectorial d'indústries localitzades a la ciutat, però especialitzada al mateix temps en una sèrie de sectors (química, material de transport, alimentació i arts gràfiques) que són els més dinàmics en termes de facturació, ocupació, riquesa produïda i fins i tot inversió.

2.1.1.2. La relocalització industrial

El procés de relocalització de l'activitat industrial, i també de la mà d'obra industrial, a una escala metropolitana, és ja visible durant el període 1970-1985¹³ (TRULLÉN, J., 1988). Aquest període de crisi, com s'ha vist, s'havia caracteritzat al municipi de Barcelona per ser un període de destrucció d'ocupació industrial, sense que aquesta pogués ésser reabsorbida per altres sectors, com els serveis. Per altra banda, la ciutat central iniciava el procés de reestructuració i sortida de la crisi, que justament s'anava caracteritzant per una expulsió dels sectors menys productius i una paral·lela potenciació d'aquells sectors que es mostraven més productius.

Si a la ciutat de Barcelona, com s'ha vist, el període 1970-1986 es tancava amb una pèrdua total de 325.943 llocs de treball (249.861 en el sector industrial més 92.587 en el de la construcció, i un guany de 16.532 llocs de treball en el sector serveis), representant una taxa de decreixement del 35,42%, la reducció per al conjunt de l'Àrea Metropolitana per al període 1970-1985 va ésser de 225.006 llocs de treball, essent la reducció d'un 18,52%. Les pèrdues en el sector industrial van ésser majors al municipi de Barcelona que a la resta de l'àrea

projectes acollits a la ZUR es centraven en el camp de l'electrònica, la informàtica, les arts gràfiques, la indústria auxiliar de l'automòbil i les indústries de plàstics i cautxú. Com assenyala Joan-Eugeni Sánchez, reseguint el treball sobre la ZUR de Barcelona realitzat per Modest Guinjoan i Joan Miquel Hernández, *des del punt de vista del model d'activitats productives, aquestes es centren en (...) els sectors que se situen en l'àmbit d'una més gran innovació tècnica. Aquest procés no ha significat només la readaptació d'empreses ja existents, sinó també la creació d'un nombre important de noves empreses, ja que aquestes representen gairebé el 40% dels projectes, fet que indica una dinàmica de creixement (...). En resum, la crisi i la reindustrialització significaran un canvi important en l'estructura industrial, en ser substituïdes les inversions en els sectors tradicionals per les orientades cap a determinats camps amb incorporació d'innovació tecnològica en el producte o el procés* (SÁNCHEZ, J.-E., 1991: 45).

¹³ Malgrat tot, en aquest apartat és analitzada només la relocalització de la mà d'obra, ja que ni s'han fet ni s'ha trobat informació al detall sobre el procés de relocalització de les unitats productives. Si que hi ha un coneixement general sobre la relocalització de grans centres productius (com per exemple el trasllat de la SEAT a Martorell, malgrat que no desapareix de la Zona Franca, o de la Hispano Olivetti al Parc Tecnològic del Vallès, i d'altres), però no s'ha fet un seguiment general del conjunt de les indústries. Per tant, s'ha de parlar de relocalització sense saber exactament quina va ser la seva magnitud, i quina va ser la relació entre el tancament de centres productius a Barcelona i l'obertura de noves indústries a la resta de municipis metropolitans.

metropolitana, mentre que el sector serveis creixia a ambdós llocs, amb taxes de creixement molt majors a la resta de l'àrea que no a la ciutat, degut sobretot a la baixa presència d'aquest sector a la resta de l'àrea a principis dels anys setanta (TRULLÉN, J., 1988: 51-53).

La ciutat de Barcelona, doncs, reduïa els seus percentatges de concentració de llocs de treball a favor d'una àrea metropolitana que els anava absorbint (quadre 2.3), sobretot els industrials, ja que el conjunt de municipis de l'Àrea Metropolitana de Barcelona concentraven més ocupació industrials que no la pròpia ciutat.

QUADRE 2.3.- DISTRIBUCIÓ RELATIVA DE L'OCUPACIÓ, 1970-1985.

	Llocs de treball totals		Llocs de treball industrials		Llocs de treball dels serveis	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985
Barcelona	65,67	60,50	55,59	46,22	83,26	73,34
Resta de la CMB¹⁴	14,79	16,46	18,90	21,41	7,67	12,04
Resta de l'AMB¹⁵	19,54	23,04	25,51	32,37	9,07	14,62
Total	100	100	100	100	100	100

Font: TRULLÉN, J. (1988): 52

Aquesta relocalització dels sectors industrials, després de l'anàlisi que fa l'economista Joan Trullen, respón a que

En las coronas exteriores parecen encontrar las suficientes ventajas comparativas (...). Lo cual parece indicar que las economías de aglomeración generadas por Barcelona, ya no son necesarias para estos sectores, o bien, estas economías pueden ser generadas de una manera suficiente por los centros comarcales y los centros urbanos mayores de las coronas exteriores. Además es innegable la ventaja comparativa respecto a las disponibilidades de suelo industrial y el precio del mismo, y al diferente grado de regulación del mercado del suelo en la segunda corona, desde 1976 hasta -aproximadamente- 1982, año en que la mayor parte de los municipios de esta corona habían adecuado sus Planes Municipales a la Ley del Suelo de 1976 (TRULLÉN, J., 1988: 62).

En la dècada següent, el període d'expansió econòmica entre 1986 i 1995, l'augment de l'ocupació en el sector serveis a Barcelona aconsegueix compensar per primera vegada les pèrdues en el sector industrial, mentre que aquestes

¹⁴ Corporació Metropolitana de Barcelona, formada per 27 municipis (26 sense Barcelona). Va ser creada el 1974 i anul·lada el 1987. Es considera la primera corona metropolitana.

¹⁵ Àrea Metropolitana de Barcelona, formada per 162 municipis (161 sense Barcelona). Sense existència jurídica, és únicament una àrea d'anàlisi. Forma la Regió I del Pla Territorial de Catalunya. Es considera la segona corona metropolitana.

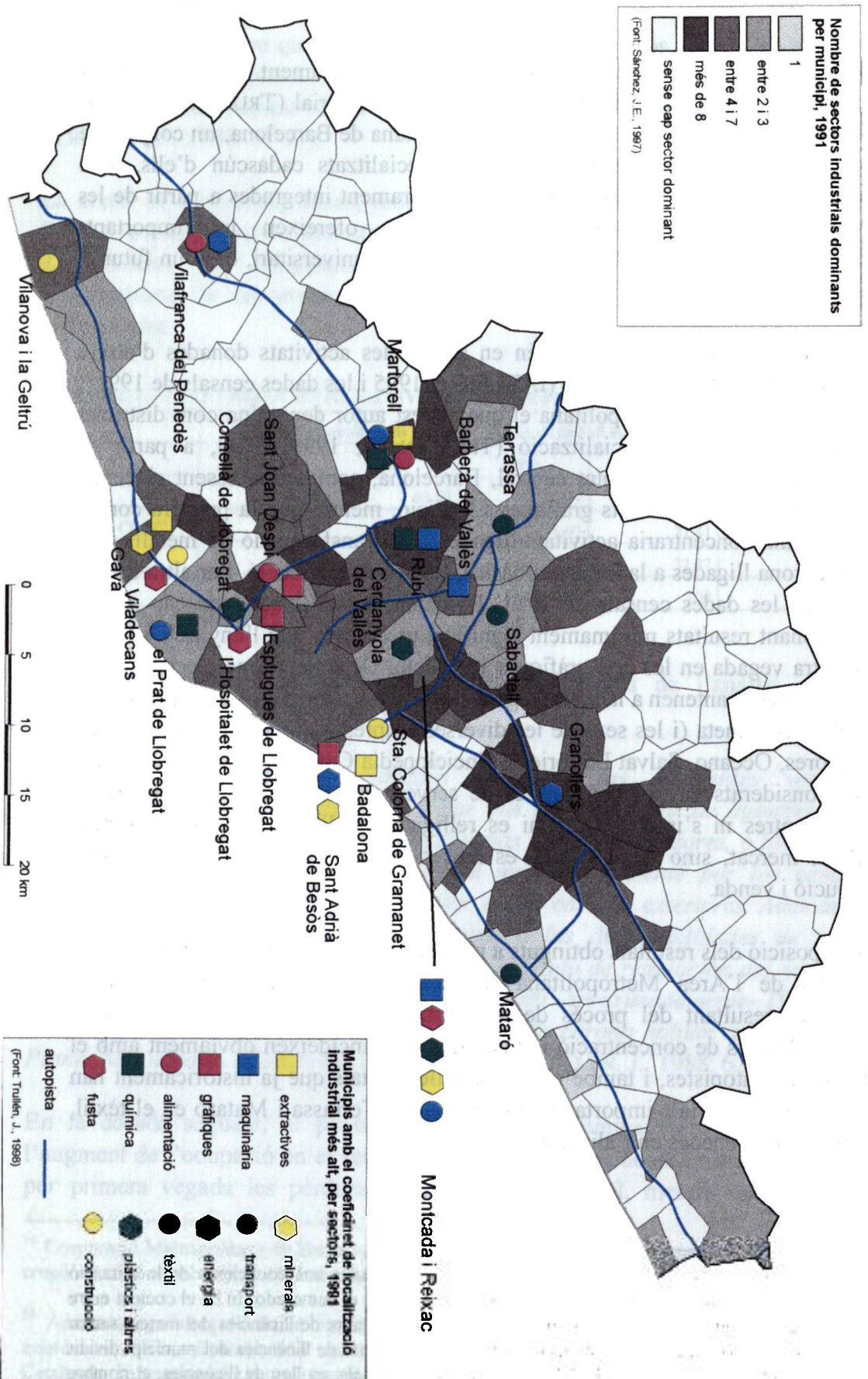
pèrdues també s'aconsegueixen compensar paral·lelament a les corones metropolitanes amb un creixement de l'ocupació industrial (TRULLÉN, J., 1998: 43). Tot això genera, dins de la Regió Metropolitana de Barcelona, un conjunt de districtes industrials i districtes terciaris, especialitzats cadascun d'ells, amb específiques economies de localització, però clarament integrades a partir de les economies d'aglomeració que, per exemple, ofereixen les importants infraestructures, com el port i l'aeroport, el sistema universitari, o en un futur el tren d'alta velocitat (TRULLÉN, J., 1998: 45-46).

A partir de l'anàlisi de Joan Trullén en base a les activitats donades d'alta a l'impost d'activitats econòmiques (IAE) fins el 1995 i les dades censals de 1991¹⁶, apareixen a la Regió Metropolitana el que aquest autor denomina com districtes industrials o àrees d'especialització (TRULLÉN, J., 1998). Així, a partir de l'explotació de l'IAE, la ciutat central, Barcelona, continuaria essent el centre d'activitats lligades a les arts gràfiques i l'edició, mentre que la primera corona metropolitana concentraria activitats lligades a la transformació de metalls, i la segona corona lligades a la indústria bàsica, tèxtil i de confecció. Per altra banda, a partir de les dades censals de 1991, Barcelona no destacaria en cap sector, només donant resultats mínimament significatius (encara que lluny dels primers llocs) altra vegada en les arts gràfiques i l'edició. De totes formes, per exemple els centres que mantenen a la ciutat algunes de les grans empreses d'aquest sector, com el grup Planeta (i les seus de les diverses empreses que el formen), Círculo de Lectores, Océano, Salvat Editoriales o Enciclopèdia Catalana, i d'altres, haurien de ser considerats més com a centres de serveis que no productius, ja que en aquests centres ni s'imprimeixen ni es relliguen els llibres que posteriorment surten al mercat, sinó que la feina és més de gestió i suport a la producció, distribució i venda.

La transposició dels resultats obtinguts a partir de les dades censals sobre un mapa municipal de l'Àrea Metropolitana (mapa 2.1) deixa entreveure quina és l'estructura resultant del procés de relocalització industrial. És apreciable la formació d'eixos de concentració industrial, que coincideixen òbviament amb el traçat de les autopistes, i també inclou aquelles ciutats que ja històricament han estat centres industrials importants, com Sabadell, Terrassa i Mataró en el tèxtil, Vilafranca del Penedès en l'alimentació, i d'altres.

¹⁶ L'economista Joan Trullén construeix a partir d'aquestes dades uns coeficients de localització utilitzant el coeficient de localització definit per Walter Isard: en el numerador hi ha el cocient entre el nombre de llicències per el sector del municipi dividit pel nombre de llicències del mateix sector del conjunt de la RMB, i en el denominador hi ha el nombre total de llicències del municipi dividit pel nombre total de llicències de la RMB (i per a les dades censals, en lloc de llicències, el nombre de població ocupada en el sector determinat).

Mapa 2.1.- Els eixos industrials a la Regió Metropolitana de Barcelona, 1991



A més, al mapa 2.1 s'hi han afegit aquells municipis que tenen un coeficient d'especialització¹⁷ positiu en qualsevol dels sectors industrials. Igualment es pot observar com no es dibuixen corones al voltant de la ciutat de Barcelona, sinó que es dibuixen uns eixos seguint les principals vies de comunicació, que en general convergeixen a Barcelona: direcció Mataró i Vilanova i la Geltrú, direcció al Vallès (Granollers i Sabadell-Terrassa), i direcció a Martorell, seguint el Llobregat.

2.1.1.3. La internacionalització de la indústria.

Des de, com a mínim 1986, amb l'entrada de l'estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea, però sobretot, a partir de 1992, amb la celebració dels Jocs Olímpics d'estiu a la ciutat de Barcelona, s'ha donat una acceleració del procés d'internacionalització de la indústria¹⁸, i per tant, una integració del teixit industrial barceloní, tant del municipi com de la seva regió metropolitana, a una escala més global. Aquest procés, malgrat la rellevància quantitativa del teixit industrial barceloní, ha de ser emmarcat en el contexte general de Catalunya i de l'estat espanyol.

El procés d'internacionalització de la indústria, a escala de l'estat espanyol, partia d'una sèrie de mancances importants davant el repte de la creació del Mercat Únic. Segons Elena Giráldez, respecte de la resta dels competidors europeus, el sector industrial espanyol era feble per (GIRÁLDEZ, E., 1991: 21):

- la menor dimensió de les empreses que en general suposava un empitjorament de les economies d'escala quant a costos de producció en augmentar les dimensions del mercat.
- la inferior situació relativa pel que feia a les xarxes comercials a Europa, produïda, en part, per la causa anterior.
- el menor nivell tecnològic en processos i productes, especialment en aquest darrer aspecte, agreujat per una dependència tecnològica exterior, en alguns casos, dels propis competidors.

¹⁷ Aquest coeficient d'especialització, calculat per Joan Eugeni Sánchez, reflecteix el pes d'un determinat factor a nivell municipal en relació al conjunt de Catalunya. Aquest fet, el de posar en relació a Catalunya diverses variables de tots els municipis de més de 5.000, permet comparar els diversos municipis amb independència del valor absolut de cada un de les variables, esdevenint, a més, una comparació significativa (SÁNCHEZ, J.E., 1997: 25-28).

¹⁸ Ambdós successos, el primer de rellevància política, econòmica i social, i el segon que trascendeix els mers límits esportius, no són només considerats com a fites del procés d'internacionalització de la indústria catalana (i espanyola també), sinó que són considerats com a tals en el conjunt de l'economia (TRULLEN, J., 1990).

- la pitjor imatge en els aspectes de qualitat i capacitat industrial.
- la menor flexibilitat operativa empresarial com a conseqüència de les rigideses que encara s'observen en les àrees financera, administrativa i laboral.
- la deficiència en la formació de personal tant a nivell tècnic com productiu, que dificultava l'accés a la introducció de noves tecnologies.

La internacionalització del sector industrial ha consistit, en gran mesura, en una penetració important dels capitals estrangers, que han col·laborat a salvar algunes d'aquestes mancances. Ja el 1990, Amadeu Petitbó i Júlia Bosch, en una anàlisi de l'estructura industrial catalana, concloïen que:

La presencia del capital extranjero en los núcleos de dominación oligopolística era una situación habitual: en 34 de los 41 núcleos oligopolísticos en los que se detectaba la presencia de grandes empresas catalanas figuraban empresas con capital extranjero y 16 de ellas absorbían más del 50 por 100 de las ventas totales de los núcleos de dominación oligopolística.

La información disponible permite apuntar que la presencia de las empresas extranjeras en la base industrial de Cataluña ha sido creciente, especialmente después de la adhesión de España a las Comunidades Europeas. Al mismo tiempo, se ha intensificado el poder de mercado de los grupos transnacionales. Dicha afirmación resulta apoyada por las cifras correspondientes a las inversiones extranjeras (PETITBÓ, A. i BOSCH, J., 1990: 244).

Un indicador d'aquest procés d'internacionalització pot ser, doncs, la participació del capital estranger en les empreses localitzades a Barcelona. Així, segons Joan-Eugeni Sánchez, a partir de l'explotació de la base de dades sobre empreses de *Fomento de la Producción*, pràcticament la meitat de les grans empreses de la província de Barcelona (només va tenir en compte aquelles empreses que facturaven més de 2.600 milions de pessetes anuals) el 1988 estaven en mans estrangeres, concretament un 47,8%, i controlaven indirectament el 55,8% de les empreses (és a dir, tenint en compte la capacitat d'influir sobre el total de les empreses que aquest capital estranger participava com accionista). A més, eren justament aquelles empreses que com s'ha vist en el primer apartat, estaven en els sectors més dinàmics en termes de facturació, ocupació, riquesa produïda i inversió, les que tenien una major penetració del capital estranger (quadre 2.4): material de transport, productes químics, informàtica, cautxú i plàstics, i productes metàl·lics i maquinària estaven controlades directament pel capital estranger en més d'un 50%, i els mateixos sectors més el de productes alimentaris, beguda i tabac estaven controlats indirectament en un percentatge superior al 50%. Destacaven sobretot els sectors de la fabricació de material de transport, en el que el domini del capital estranger era del 93,4%, la fabricació de

productes químics, en que el domini era del 84,5%¹⁹, i la informàtica, on el capital estranger dominava indirectament el 79,2%.

**QUADRE 2.4.- EMPRESES^a, PRODUCCIÓ I PARTICIPACIÓ DEL CAPITAL
ESTRANGER A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA, 1988.**

Sector industrial	Nombre d'empreses					Producció controlada	
	Total		Participació estrangera			directament	indirectament
			Número d'empreses	majo- ritària	(c)		
	(a)	%(a)				(b)	(b/a)
Material de transport	5	1,1	4	80,0	4	65,9	93,4
Productes químics	90	19,4	64	71,1	61	77,6	84,5
Informàtica	10	2,2	6	60,0	6	78,6	79,2
Cautxú, plàstics	22	4,8	13	59,1	13	69,1	69,4
Productes metàl·lics i maquinària	92	19,9	50	54,3	44	56,7	65,1
Productes alimentaris, begudes i tabac	74	16,0	31	41,9	30	46,2	55,8
Paper i arts gràfiques	37	8,0	15	40,5	14	32,1	45,1
Tèxtil, cuir i calçat	75	16,2	22	29,3	15	30,0	40,9
Minerals i productes no metàl·lics	18	3,9	6	33,3	6	22,1	23,9
Fusta, suro i mobles	5	1,1	1	20,0	1	21,1	21,1
Construcció i enginyeria	19	4,1	3	15,8	3	7,1	8,7
Productes energètics	14	3,0	1	7,1	-	1,0	4,0
Minerals i metalls	2	0,4	-	-	-	-	-
Total	463	100	216	46,7	197	47,8	55,8

Valor total de la producció (en milions): 4.487.640 (producció controlada directament, 2.144.492 milions; producció controlada indirectament, 2.503.882 milions).

(*) En proporció al tant per cent de participació en el capital; (**) Com a control sobre el total de la producció de l'empresa

^a Només s'han tingut en compte aquelles empreses que facturaven més de 2.600 milions de pessetes anuals.

Font: SÁNCHEZ, J.E. (1991): 47, a partir de *Fomento de la Producció* i informacions de revistes econòmiques i de la premsa.

En una anàlisi similar, el 1991 Núria Benach analitzava la participació del capital estranger en les majors empreses²⁰, aquelles amb vendes superiors als 5.000

¹⁹ Per al cas concret de la indústria farmacèutica, Joan Morell mostra com des de finals de la dècada de 1980 el sector farmacèutic s'ha vist obligat a una important reestructuració. Per una banda el compliment de la normativa de la Unió Europea, i per alta banda la necessitat de fer front a una inversió del tot necessària en el sector de R+D, han provocat que moltes petites empreses, majoritàries en el cas català, haguessin de tancar, s'haguessin de fusionar, o en últim cas s'haguessin de vendre a capitals nacionals o estrangers (MORELL, J., 1997: 262-263).

²⁰ En la seva anàlisi, englobava les empreses agràries, industrials i de serveis. La font utilitzada són les dades que proporciona *Fomento de la Producció*, per tant es prenien com a base la localització de la seu social de l'empresa.

milions de pessetes anuals, situades als Països Catalans (BENACH, N., 1991). En destacava, en primer lloc, la constatació que el pes del capital internacional augmentava amb la dimensió de les empreses, i en segon lloc, la predominància del capital nord-americà (amb empreses com Productes Pepsico, Bimbo o Gallina Blanca Purina, totes tres en el sector de l'alimentació), seguit pel suís (amb empreses en el sector de l'alimentació com Nestlé, Starlux, Knorr o Magi, i de material elèctric com Asea Brown Boveri), neerlandès (Philips i Whirpool en el sector d'electrodomèstics, o Akzo en el químic) japonès (amb empreses en el sector d'electrodomèstics com Sony, Matsushita i Panasonic, en el sector de la informàtica com Seiko, Epson i Toshiba, i en el de l'automòbil, com Nissan i Honda), italià (on Fiat participava en les empreses Jaeger Ibèrica i Tubs d'Escapament), britànic (amb empreses tèxtils com Courtaulds i ICI), francès (destacava la seva presència en el sector alimentari, com per exemple a l'empresa Agrícola Industrial) i alemany (molt present en el sector editorial i de les arts gràfiques, com Printer, Círculo de Lectores, Printer Indústria Gráfica o Bertelsmann, en el de perfumeria i detergents, com Henkel i Benckiser, i en el químic, com Bayer, Hoechst, Basf i Freudenberg).

Aquest procés d'internacionalització al mateix temps que obria noves perspectives d'expansió i consolidació a la indústria local, ja que la situava a una altra escala (els fruits d'aquest procés els han recollit empreses que s'han convertit en multinacionals i han pogut penetrar en el mercat internacional, com per exemple Chupa-Chups o també alguns grups farmacèutics), també creava certs interrogants, sobretot pel que feia referència a aquesta important participació del capital estranger en els sectors més importants, i sobretot, per una de les mancances més importants encara de la indústria catalana i espanyola, la dependència tecnològica.

2.1.2. La terciarització de l'economia

El procés de terciarització és un fet comú a totes les economies dels països occidentals o desenvolupats, i per tant de l'economia mundial, a l'igual que també la seva tendència a la concentració en les àrees més urbanitzades. Malgrat que no existeixi una definició clara del que vol dir el sector terciari i els subsectors que inclou²¹, la majoria d'autors reflexen aquest procés de terciarització a partir de

²¹ Com assenyala Núria Benach, la classificació dins del sector terciari es fa molt difícil degut justament al seu creixement i a la seva diversificació i especialització en aquests últims decennis, així que, *com han assenyalat diversos autors, les grans xifres agregades que presenten les estadístiques siguin sovint enganyoses. L'economista italià Bruno Lanvin ha fet notar, per exemple, que quan la demanda minva en moments de crisi econòmica moltes empreses industrials externalitzen certes funcions –com per exemple la comptabilitat–, les quals són confiades a empreses especialitzades, cosa que dona lloc a un creixement més o menys sobtat del terciari;*

l'augment del nombre d'ocupats i el d'empreses dedicades a aquest sector, i de la participació d'aquest sector en el conjunt del Producte Interior Brut o del Valor Afegit Brut (CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ, 1990; BENACH, N., 1994; BARÓ, E., 1994). Com ja s'ha vist a l'inici d'aquest subcapítol, el nombre de treballadors ocupats en el sector terciari a la ciutat de Barcelona ha estat en augment constant des de l'any 1964, representant l'any 1995 més de 500.000 llocs de treball localitzats a la ciutat, és a dir, tres quartes parts del total de llocs de treball (gràfic 2.1). Si a aquest fet se li afegeix que el percentatge de valor afegit brut que generava el sector terciari, l'any 1996, era del 72,47% de tota la ciutat, resulta evident que aquest sector és el més important dins de l'estructura econòmica de la ciutat, i malgrat les destacades dimensions del sector industrial que s'han vist anteriorment, es pot afirmar que Barcelona és una ciutat terciària.

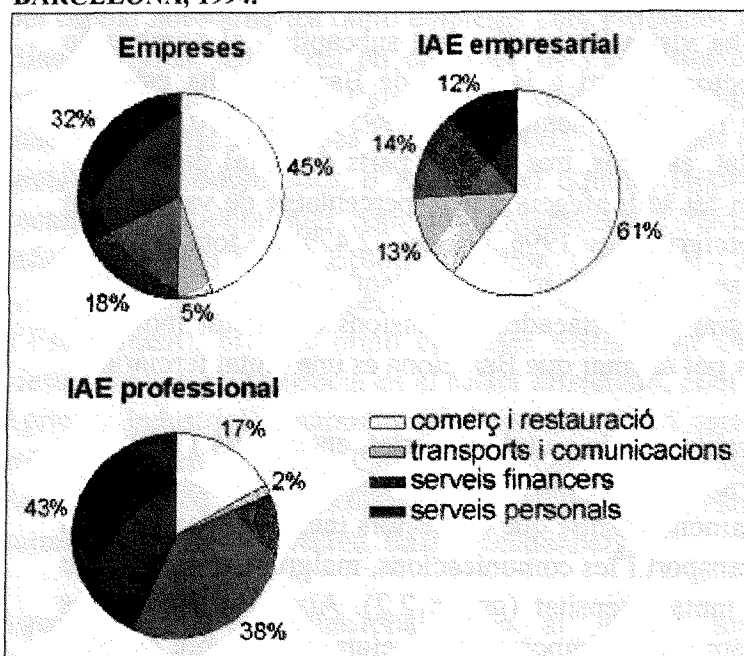
Segons els llocs de treball localitzats a la ciutat, han estat, entre 1964 i 1995, els epígrafs de finances i assegurances, i els altres serveis els que més han crescut, tant relativament com absolutament, mentre que els sectors més tradicionals, com el comerç i l'hosteleria, i el transport i les comunicacions, malgrat que també han crescut, no ho han fet amb tanta intensitat (gràfic 2.2). Així, l'epígraf altres serveis, és el que l'any 1995 era el més imponent de la ciutat en nombre de llocs de treball localitzats a la ciutat de Barcelona. Sens dubte aquest epígraf indefinit ha d'incloure activitats com els serveis socials i col·lectius, els serveis a les empreses, etc.

abans de l'externalització de funcions, en canvi, les estadístiques de producció i ocupació comptarien aquestes funcions totalment dins del sector secundari (BENACH, N., 1994: 2-3). La mateixa autora realitza un interessant recull de diverses propostes de classificació per al conjunt d'activitats que normalment es troben sota el conjunt de terciari, destacant la dificultat d'establir una classificació dels subsectors del terciari (BENACH, N., 1994).

Igualment en l'obra *Els serveis a les empreses a la Regió Metropolitana de Barcelona*, del Centre d'Estudis de Planificació, es mostren diverses classificacions del sector terciari i es destaca la dificultat de treballar amb el sector terciari a partir de les limitacions que ofereixen les estadístiques existents (CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ, 1990). També l'economista Ezequiel Baró remarca com les estadístiques del sector terciari el tracten com un tot homogeni, malgrat la seva gran diversitat, i com no permeten diferenciar clarament la frontera existent entre la indústria i el terciari, pel que la terciarització d'alguns processos industrials es fa difícil d'avaluar (BARÓ, E., 1994).

Alguns autors han intentat establir una classificació per a aquelles activitats que inclou el sector terciari, basades en la funció de l'activitat -transport, comunicació, vestit, educació, ...- (GERSHUNY, J. i MILES, I., 1988), en la seva destinació -serveis al consumidor o a la producció- (DANIELS, P., 1985), o bé classificacions mixtes segons la destinació i l'activitat econòmica -distribució, producció, consum i col·lectius- (MARTINELLI, F., 1988).

GRÀFIC 2.4.- OFERTA D'ACTIVITAT ECONÒMICA DEL SECTOR TERCIARI A BARCELONA, 1994.



[quadre 2.4a de l'annex]

Font: AJUNTAMENT de BARCELONA (1999b) i CONSELL ECONÒMIC i SOCIAL de BARCELONA (1997), a partir dels expedients de l'IAE i empreses registrades a la Seguretat Social.

Pel que fa el nombre d'empreses²², el 1994 n'eren 56.477 les del sector terciari localitzades a la ciutat de Barcelona, el que representava el 80,44% de les empreses totals localitzades a la ciutat, essent el sector majoritari el de comerç i restauració, i dins d'aquest, el comerç minorista representava el 22,96% del total d'empreses. En funció dels expedients d'Impost d'Activitats Econòmiques (IAE), també de l'any 1994, els serveis eren majoritaris, representant el 81,70% dels expedients empresarials, i el 83,98% dels expedients professionals, del total

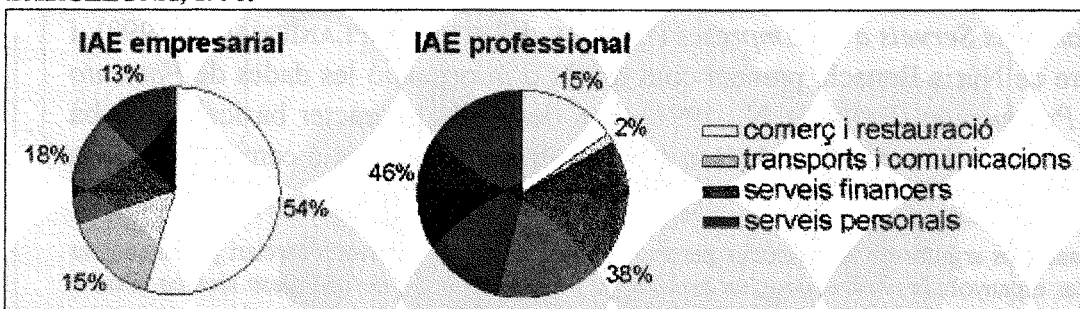
²² Hi ha una diferència important entre el nombre d'empreses i el nombre d'expedients d'IAE. Normalment, una mateixa empresa pot presentar diversos expedients, ja que pot realitzar diverses activitats dins un mateix local, o pot tenir diversos locals. Per altra banda, el nombre d'empreses tampoc reflexa clarament el nombre d'establiments, ja que l'empresa és una entitat jurídica que pot tenir diversos establiments. Per tant, ni empreses ni expedients d'IAE ens informen sobre el nombre real d'establiments, però serveixen per poder fer una aproximació, potser l'única, a aquest fet.

Aquest problema ja es va presentar en fer una recerca col·lectiva sobre l'activitat comercial a la ciutat de Barcelona entre 1988 i 1998. L'Impost de Radicació, que es va mantenir fins a principis dels anys noranta, si que feia referència al nombre d'establiments, però la seva substitució per l'Impost d'Activitats Econòmiques, la base del qual ja no és l'establiment, sinó la pròpia activitat, provocava que la comparació entre dades de 1988 i dades de 1994 no fos del tot possible (CARRERAS, C., MARTÍNEZ, S. i ROMERO, J., 1999). Tot i així, els resultats obtinguts de l'anàlisi dels expedients de l'IAE van ser prou fiables i indicatius de la realitat comercial de la ciutat de Barcelona.

d'expedients presentats al municipi de Barcelona. Mentre que el comerç i la restauració, i concretament el comerç minorista, continuava essent l'epígraf majoritari pel que fa a l'IAE empresarial, els serveis personals i els serveis financers i a les empreses ho eren pel que fa a l'IAE professional, representant el 43,07% i el 38,40% del total respectivament (gràfic 2.4).

Entre el 1994 i el 1998, el creixement del sector serveis es reflexa en l'augment de quasi 13.000 expedients d'IAE empresarial²³ i de més de 2.700 expedients d'IAE professional al municipi de Barcelona, els expedients del sector serveis, doncs, augmenten el seu percentatge respecte al total d'expedients presentats a la ciutat, essent del 83,11% i el 84,20% respectivament el 1998. El comerç i la restauració continua, si no augmenta, la seva posició capdavantera en els expedients empresarials, malgrat que hi ha una disminució dels expedients del comerç minorista, compensada de sobres per la restauració i hosteleria, i en menor mesura pel comerç a l'engrós. El comerç minorista, a pesar de ser l'únic epígraf en el que es dona una disminució d'expedients, continua essent el més important de la ciutat, que inclou el 35,67% d'expedients de l'impost. S'ha de destacar, per altra banda, l'augment important dels serveis financers i a les empreses -concretament de 6.214 expedients-, i especialment els serveis immobiliaris i a les empreses, amb un augment entre 1994 i 1998 del 5,29%, el que representa 5.976 expedients.

GRÀFIC 2.5.- OFERTA D'ACTIVITAT ECONÒMICA DEL SECTOR TERCIARI A BARCELONA, 1998.



[quadre 2.5a de l'annex]

Font: AJUNTAMENT de BARCELONA (1999b).

Pel que fa a l'IAE professional, els serveis personals i els serveis financers i a les empreses continuen igualment l'any 1998 essent els més importants

²³ Malgrat que aquest augment pot estar desmesurat, per la incorporació a partir de 1996 dels expedients que tributen per quota provincial que no estaven recollits en anys anteriors -i que afecten als serveis, i en particular als transports-. Excepte entre 1995 i 1996 que l'augment d'expedients és de més de 8.000, degut a la causa abans esmentada, la resta d'anys es manté igualment amb un creixement sostingut d'uns 2.000 expedients anuals, essent justament el sector serveis el que més creix.

numèricament, i respecte del 1994 augmenten el seu pes absolut i relatiu. Però, mentre que per una banda, els serveis personals són els que més augmenten (6,57%), per altra banda, els serveis financers i a les empreses tenen un comportament diferenciat; així les finances i les assegurances augmenten el nombre d'expedients, però les immobiliàries i els serveis a les empreses el redueixen. Finalment, tant els transports i comunicacions, com el comerç i la restauració, redueixen el nombre d'expedients presentats -15 i 191 respectivament- (gràfic 2.5).

Tant les dades dels llocs de treball localitzats a la ciutat, com les de l'IAE, confirmarien doncs la tendència de creixement del terciari especialitzada a la ciutat de Barcelona, així, en aquests últims anys són sobretot activitats estratègiques, associades a les finances i les assegurances, i als serveis a les empreses, les que més creixen. Aquesta tendència al creixement, sobretot en els serveis a les empreses, ha estat comuna en la majoria de les economies avançades, i s'explica per:

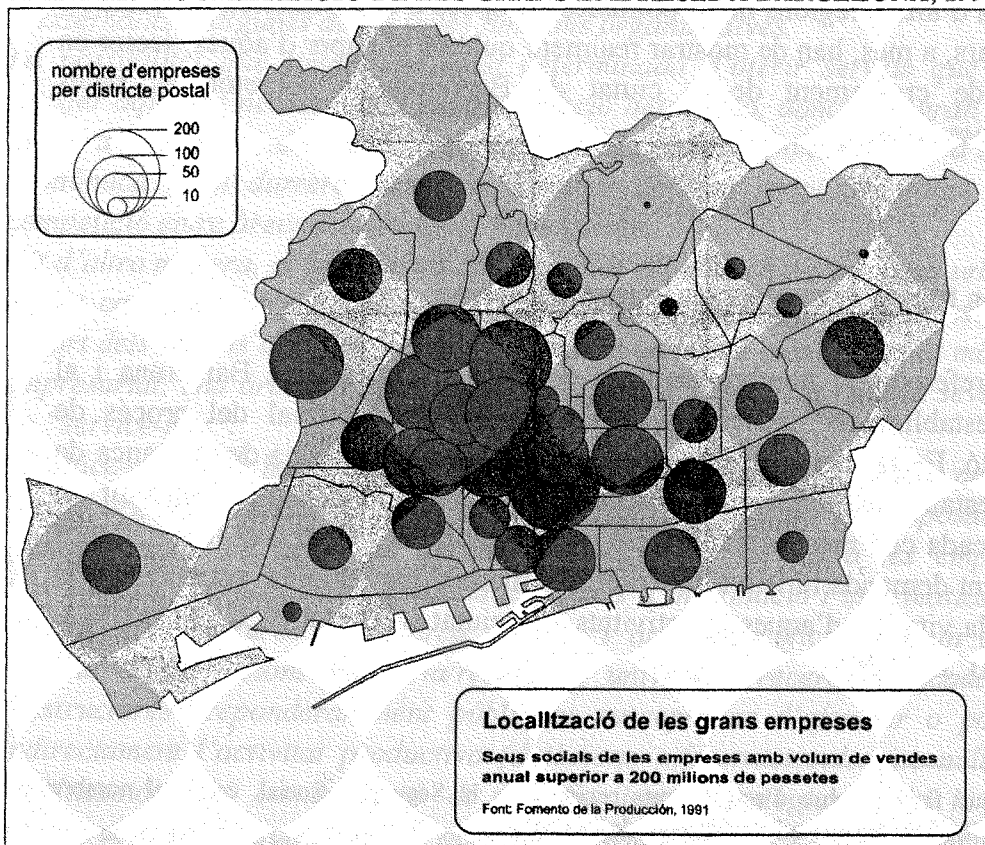
la intensificació de la divisió del treball i de l'especialització, el procés d'externalització provocat per la progressiva complicació de les funcions de serveis, per augmentar les economies d'escala, millorar la qualitat i la flexibilitat, la internacionalització de la producció i el creixement d'un mercat mundial, així com la introducció de noves tecnologies de la informació i les telecomunicacions (CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ, 1990: 39)²⁴.

Dos treballs diferents, un del Centre d'Estudis de Planificació, que va donar lloc a *l'Anuari dels Serveis a les Empreses* (CENTRE d'ESTUDIS i PLANIFICACIÓ, 1990), i un altre de Núria Benach, prenent com a font d'informació les dades de *Fomento de la Producción* (BENACH, N., 1994), han destacat el caràcter bàsicament urbà d'aquest tipus de serveis, i sobretot, el seu patró de localització central dins de la

²⁴ Els mateixos arguments són utilitzats per explicar el creixement del sector terciari per al conjunt de l'estat espanyol: *la reestructuración productiva y la aceleración del progreso técnico añaden nuevos argumentos a la lógica de la terciarización, de especial importancia en contextos socioeconómicos como el español. Por una parte, la incorporación de innovaciones de proceso y organizativas en las empresas industriales, que amplía su cadena de valor, favorece una menor presencia de empleos directos de fábrica frente a un incremento relativo constante de los vinculados a tareas previas y posteriores a la producción. En consecuencia, el desplazamiento intersectorial que supone el aumento de empleos en empresas de servicios ha de añadirse esa otra dimensión ya mencionada, pero menos previsible, como es el aumento de las ocupaciones no productivas en el seno de las empresas del sector manufacturero (servicios a la producción internos), responsable de una creciente terciarización industrial. Su presencia parece máxima en aquellas ramas intensivas en tecnología y empresas que aplican estrategias globales, para las que el refuerzo en investigación y desarrollo, marketing y comercialización, gestión financiera y de la información, control de calidad, etc., alcanza especial importancia como factor clave en la generación de ventajas competitivas, así como en las grandes ciudades, que centralizan las funciones de mayor rango y los empleos más cualificados (MÉNDEZ, R., 1997: 3).*

ciutat. Així, en el primer d'aquests estudis es destaca com la ciutat de Barcelona, en el conjunt de la seva Regió Metropolitana, concentrava l'any 1989 el 75,3% dels establiments que van formar part de l'inventari d'empreses incloses en l'epígraf serveis a la producció (en total en van ser 53.694). A més, en la resta de municipis de la Regió Metropolitana, es donava una concentració relativa d'aquestes empreses superior en aquells municipis que tenien un teixit industrial més desenvolupat, una posició funcional central (capitals de comarca) o un volum de població més elevat. Aquest fet contrastava amb un nombre considerable de municipis, situats sobretot a la perifèria de la Regió Metropolitana, sense cap empresa o molt poques empreses d'aquesta branca; es tractava de municipis petits i/o amb poca implantació industrial. Per altra banda, es dibuixaven clarament dos eixos de concentració, un paral·lel a la línia de la costa, i un segon que unia Barcelona amb la zona central del Vallès, seguint el traçat de l'autopista (CENTRE d'ESTUDIS i PLANIFICACIÓ, 1990: 259). L'anàlisi del patró de localització en l'espai intern de la ciutat, fet a escala de barri i de secció censal, mostrava com l'àrea de màxima concentració estava situada entorn de l'eix de la plaça Catalunya-passeig de Gràcia-avinguda Diagonal. Un segon nivell de concentració es situava en una corona al voltant d'aquest nucli, formada pels barris de les Corts, Pedralbes, Sarrià, Barri Gòtic i Poblenou (CENTRE d'ESTUDIS i PLANIFICACIÓ, 1990: 261).

MAPA 2.2.- LOCALITZACIÓ DE LES GRANS EMPRESES A BARCELONA, 1991.



[Mapa elaborat per Núria Benach i publicat a BENACH, N., (1994)].

Igualment la geògrafa Núria Benach, utilitzant les dades que aportava *Fomento de la Producción* l'any 1991 referents a la localització de les seus socials de les empreses més grans, és a dir, aquelles amb un volum de vendes anual superior als 200 milions de pessetes, mostrava la localització concentrada a Barcelona respecte a la seva Regió Metropolitana, i la localització central dins de Barcelona al voltant de l'eix plaça Catalunya-passeig de Gràcia-Diagonal (mapa 2.2) (BENACH, N., 1994: 298-312).

Per tant, la tendència del sector serveis, ja des de meitat de la dècada de 1960, però sobretot a partir de mitjans dels anys vuitanta, ha estat al creixement, tant en nombre d'empreses com de població ocupada i de la majoria de magnituds econòmiques, mentres que territorialment aquest creixement ha mostrat una concentració a la ciutat de Barcelona en el conjunt de la seva Regió Metropolitana, i en una àrea molt concreta en el seu espai intern.

Però a l'igual que, com ja s'ha assenyalat, dins de les estadístiques el sector terciari engloba activitats molt diferents i homogeneïtza un sector molt divers, el terme terciarització ha de ser matitzat (MÉNDEZ, R., 1997: 5). Així, cal assenyalar com la terciarització de Barcelona té unes peculiaritats, relacionades amb el seu grau de maduresa i desenvolupament econòmic, i per tant amb la seva estructura productiva (CENTRE d'ESTUDIS de PLANIFICACIÓ, 1990: 29), que la fan ésser diferent a la d'altres regions metropolitanes europees o nord-americanes. Aquests trets singulars, a més, han de mostrar realment quin és el paper d'aquest sector en el model de creixement de la ciutat de Barcelona, i sobretot les seves conseqüències socials.

2.1.2.1. Les bases sectorials de la terciarització

Les dades referents al nombre de llocs de treball localitzats a Barcelona i al nombre d'establiments²⁵ posen de relleu l'estructura sectorial del procés de terciarització. En primer lloc, s'ha de destacar la preponderància de la branca de comerç i restauració, dintre els subsector dels serveis al consum. Cal tenir en compte, la cada cop més estreta relació entre la compra i l'oci o el lleure, a més de la creixent demanda turística en l'oferta comercial barcelonina, per entendre la dinàmica i la vitalitat d'aquestes activitats a la ciutat (CARRERAS, C., MARTÍNEZ, S. i ROMERO, J., 1999).

²⁵ Tant pel que fa a nombre d'establiments registrats a la Seguretat Social, com pel nombre d'expedients d'IAE presentats a l'Ajuntament de Barcelona.

En segon lloc, la branca de serveis financers i a les empreses, com ja s'ha vist, ha tingut una dinàmica expansiva destacada. Malgrat tot, Barcelona no compta amb un nombre destacat de seus centrals d'empreses multinacionals ni tampoc és un centre financer de caràcter internacional. Aquest paper, a nivell de l'estat espanyol, l'ha assumit molt més Madrid, que compta amb moltes més seus de multinacionals i centres financers que no pas Barcelona (LUCCHETTI, A., 1994: 11). Cal suposar, doncs, que el creixement en aquesta branca ha estat degut sobretot als serveis a les empreses. L'important base industrial en el sector productiu de Barcelona, ha estat, a partir de l'externalització de molts serveis, el principal sumministrador de llocs de treball i d'establiments a aquesta branca. Per tant, es pot afirmar que hi ha una relació forta entre aquesta branca del sector dels serveis, i la base industrial de l'estructura productiva. Per una banda, un sector industrial dinàmic és capaç de generar una gran demanda d'aquest tipus de serveis, mentre que per altra banda, uns serveis a les empreses competius són un factor d'atracció per a inversions industrials. El paper actiu dels serveis a les empreses com a factor essencial en la competitivitat territorial de la ciutat de Barcelona, en el contexte de la integració econòmica europea, és destacada per Ezequiel Baró, per a qui:

La concentració de les empreses en determinades localitzacions és, i serà cada cop més, una conseqüència, no solament de circumstàncies complexes d'ordre ambiental i cultural, sinó també de les possibilitats que aquelles tinguin d'externalitzar algunes de les seves funcions organitzatives.

La possibilitat que tingui una àrea determinada d'oferir serveis que puguin satisfer aquestes necessitats d'externalització determina, doncs, en gran mesura la seva capacitat d'exercir les funcions de centre polaritzador d'activitat econòmica i, en darrera instància, l'entitat del seu propi avantatge en una competició entre àrees econòmiques homogènies.

Dit d'altra manera, el creixement de l'activitat econòmica en una àrea urbana no és, en cap cas, independent del desenvolupament harmònic de les funcions de suport dels serveis a les empreses. Per emprar un terme més proper al marketing empresarial, una àrea per ser competitiva, haurà d'encertar amb la seva oferta de "service-mix".

"Service-mix" que ha de dotar a l'àrea tant d'una capacitat suficient per donar suport organitzatiu-tecnològic a les empreses (per tant ha de disposar d'una gamma ampla, un nivell de qualitat adequat dels serveis a les empreses - consultories, serveis tècnics, publicitat, serveis d'informació i informàtics, etc.- i d'unes infraestructures de recerca -bàsica i aplicada- eficients i un adequat sistema d'interaccions indústria/recerca i universitat/recerca aplicada), com d'estructures preponderantment públiques susceptibles d'afavorir o potenciar indirectament l'activitat productiva (dotacions infraestructurals que millorin la localització i la comunicació de les funcions estratègiques de la ciutat; infraestructures de suport a les activitats comercials -fira, mercats majoristes,

turisme de negocis- i requalificació d'una bona part dels serveis de les administracions públiques -i per tant del seu personal-, transferint a aquest àmbit una certa dosi de mentalitat de gestió i d'eficiència privada). (BARÓ, E., 1994: 50-51).

En tercer lloc, l'evolució dels serveis personals cal posar-la també en relació als serveis al consum, i sobretot en el contexte dels canvis en la demanda. El creixement del nivell mitjà dels ingressos i el desenvolupament d'una societat del consum, fa que aquesta demanda requereixi cada vegada més l'oferta d'una sèrie de béns immaterials, com l'educació, la sanitat, l'oci, la cultura, etc. (MÉNDEZ, R., 1997: 3).

Finalment, la consolidació de l'estat del benestar, ha estat un factor important en l'expansió dels serveis personals, malgrat que l'administració és una branca que no apareix en cap de les estadístiques utilitzades. Per altra banda, Catalunya, i en especial Barcelona, a partir de la constitució de la Generalitat de Catalunya (i el successiu degoteig de competències que ha anat traspasant l'Estat) i de la reorganització de l'Ajuntament de Barcelona (a partir de les primeres eleccions democràtiques), malgrat no ser capital estatal, ha generat una oferta de treball públic molt important. Aquesta, sens dubte, ha estat una altra de les bases del creixement del terciari.

Així, doncs, les bases sectorials d'aquest creixement del sector terciari han estat els serveis a les empreses, relacionades de forma clara amb la base industrial de l'estructura econòmica barcelonina, el comerç i la restauració, en els que el sector turístic té cada cop més un paper més destacat, i l'administració pública.

2.1.2.2. Les bases territorials de la terciarització

Ni la terciarització ha suposat un creixement homogeni de totes les branques que componen el sector serveis, ni tampoc ha tingut una localització homogènia en el territori. Ans al contrari, com ja s'ha vist, el municipi de Barcelona ha estat el que ha centralitzat el creixement d'aquelles activitats més estratègiques, mentre que una àrea molt concreta d'aquest municipi, concretament l'eix plaça Catalunya-passeig de Gràcia-avinguda Diagonal, ha estat l'àrea urbana més afavorida per la localització dels serveis de tota mena.

Pel que fa a la localització en els municipis de la Regió Metropolitana (mapa 2.3)²⁶, apareixen dibuixats uns eixos de concentració que segueixen les principals

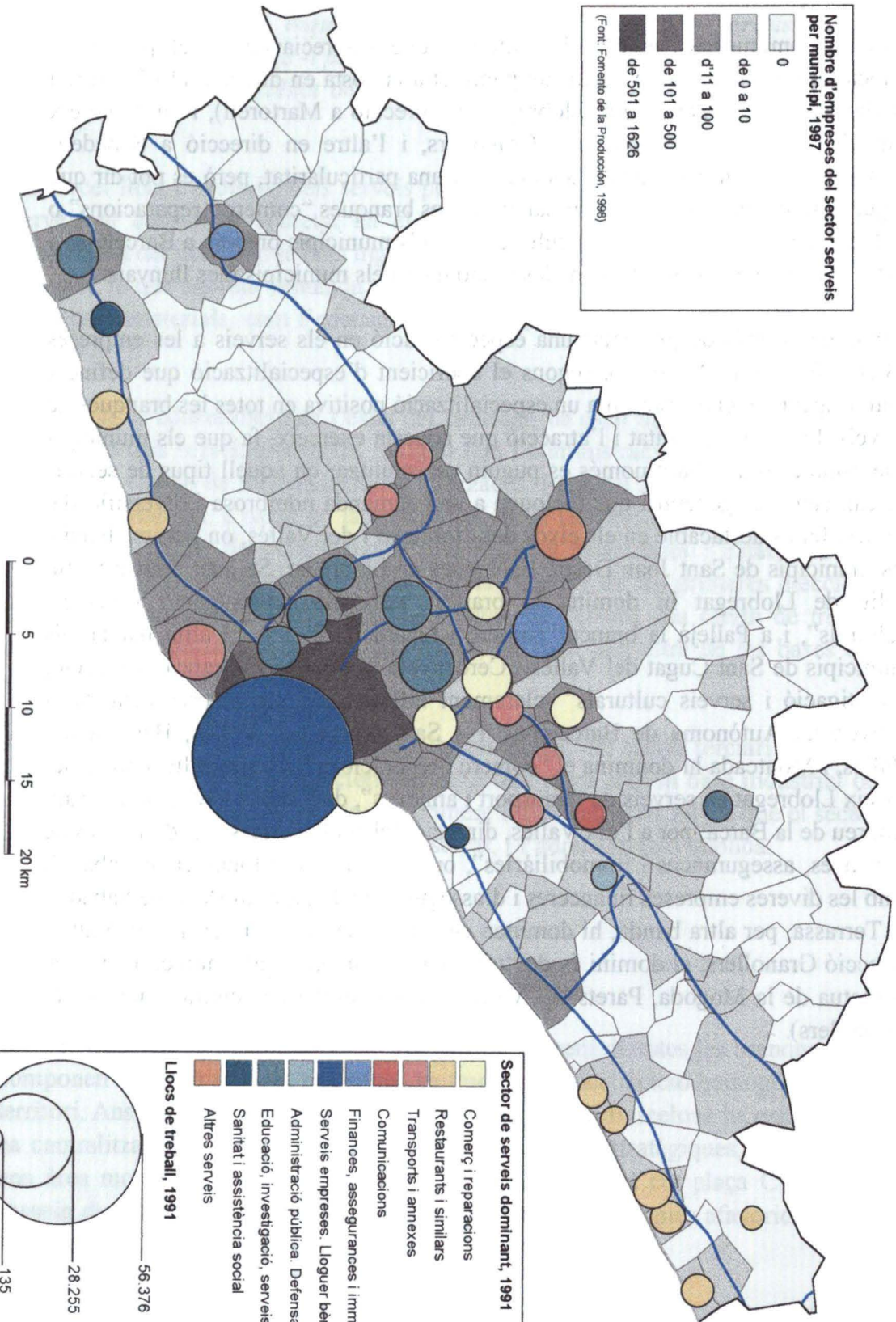
²⁶ El sector de serveis majoritari representat es correspon a aquell que té una desviació positiva més gran en el conjunt de sectors de serveis per municipi (SÁNCHEZ, J.E., 1997: 25-28). Per altra banda,

vies de comunicació, essent els mateixos que s'apreciaven en el procés de relocalització industrial, és a dir, un paral·lel a la costa en direcció al Maresme i al Garraf, un altre paral·lel al Llobregat (en direcció a Martorell), i un doble eix cap al Vallès, un en direcció a Granollers, i l'altre en direcció a Sabadell-Terrassa. Cada un d'aquests eixos presenta una particularitat, però es pot dir que segueixen un patró general: dominància de les branques "comerç i reparacions" o "educació investigació i serveis culturals" en els municipis propers a Barcelona, i especialització en unes determinades branques en els municipis més llunyans.

Barcelona, a més de presentar una especialització en els serveis a les empreses (BARÓ, E. i SOY, A., 1993), segons el coeficient d'especialització que defineix Joan Eugeni Sánchez, presenta una especialització positiva en totes les branques de serveis. La seva centralitat i l'atracció que aquesta exerceix, fa que els municipis que estan al seu voltant només es puguin especialitzar en aquell tipus de serveis de caràcter més general i que inclouen a una demanda nombrosa i diversificada. Aquest fet és destacable en els eixos del Llobregat i del Vallès, on per una banda, als municipis de Sant Joan Despí, Esplugues de Llobregat, St. Just Desvern i St. Feliu de Llobregat hi domina la branca "educació, investigació i serveis culturals", i a Pallejà la branca "comerç i reparacions", i per l'altra banda, als municipis de Sant Cugat del Vallès i Cerdanyola hi domina la branca "educació, investigació i serveis culturals" -clarament influenciada per la presència de la Universitat Autònoma de Barcelona-, i a Sant quirze del Vallès, Barberà del Vallès, i Montcada hi domina el "comerç i reparacions". L'especialització és per a l'eix Llobregat en serveis de "transport i annexes", dominants a Martorell i Sant Andreu de la Barca; per a l'eix Vallès, direcció Sabadell-Terrassa, el domini és de "finances, assegurances i immobiliàries", on juga un paper fonamental Sabadell amb les diverses empreses financeres i d'assegurances lligades al Banc de Sabadell (a Terrassa, per altra banda, hi dominen els "altres serveis"), i per a l'eix Vallès, direcció Granollers, el domini és de "transports i annexes" (als municipis de Sta. Perpetua de la Mogoda, Paret del Vallès i Montmeló) i de "comunicacions" (a Granollers).

també s'ha representat el nombre de llocs de treball localitzats que ofereix al municipi el sector seleccionat. Sobre la base municipal, s'ha representat, en nombres absoluts, el nombre d'empreses del sector serveis segons la base de dades de FOMENTO de la PRODUCCIÓN (1998).

Mapa 2.3.- Els eixos terciaris a la Regió Metropolitana de Barcelona.



L'eix de la costa en direcció al Maresme té un patró força similar a l'anterior, ja que a St. Adrià del Besòs hi domina la branca de "comerç i reparacions", i la part final de l'eix és clarament dominada per la branca de "restaurants i similars", als municipis de Arenys de Mar, Canet de Mar, Calella, Sta. Susagna i Malgrat de Mar. L'eix en direcció al Garraf, comença dominat al Prat de Llobregat per la branca de "transports i annexes", segurament influenciat per la proximitat de la Zona Franca de Barcelona. Castelldefels i Sitges, ja quasi al final de l'eix, també estan especialitzats en "restaurants i similars", mentre que Vilanova ho està en "educació, investigació i serveis culturals", on la presència de la Universitat Politècnica de Catalunya hi juga un paper essencial, i Sant Pere de Ribes ho està en "sanitat i assistència social", per la presència de l'Hospital de Sant Camil, d'abast comarcal.

La concentració de les empreses de serveis en nombres absoluts²⁷, segueix també clarament els eixos de comunicacions. Barcelona concentrava el 58,42% del total d'empreses de la Regió Metropolitana, mentre que els únics municipis que aconseguien superar l'1% de concentració eren els de l'Hospitalet de Llobregat (3,74%), Badalona (2,05%), Cornellà de Llobregat (1,76%), el Prat de Llobregat (1,44%) i Sant Boi de Llobregat (1,08%) pel que fa poblacions properes a la ciutat de Barcelona; pel que fa a poblacions més allunyades Terrassa (3,41%), Sabadell (3,2%), Granollers (1,83), Mataró (1,37%), Vilafranca del Penedès (1,11%) i Barberà del Vallès (1,08%).

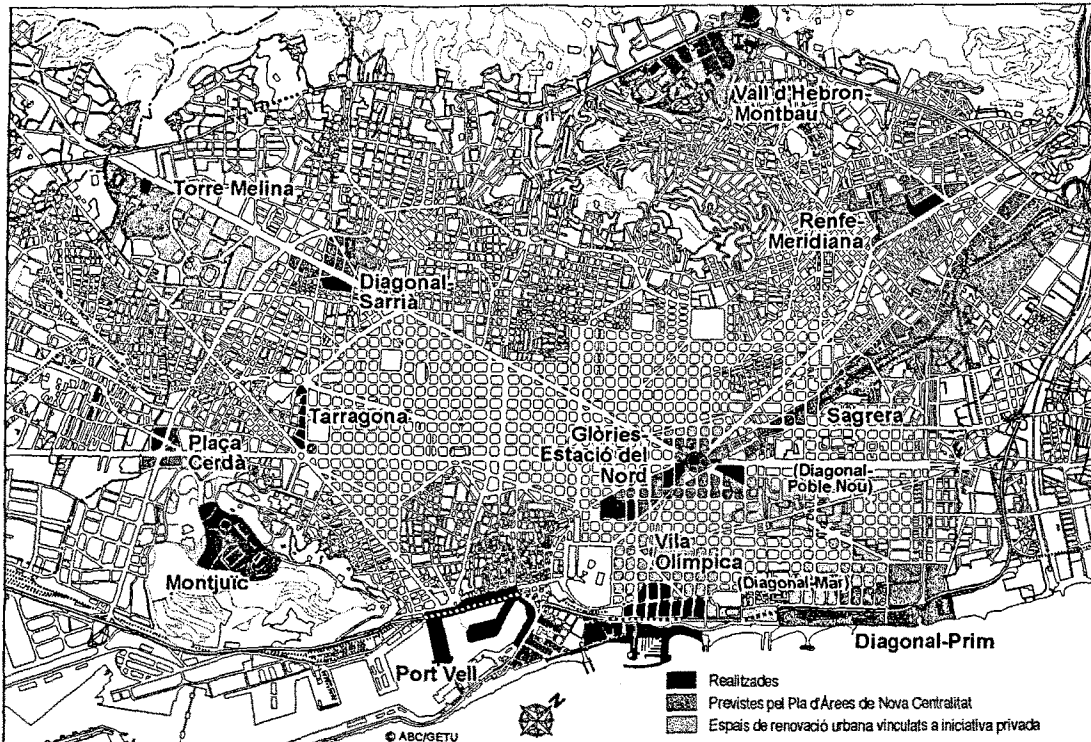
Pel que fa al municipi barceloní, que concentrava també el 55,19% del total d'empreses del sector serveis que es localitzaven a la província, altre cop els districtes postals que es situen al voltant de l'eix plaça Catalunya-passeig de Gràcia-avinguda Diagonal eren els que concentraven un major nombre d'empreses. Malgrat això, la Zona Franca, amb 116 empreses de serveis, la major part d'elles dedicades al comerç a l'engròs (79 empreses) i al transport (25 empreses), era el districte postal de la ciutat amb major nombre de seus socials d'empreses de serveis. Els catorze districtes postals situats després del de la Zona Franca, tots ells formant l'eix Catalunya-Gràcia-Diagonal, i els seus voltants, concentraven el 1997 el 57,3% de les seus socials d'empreses de serveis de la ciutat, concretament 931.

Per altra banda, pel que fa a la ciutat de Barcelona, l'Ajuntament de Barcelona va establir entre els anys 1987 i 1988 un pla per tal d'estendre aquesta centralitat al conjunt de la ciutat, intentant trencar la inèrcia de concentració d'activitats terciàries al centre tradicional. Van ser delimitades dotze Àrees de Nova

²⁷ A partir de les dades de *Fomento de la Producción* (1998), fent referència només a aquelles empreses que facturen més de 200 milions de pessetes anualment, per tant, les empreses més grans.

Centralitat²⁸ (mapa 2.4), que van ser concebudes com espais urbans amb un nou disseny, combinant usos terciaris i residencials, que havien de ser capaços d'exercir la mateixa atracció que l'espai central de la ciutat. Aquestes noves àrees han influenciat la localització i el creixement de les activitats terciàries, però sense desbancar l'eix central.

MAPA 2.4.- ÀREES DE NOVA CENTRALITAT A BARCELONA.



[Mapa elaborat per Assumpta Boba]

Pel que fa a la branca de comerç i restauració, la compactació de l'eix comercial dels cinc quilòmetres (el *shopping line*) i la permanència i vitalitat dels mercats municipals (CARRERAS, C., MARTÍNEZ, S. i ROMERO, J., 1999), a més de l'encaix dins del teixit urbà d'alguns dels centres comercials oberts durant els anys noranta²⁹, mostren la centralitat de la ciutat barcelonina en el conjunt metropolità, però també la creació d'unes centralitats internes dins de la pròpia ciutat. A més, el turisme, en expansió a la ciutat durant aquests últims anys, també ha incrementat aquesta centralitat. Per la banda de la demanda, el nombre de visitants quasi s'ha doblat des de 1990 (segons l'Enquesta d'Activitat Turística, s'ha passat dels 1.732.902 visitants el 1990, als 2.823.391 de visitants el 1997),

²⁸ Les àrees de nova centralitat són: Vila Olímpica, Montjuïc, Montbau, Torre Melina, Carrer Tarragona, Plaça Cerdà, Diagonal Mar, Sagrera, Renfe-Meridiana, Port-Vell, Illa Diagonal i Glòries.

²⁹ Illa Diagonal a l'avinguda Diagonal el 1993, Glòries a la plaça de les Glòries i Maremàgnum al port de Barcelona el 1995, i el Centre de la Vila a la Vila Olímpica el 1996.

entre els que destaquen els estrangers i les persones que visiten la ciutat per motius turístics, mentre que les atretes per les fires, congressos i negocis devallen, en part, degut a la millora dels transports, de les telecomunicacions i de l'oferta hotelera de l'entorn de Barcelona (AJUNTAMENT de BARCELONA, 1998c: 55). Pel que fa a l'oferta, el Pla d'Hotels que es va aplicar de cara a la celebració dels Jocs Olímpics d'Estiu de 1992 va significar un notable augment de les places hoteleres de categoria mitjana-alta (ja que aquest és el tipus de turista que es cercava). A més, molts dels nous hotels es van localitzar en àrees de nova centralitat, com són la Vall d'Hebrón, la Vila Olímpica, la Plaça Cerdà i l'àrea de la Diagonal, tendint a diversificar territorialment l'oferta, que anteriorment estava molt concentrada al centre de la ciutat (CONSELL ECONÒMIC i SOCIAL de BARCELONA, 1997: 95).

L'evolució del mercat d'oficines és un altre indicador no només del procés de terciarització, sinó de les seves bases territorials. La superfície dedicada a oficines ha evolucionat entre 1985 i 1999, malgrat alternances, a l'alça. Així el 1985 hi havia a la ciutat 2,55 milions de metres quadrats dedicats a oficines, mentre que el 1999 ja n'eren 3,875 milions (LARRIBA, A., 1999), amb un augment important de l'activitat a les noves àrees de negocis (Àrees de Nova Centralitat), al marge del tradicional *Central Business District*, però també a la resta de la ciutat. Així, en un estudi portat a terme sobre les Àrees de Nova Centralitat i el nou espai terciari a la ciutat de Barcelona, es conclouïa que malgrat que aquestes àrees havien aconseguit atraure bona part de l'oferta d'oficines a la ciutat (amb la construcció d'edificis destinats exclusivament a oficines a les àrees del carrer Tarragona, del Port Vell -amb l'edifici del *World Trade Center*-, l'Illa Diagonal o Glòries), i per tant havien acomplert el seu rol de nous centres terciaris, les promocions es generalitzaven per tota la ciutat (TELLO, R., MARTÍNEZ, S. i BOBA, A., 2000).

L'any 1995, el centre de negocis concentrava el 23,39% del total de superfície d'oficines, mentre que a les Àrees de Nova Centralitat (només les de Port Vell, carrer Tarragona, plaça Cerdà, Glòries, Villa Olímpica i Diagonal Mar) s'hi localitzava només el 3,92%. Per contra, la resta de la ciutat concentrava el 62,28%, i el 9,83% restant estava localitzat a la perifèria immediata de la ciutat de Barcelona (ELLIS, R., 1995). Malgrat el petit percentatge que representaven les Àrees de Nova Centralitat l'any 1995³⁰, l'anàlisi de la localització de les

³⁰ Cal tenir en compte que l'any 1995 només s'havien completat aquelles Àrees de Nova Centralitat que estaven vinculades als Jocs Olímpics -la Villa Olímpica, l'àrea de Montjuïc, l'àrea de Montbau i l'àrea de Torre Melina-, a més de l'àrea de l'Illa Diagonal. Port Vell -amb el Maremàgnum- i Glòries es van finalitzar justament l'any 1995, malgrat que els edificis d'oficines, com per exemple el *World Trade Center* al Port Vell, es van construir posteriorment. Aquest fet explicaria en part el baix percentatge que representaven aquestes àrees en el total d'espai dedicat a oficines de Barcelona, ja que les inversions més importants en aquest sentit, com per exemple al carrer Tarragona, a la plaça Cerdà, a Diagonal Mar, o al mateix Port Vell, encara s'havien de realitzar.

promocions immobiliàries de noves oficines més significatives que s'havien de fer a la ciutat de Barcelona, permetia constatar com en aquestes Àrees de Nova Centralitat s'hi localitzaven més del 76% d'aquestes noves promocions, mentre que en el centre de negocis tradicional només s'hi situaven el 24% restant (IGP, 1995). Per altra banda, l'anàlisi de la localització del sostre dedicat a oficines previst en les llicències d'obres aprovades per l'Ajuntament de Barcelona entre 1992 i 1999, mostrava com només el 12% d'aquestes llicències es localitzava a les Àrees de Nova Centralitat, i el 8% al centre de negocis tradicional, mentre la major part d'aquestes llicències, concretament el 80%, es localitzaven a la resta de la ciutat (TELLO, R., MARTÍNEZ, S. i BOBA, A., 2000).

2.1.3. La reorganització industrial i la terciarització: condicions i marc de la gentrificació

Ambdós conceptes, reorganització industrial i terciarització, com s'ha vist, defineixen processos bastant més complexos del que en un principi es podia pensar. Però per altra banda, s'ha de destacar, en el cas concret de l'estructura econòmica barcelonina, però també catalana i fins i tot espanyola, la complementarietat dels dos conceptes per explicar una part important dels canvis econòmics i socials que s'estant donant, i que formen part del nou model d'organització territorial. Efectivament, la base manufacturera, i el seu procés de reorganització, ha estat el punt d'arrancada i al mateix temps el sustent del procés de creixement del sector dels serveis a les empreses, actualment un dels motors de la terciarització i de l'economia, en general. Per tant, part d'aquesta terciarització depén directament de la indústria i de la seva particular organització, pel que cal incidir en alguns dels seus aspectes concrets, en especial la participació del capital estranger i la seva organització territorial, així com en les seves conseqüències socials en relació a la possibilitat de la gentrificació.

2.1.3.1. La participació estrangera i la dependència de la base productiva.

Com ja s'ha vist, la participació estrangera en la indústria barcelonina era, a finals dels anys vuitanta i a principis dels noranta, considerable. Per al conjunt nacional, Ramón Fernández Durán establí que el creixement econòmic de la segona meitat dels anys vuitanta es va deure sobretot a:

una fuerte avalancha de capitales externos que se produce a partir del 86 hacia el Estado español, tal y como han señalado numerosos análisis. Pero si para unos, la inmensa mayoría, esta afluencia era un indicador de buena salud de la

economía española y no provocaba ningún nubarrón en el horizonte; para otros, una reducidísima minoría, esta llegada masiva de capitales respondía a razones e intereses muy concretos, y podía suponer un incremento de los desequilibrios de todo tipo fuente de importantes problemas.

(...) De esta forma, la tremenda masa de capitales externos que penetró en este periodo tuvo tres destinos: inversiones directas –en empresas–, inversiones en cartera –Bolsa–, e inversiones en inmuebles –edificios, terrenos, etc.–. Las inversiones directas fueron para comprar empresas, en general, y no para realizar inversiones en nueva planta. Lo que ha traído consigo que la práctica totalidad de aparato productivo de nuestro país, en especial aquellas empresas de una cierta dimensión, esté hoy en día en manos extranjeras y dependa de decisiones que se toman fuera de las fronteras españolas, con la vulnerabilidad económica y pérdida de soberanía que ello supone (FERNÁNDEZ, R., 1993: 185-186).

Per a comparar aquesta dependència dels grups estrangers s'han seleccionat, en base a les dades de *Fomento de la Producción* per a l'any 1997, aquelles empreses industrials amb seu social localitzada a la província de Barcelona, i que tenien unes vendes superiors als 5.000 milions de pessetes anuals, per tal de poder-les comparar amb les que el 1988 aportava Joan Eugeni Sánchez³¹. En total, han estat 359 empreses de les que s'ha analitzat qui en tenia la major part del capital, o bé dins de quin grup multinacional estaven integrades.

La situació el 1997 (quadre 2.5) mostrava el predomini de les branques industrials de productes químics i d'alimentació, amb un 25,91% i 18,38% del total de les empreses seleccionades respectivament. Ambdues branques, des del 1988, han tingut un procés de consolidació, tenint la primera una evolució positiva entre 1988 i 1997 de més d'un 6%, i la segona, més moderat, de només un 2,4%. En la branca de productes químics destaca la penetració dels capitals alemany (com per exemple les empreses Hoescht, Bayer, Basf o Merk), suís (amb les empreses Novartis i Clariant AG), holandés (amb les empreses Akzo Nobel Intr.o DSM), belga (amb l'empresa Solvay), italià (amb l'empresa Menarini) o dels Estats Units d'Amèrica (amb l'empresa Revlon Inc.) En canvi, en la branca d'alimentació, destaca el capital suís (Nestlé i Sandoz), el francès (Danone i Pernod Ricard) o el d'Estats Units d'Amèrica (Coca Cola i Pepsi Cola). La branca que més ha crescut ha estat la del material de transport, que malgrat no tenir un paper predominant, ha augmentat entre els dos anys més del 6,7%, destacant els capitals japonés (Nissan, Honda i Yamaha), alemany (Volkswagen i Mahle), nordamericà (Ficosa Int. i Sun Enreprises) o francès (Valeo). La branca de la informàtica, material

³¹ El 1988 van ser seleccionades aquelles empreses que facturaven anualment més de 2.600 milions de pessetes, mentre que el 1997 s'han seleccionat aquelles que facturaven més de 5.000 milions de forma anual.

elèctric i òptic³², amb una diferència positiva de 5,36% (on destacava el capital japonès -Sony i Sharp-, italià -Olivetti i Pirelli-, holandès -Philips-, Coreà -Samsung- o nordamericà -AMP-) i la de la construcció i enginyeria, amb també una diferència positiva de 0,35% (on destaca el capital francès -amb les empreses Lafarge Copée i Bouygues-) , tancarien el conjunt de branques que han mostrat una evolució ascendent entre els anys 1988 i 1997.

QUADRE 2.5.- EMPRESES INDUSTRIALS A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA, 1997-1988.

Branques	1997*		1988**		Diferència entre els percentatges
	Nombre d'empreses	% sobre el total	Nombre d'empreses	% sobre el total	
Material de transport	28	7,80	5	1,08	6,72
Productes químics	93	25,91	90	19,44	6,47
Informàtica, material elèctric i òptic	27	7,52	10	2,16	5,36
Cautxú i plàstics	15	4,18	22	4,75	-0,57
Productes metàl·lics i maquinaria	28	7,80	92	19,87	-12,07
Productes alimentaris	66	18,38	74	15,98	2,40
Paper i arts gràfiques	28	7,80	37	7,99	-0,19
Tèxtil, cuir i calçat	30	8,36	75	16,20	-7,84
Minerals i productes no metàl·lics	8	2,23	18	3,89	-1,66
Fusta, suro i mobles	1	0,28	5	1,08	-0,80
Construcció i enginyeria	16	4,46	19	4,10	0,35
Productes energètics	7	1,95	14	3,02	-1,07
Minerals i metalls	1	0,28	2	0,43	-0,15
Altres (no classificats)	11	3,06	0	0,00	3,06
Total	359	100,00	463	100,00	0,00

Font: Elaboració pròpia a partir de FOMENTO de la PRODUCCIÓN (1998) i SÁNCHEZ, J. E. (1991).

(*) Només aquelles empreses amb vendes anuals superiors als 5.000 milions de pessetes; (**) només aquelles empreses amb vendes anuals superiors als 2.600 milions de pessetes.

Les branques que, per altra banda, han mostrat una tendència negativa han estat les de productes metàl·lics i maquinaria (-12,07%, amb la presència de capitals francès -Moulinex-, suec -Electrolux- o nordamericà -Gillette-) i la de tèxtil, cuir i calçat (-7,84%, on destaquen sobretot els capitals americans -amb les empreses Sara Lee Corp., Levi Strauss o Vanity Fair- i els italians -amb les empreses Benetton o Ermenegildo Zegna-) amb fortes pèrdues, i cautxú i plàstics (-0,57%, on destaca el capital italià -Pirelli i Dayco Europe- i nordamericà i alemany),

³² Les dades per a l'any 1988 incloïen només la informàtica, mentre que les del 1997 incloïen també les empreses dedicades a material elèctric i òptic, per tant no hi ha una coincidència precisa entre les dades de l'any 1988 i les del 1997.

paper i arts gràfiques (-0,19%, on sobresurt el capital alemany -el grup Bertelsmann ha adquirit Círculo de Lectores, Printer Indústria Gráfica y Plaza & Janés Editores-, però també hi ha important presència de capitals nordamericans - amb les empreses Esselte i James River-, suís -amb l'empresa Edipresse- i també francesos i italians), minerals i productes no metàl·lics (-1,66%, amb la presència de capitals francès -Ciment Français i Weber et Broutin-, irlandés -CRH- i alemany i italià), fusta, suro i mobles (-0,8%, on no hi ha participació estrangera), productes energètics (-1,07%, on tampoc hi ha participació estrangera, però cal tenir en compte els processos de privatització que s'han iniciat posteriorment) i minerals i metalls (-0,15%, on tampoc hi ha participació estrangera), amb pèrdues menys considerables quantitativament.

Pel que fa a la participació estrangera en aquestes branques, en grans nombres, ha augmentat, ja que si el 1988 aquesta es situava al voltant del 46,7%, el 1997 havia augmentat fins el 59,33%, per tant, la presència dels capitals estrangers en les grans indústries barcelonines, era encara més significativa el 1997 (quadre 2.6).

QUADRE 2.6.- EMPRESES DEL SECTOR INDUSTRIAL I PARTICIPACIÓ DEL CAPITAL ESTRANGER A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA, 1997.

Sector industrial	Nombre d'empreses					Diferències respecte el 1988*
	Total		Participació estrangera			Control estranger (%)
			Número d'empreses	Majoritària		
	(a)	%(a)	(b)	(b/a)	(c)	
Material de transport	28	7,80	24	85,71	21	5,71
Productes químics	93	25,91	69	74,19	63	3,09
Informàtica	27	7,52	21	77,78	20	17,78
Cautxú, plàstics	15	4,18	8	53,33	7	-5,77
Productes metàl·lics i maquinària	28	7,80	8	28,57	7	-25,73
Productes alimentaris, begudes i tabac	66	18,38	36	54,55	27	12,65
Paper i arts gràfiques	28	7,80	16	57,14	12	16,64
Tèxtil, cuir i calçat	30	8,36	16	53,33	11	24,03
Minerals i productes no metàl·lics	8	2,23	5	62,50	4	29,20
Fusta, suro i mobles	1	0,28	0	0,00	0	-20,00
Construcció i enginyeria	16	4,46	4	25,00	3	9,20
Productes energètics	7	1,95	0	0,00	0	-7,10
Minerals i metalls	1	0,28	0	0,00	0	0,00
Altres (no classificats)	11	3,06	6	54,55	6	54,55
Total	359	100	213	59,33	181	12,63

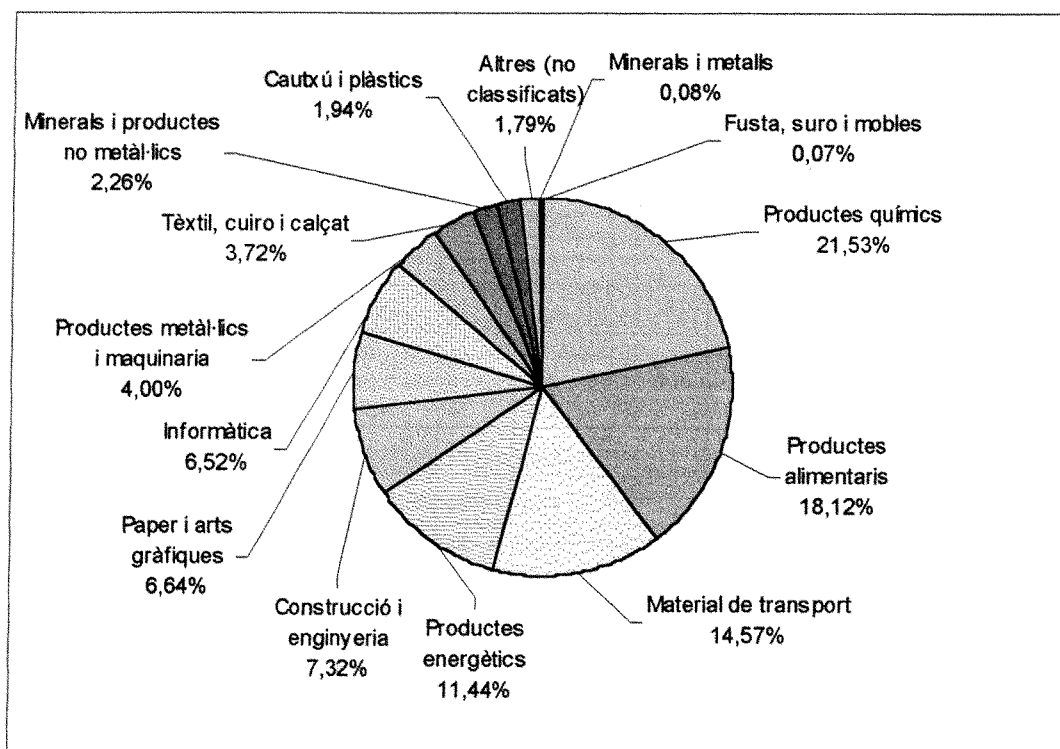
(*) La diferència amb l'any 1988 ha estat calculada en base a SÁNCHEZ, J. E. (1991).

Font: Elaboració pròpia a partir de FOMENTO de la PRODUCCIÓN (1998).

És destacable, també, com la presència de capitals estrangers és selectiva. Només en aquelles branques que quasi no tenen empreses situades entre les que més vendes tenen (productes energètics; minerals i metalls; i fusta, suro i mobles), no hi ha presència dels capitals estrangers. En la resta de branques, la participació del capital estranger està per sota del 50% (construcció i enginyeria; productes metàl·lics i maquinària; tèxtil, cuir i calçat; i productes alimentaris), lleugerament per sobre el 50% (paper i arts gràfiques; i cautxú i plàstics), o està clarament per sobre del 50% (minerals i productes no metàl·lics; productes químics; informàtica; i material de transport).

Entre les branques amb més vendes (gràfic 2.6) destaquen justament aquelles que Narcisa Salvador ja apuntava que eren les capdavanteres de la indústria barcelonina, és a dir, material de transport, productes químics, productes alimentaris i paper i arts gràfiques, mentre que també hi ha altres tres branques (informàtica, construcció i enginyeria, i productes energètics) que s'uneixen a aquest grup capdavanter. En total, les quatre primeres branques representen el 60,86% del total de les vendes, mentre que les altres tres branques en sumen un 25,28%. El seu pes és, doncs, ben significatiu.

GRÀFIC 2.6.- PERCENTATGE DE LES VENDES ANUALS, 1997.



[quadre 2.6a de l'annex]

Font: Elaboració pròpia a partir de FOMENTO de la PRODUCCIÓN (1998).

La participació dels capitals estrangers en aquestes branques, com s'ha vist, és superior al 50% (excepte en la construcció i enginyeria, i en productes energètics), el que mostra, sens dubte, la creixent dependència de la base industrial barcelonina dels capitals i dels grups estrangers.

A aquest control directe de les empreses, cal afegir l'impacte de la dependència tecnològica de la indústria catalana. L'economista Elena Giráldez va analitzar la balança tecnològica espanyola i catalana a partir dels contractes entre compradors i venedors de tecnologia (pagaments per assistència tècnica) i de les compres de patents, dissenys i marques, per al període 1975-1989. La combinació d'ambdós elements va donar com a resultat una balança tecnològica clarament negativa, amb una taxa de cobertura³³ el 1975 de 17 per a Espanya i 12 per a Catalunya, i el 1989 de 20 i 15 respectivament³⁴, donant-se una dependència clara respecte dels països de l'OCDE (GIRÁLDEZ, E., 1991).

Per la seva banda, Pere Escorsa caracteritza la balança tecnològica espanyola de 1990, a més del seu dèficit, per un seguit d'altres característiques:

- Una assistència tècnica que suposava el 62% dels pagaments, i els royalties el 38%.
- El sector que més pagava era l'automòbil, seguit per la indústria química i farmacèutica. A continuació venia la maquinària d'oficina i ordinadors.
- En els cobraments, el 85% eren per assistència tècnica i el 15% per royalties.
- Pagaments i cobraments estaven concentrats en poques empreses. El 70% dels pagaments era fet per un centenar d'empreses (ESCORSA, P., 1992: 66).

El control per part del capital estranger de la base productiva i també de la base tecnològica són dos punts febles coneguts del sistema industrial barceloní, català i espanyol (SÁNCHEZ, J. E., 1998b: 247 i 259). Mentre que en determinats sentits la presència de capital estranger pot ser considerada com a positiva³⁵ o com una necessitat, en aquest cas, en que la dependència tecnològica significa que no hi ha un creixement autòcton al voltant d'aquesta inversió estrangera, sinó que s'importa la tecnologia i també el capital, la participació estrangera és més una

³³ La taxa de cobertura és el percentatge dels ingressos sobre les despeses en tecnologia.

³⁴ La taxa de cobertura en la majoria de països industrialitzats és superior a 50.

³⁵ Joan Eugeni Sánchez estimava el 1991 que la presència de capital estranger en l'economia representa una potenciació i una capacitat de penetració d'aquest territori en direcció a territoris circumdants més amplis. De fet, l'efecte final real és una potenciació global del sistema productiu barceloní i català en la seva competència territorial, però amb un control limitat sobre aquesta potència global (SÁNCHEZ, J. E., 1991: 46). Més endavant, el 1998, ofereix una llista dels efectes positius i negatius que pot tenir la participació del capital estranger en l'economia espanyola i catalana (SÁNCHEZ, J. E., 1998b: 243-245).

amença. Per tant, aquesta és una demostració de la debilitat del sistema productiu barceloní, per sota de les apariències i anàlisis que s'han fet.

Només com a mostra d'aquesta debilitat, s'han analitzat dos exemples un xic aleatoris. Per una banda, s'han estudiat els contractes de transferència tecnològica entre la Fundació Bosch i Gimpera, de la Universitat de Barcelona, i les diverses empreses amb les quals signa algun contracte. Per altra banda, s'han analitzat també les diferències entre llicències pròpies i llicències comprades d'una de les empreses farmacèutiques espanyoles més importants, el grup Almirall-Prodesfarma.

Així, la constitució d'un sistema universitari relacionat amb les empreses, i capaç de donar lloc a una recerca aplicada i a una tecnologia amb possibilitats de ser transferides a les empreses, eren dos dels punts febles de l'Àrea Econòmica de Barcelona, segons Manuel Ludevid, el 1989:

La Universitat. Hem avançat, però poc i lentament. És cert que la creació dels Consells Socials de les tres universitats catalanes³⁶ o les Fundacions de Relació Universitat-Empresa indiquen un canvi de sensibilitat. Però és cert, també, que el contingut que s'ensenya i es busca no correspon prou al que cal a les empreses i l'economia del país, i que l'estructura interna de la Universitat espanyola és d'una rigidesa poc compatible amb la flexibilitat que els canvis econòmics i tecnològics demanen.

El problema és tan important i de tan difícil solució a curt termini que és probable que calgui combinar en el futur els esforços per canviar des de dins l'orientació de la nostra Universitat amb la creació de centres de formació "no reglada" tècnica mitjana i superior, en determinades especialitats, fora de l'estructura tradicional de la Universitat. Si no és així, és possible que ni hi siguem a temps.

La recerca. L'any 1984, segons un estudi de l'O.C.D.E., la situació relativa d'Espanya pel que fa a la recerca era la següent: segons les despeses dels estats en Recerca i Desenvolupament, com a percentatge del PIB, Espanya ocupava el tercer lloc per la cua, només superior a Portugal i Grècia.

Els esforços fets als darrers anys han canviat poc aquest retard enorme en la recerca feta al nostre país.

Aquesta evidència condemna al nostre país a jugar un paper subaltern dins la divisió internacional del treball (LUDEVID, M., 1989: 97).

³⁶ Universitat de Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya i Universitat Autònoma de Barcelona.

La Fundació Bosch i Gimpera, de la Universitat de Barcelona, creada el 1983, esdevé el punt de connexió bàsic entre la Universitat i l'Empresa. Així, com es destaca en la memòria de la Fundació de l'any 1997, aquesta aporta elements per transformar la universitat i la recerca en dos punts forts de l'Àrea Econòmica de Barcelona, superant la mancança a la que feia referència Manuel Ludevid a finals dels anys noranta:

(...) la Fundació Bosch i Gimpera s'ha convertit en un veritable referent per tot allò que -en el nostre país i en àmbits internacionals- ha significat la sistematització de les múltiples fórmules que poden adquirir les relacions universitat-empresa.

Si ens centrem en l'objectiu de la col·laboració de la FBG en matèria de recerca i de transferència de tecnologia, m'agradaria remarcar dos fets de 1997. La decidida participació de la FBG en la constitució del Parc Científic de Barcelona i la seva contribució al projecte per la via del Centre d'Innovació-Les Cúpules, concretament amb el Projecte de Desenvolupament Empresarial (Prodem) que s'inicia conjuntament amb l'Institut de l'Empresa Familiar. Posar en comú investigadors, recent llicenciats i empreses consolidades amb la doble finalitat d'impulsar la recerca d'interès per a les empreses i d'afavorir la pròpia creació d'empreses (tot això en el marc d'un Parc Científic) és, sens dubte, una mostra de la seva capacitat d'imaginació posada al servei de la Universitat de Barcelona i de la societat en general. Caldrà seguir amb atenció aquest gran projecte innovador.

Si passem a l'objectiu de la formació, els cinc anys de Formació Continuada-Les Hores i les seves 40.000 hores de docència no signifiquen altra cosa que la consolidació d'una imatge de marca reconeguda arreu del món que es basa en tres característiques fonamentals: autofinançament, flexibilitat i proximitat al món de l'empresa. Els seus nous projectes (la formació a distància, entre d'altres) garanteixen la seva progressió en la prestació del servei de formació continuada de la Universitat de Barcelona (FUNDACIÓ BOSCH i GIMPERA, 1998: 5).

En aquest marc de principis, la Fundació va signar el 1997 un total de 128 convenis de transferència tecnològica amb empreses privades (un 52,24% del total de contractes³⁷), el que va suposar un volum de contractació de 549.391.820 pessetes (un 27,68% del total del volum contractat per la Fundació³⁸). Hi ha,

³⁷ La resta de contractes s'han realitzat amb la Unió Europea -44 contractes, 17,96%- o bé amb administracions i institucions -73 contractes, 29,79%-.

³⁸ La Unió Europea va aportar un total de 967.151.027 pessetes (48,73%) i les administracions i institucions 468.217.456 pessetes (23,59%). Mentre que les administracions i les institucions mantenen un equilibri entre el percentatge del nombre de contractes i el percentatge de l'import total (29,8% dels contractes i 23,6% de l'import, amb una mitjana de 6.413.938 pessetes per contracte), la Unió Europea mostra tot el contrari, ja que aporta només el 18% dels contractes,

doncs, un important desequilibri, ja que el 52% dels contractes només aporten el 28% del volum contractat, el que significa que o bé es tracta de petits convenis sense una gran rellevància, o bé es tracta de la venda del coneixement produït a la Universitat a baix preu.

QUADRE 2.7.- LES RELACIONS DE LA FUNDACIÓ BOSCH I GIMPERA: NOMBRE D'EMPRESSES, NOMBRE DE CONVENIS I IMPORT DELS CONVENIS, 1997.

Sectors	Empreses (a)	% (a)	Convenis (b)	Import dels convenis (c)	(c)/(b)
Alimentació	10	9,52	11	27.136.183	2.466.926
Editorials-Comunicació	6	5,71	4	11.131.500	2.782.875
Assegurances	1	0,95	1	4.320.000	4.320.000
Construcció	1	0,95	1	7.730.602	7.730.602
Consultories	3	2,86	3	5.507.241	1.835.747
Farmàcia-Química Fina	35	33,33	35	192.773.963	5.507.828
Materials-Electrònica	17	16,19	18	111.421.428	6.190.079
Medi Ambient	1	0,95	0	0	0
Mineria-Petroli	5	4,76	7	28.419.118	4.059.874
Òptica	1	0,95	2	2.970.100	1.485.050
Química	8	7,62	18	75.936.453	4.218.692
Serveis Públics	8	7,62	13	69.261.445	5.327.803
Altres	9	8,57	15	12.783.787	852.252
Total	105	100	128	549.391.820	4.292.124

Font: Elaboració pròpia a partir de FUNDACIÓ BOSCH i GIMPERA (1998).

Hi ha un domini clar (quadre 2.7), segons el nombre d'empreses, de les branques de farmàcia-química fina i materials-electrònica, seguits, ja més de lluny, dels d'alimentació, altres, serveis públics, química, i editorials-comunicació. Segons el nombre de convenis i projectes, la distribució és força similar, dominada altra vegada per farmàcia-química fina, i seguida per materials-electrònica i química, i altres, serveis públics i alimentació. Segons l'import dels convenis, només farmàcia-química fina, materials electrònica i química sumen ja un 69,19% de l'import total dels convenis, i a més són unes de les branques que mantenen una relació "import per conveni" més alta, per sobre o similar als 4.300.000 pessetes - la mitjana d'import per conveni-, només superats per les branques de la construcció, les assegurances (aquestes dues branques, però, només tenen un conveni de col·laboració signat), i els serveis públics. La resta de branques, en canvi, tenen una relació "import per conveni" inferior a la mitjana, destacant les

mentre que aquests representen el 49% del volum contractat, el que vol dir una mitjana de 21.980.705 milions de pessetes per contracte. Seria necessari un estudi més aprofundit dels convenis signats amb les empreses privades, les administracions i institucions, i la Unió Europea per saber el tipus d'empreses i agents hi ha al darrera.

branques d'òptica, consultories i altres, aquesta última amb imports contractats inferiors a les nou-centes mil pessetes.

Per tant aquells sectors que, com s'ha vist, són els punters en la base econòmica de Barcelona, també són alguns dels que mantenen una dinàmica més positiva amb un centre de recerca i transferència tecnològica com és la Fundació Bosch i Gimpera. Les branques de farmàcia-química fina, materials-electrònica, química i alimentació mantenen un elevat nombre de convenis ja que són branques que necessiten de la constant innovació, bé en el procés o bé en el producte, per tal de ser competitius en el mercat. Justament també són aquestes branques, excepte la d'alimentació, les que aporten la major part dels diners en els convenis.

De les 105 empreses amb les que la Fundació Bosch i Gimpera manté conveni, s'ha intentat buscar quina era la presència del capital estranger (quadre 2.8). Per això, s'ha cercat en la base de dades que ofereix *Fomento de la Producción*, en la qual només s'han trobat 47 d'aquestes empreses (per tant, cal suposar que la resta no tenen la seva seu social a la província de Barcelona, o bé no facturen més de 200 milions de pessetes en vendes a l'any), així doncs, només s'han pogut tenir en compte un 44,76% del total d'empreses.

QUADRE 2.8.- PRESENCIA DEL CAPITAL ESTRANGER EN LES EMPRESES QUE MANTENEN CONVENI DE COL·LABORACIÓ AMB LA FUNDACIÓ BOSCH I GIMPERA, 1997.

Sectors	Empre- Ses (a)	Fomento de la Prod. (b)	%(b)/(a)	%(b)	Estran- geres (c)	Espa- nyoles (d)	%(c)/(d)
Alimentació	10	8	80,00	17,02	3	5	37,50
Editorials-Comunicació	6	3	50,00	6,38	1	2	33,33
Assegurances	1	1	100,00	2,13	0	1	0,00
Construcció	1	0	0,00	0,00	-	-	
Consultories	3	0	0,00	0,00	-	-	
Farmàcia-Química Fina	35	14	40,00	29,79	5	9	35,71
Materials-Electrònica	17	10	58,82	21,28	5	5	50,00
Medi Ambient	1	0	0,00	0,00	-	-	
Mineria-Petrolí	5	1	20,00	2,13	1	0	100,00
Òptica	1	1	100,00	2,13	1	0	100,00
Química	8	5	62,50	10,64	1	4	20,00
Serveis Públics	8	4	50,00	8,51	1	3	25,00
Altres	9	0	0,00	0,00	-	-	
Total	105	47	44,76	100,00	18	29	38,30

Font: Elaboració pròpia a partir de FUNDACIÓ BOSCH i GIMPERA (1997) i FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (1998).

Altra vegada, el major volum d'empreses es trobaven en els sectors de farmàcia-química fina, materials-electrònica, alimentació i química. Justament en els tres primers, deixant de banda els d'òptica i mineria-petroli en els que només s'ha pogut comptabilitzar una empresa, són els que tenen uns percentatges més alts de presència dels capitals estrangers. La mitjana de participació del capital estranger és del 38,3% de les empreses, però de ben segur que si es pogués desglosar cada conveni de col·laboració i l'import d'aquest, el paper de les empreses amb capital estranger seria molt major.

L'altre exemple triat és el de l'empresa Almirall-Prodesfarma, surgida de la fusió a finals dels anys noranta de dues de les empreses més grans de l'estat en el sector farmacèutic (Laboratoris Almirall i el Grup Prodesfarma). És una de les empreses que més recursos destina a la recerca i el desenvolupament. De totes formes, mentre que Almirall-Prodesfarma ha estat capaç de desenvolupar sis medicaments que es comercialitzen a nou països diferents (ja sigui mitjançant la compra de la llicència per altres empreses farmacèutiques, ja sigui mitjançant l'activitat directa de les seves subsidiaries comercials), necessita importar al mateix temps vint-i-nou medicaments diferents de vint empreses localitzades en vuit països diferents (quadre 2.9). Malgrat que l'empresa no té participació de capital estranger, la balança tecnològica particular és clarament negativa, pel que la dependència no només és de capitals, sinó sobretot, de tecnologia.

Així, com argumenta Joan Eugeni Sánchez, analitzant l'evolució del sistema productiu de Barcelona, en arribar a la dècada dels noranta,

La debilidad que detectamos se corresponde con su incapacidad para internacionalizarse, en el sentido de asumir una actitud dinámica de expansión internacional. De hecho, asistiremos a un proceso de subordinación, donde los representantes del capital local en las grandes empresas lo harán como subsidiarios de los capitales extranjeros que se habrán hecho con el control de las antiguas empresas, junto a actividades empresariales de nueva implantación sin participación de capitales locales, relacionadas con nuevos productos, por ejemplo, en el ámbito de la electrónica, la informática, o las nuevas actividades del sector químico (SÁNCHEZ, J. E., 1998: 41-42).

Aquesta hipoteca respecte del capital estranger, tant del capital com de la tecnologia, és un dels punts més febles del sistema industrial espanyol, català i barceloní, que si a més es dona conjuntament amb una manca de dimensió suficient de l'empresa per tal de fer-se competitiva a nivell internacional, podria deixar el territori espanyol en una situació molt desavantatjosa en el contexte econòmic mundial i europeu (SÁNCHEZ, J. E., 1998b: 277).

QUADRE 2.9.- LLICÈNCIES DE MEDICAMENTS COMPRADES I VENUDES PER L'EMPRESA ALMIRALL-PRODESFARMA, 1999.

Llicències comprades			Llicències venudes		
Medicament	Empresa	País	Medicament	Empresa	País
<i>Nitrendipino</i>	Bayer	Alemanya	<i>Aceclofenaco</i>	Bayer	Alemanya
<i>Meloxicam</i>	Boehringer Ingelheim	Alemanya		Boehringer Ingelheim	Alemanya
<i>Ramipril</i>	Hoechst	Alemanya		UCB	Bèlgica
<i>Piracetam</i>	UCB	Bèlgica		Daewoong	Corea
<i>Citalopram</i>	Lundbeck	Dinamarca		Bristol-Myers Squibb	EUA
<i>Venlafaxina</i>	American Home (Wyeth)	EUA		Pharmacia Upjohn	EUA
<i>Buspirona</i>	Bristol-Myers Squibb	EUA		Sanofi	França
<i>Carboplatino</i>	Bristol-Myers Squibb	EUA		Gedeon Richter	Hungria
<i>Amlodipino</i>	Pfizer	EUA		Teikoku	Japó
<i>Azitromicina</i>	Pfizer	EUA		Yakult	Japó
<i>Doxazosina</i>	Pfizer	EUA			
<i>Tolterodina</i>	Pharmacia & Upjohn	EUA	<i>Almagato</i>	Je-Il	Corea
<i>Calcitonina</i>	Rhône-Poulenc Rores	EUA		Yuhan	Corea
<i>Atorvastatina</i>	Warner Lambert	EUA			
<i>Acamprosato</i>	Lipha	França	<i>Almotriptán</i>	Pharmacia Upjohn	EUA
<i>Paracetamol</i>	Sanofi	França			
<i>Ticlopidina</i>	Sanofi	França	<i>Cleboprida</i>	Boryung	Corea
<i>Beclometasona</i>	Glaxo Wellcome	Gran Bretanya		Pharmacia Upjohn	EUA
<i>Fluticasona</i>	Glaxo Wellcome	Gran Bretanya		Wyeth	EUA
<i>Ranitidina</i>	Glaxo Wellcome	Gran Bretanya		Guidotti	Itàlia
<i>Salmeterol</i>	Glaxo Wellcome	Gran Bretanya		Banyu	Japó
<i>Amoxicilina+Acido clavulánico</i>	SB	Gran Bretanya		Meiji Seika	Japó
<i>Carbocisteina lisina</i>	Dompe	Itàlia			
<i>Levodropropicina</i>	Dompe	Itàlia	<i>Ebastina</i>	E. Merck	Alemanya
<i>Lenograstim</i>	Chugai	Japó		Boryung	Corea
<i>Acido pipemídico</i>	Dainippon	Japó		Rhône-Poulenc Rorer	EUA
<i>Candesartán</i>	Takeda	Japó		Dainippon	Japó
<i>Lansoprazol</i>	Takeda	Japó		Meiji Seika	Japó
<i>Irinotecano</i>	Yakult	Japó			
			<i>Piketoprofeno</i>	Eurolabor	Portugal

Font: ALMIRALL-PRODESFARMA (1999).

D'altra banda, malgrat que l'evolució de la participació del capital estranger en el terciari no pot ser analitzada ja que no es disposen de les dades a nivell provincial d'abans de la dècada de 1990 a un nivell suficientment desagregat, si que es pot afirmar que l'any 1997, la presència del capital estranger en aquelles empreses dedicades a activitats terciàries estava propera al 44%. Han estat analitzades, igual que en les del sector industrial, aquelles empreses del sector serveis de la província de Barcelona amb unes vendes anuals superiors als 5.000 milions de pessetes (quadre 2.10).

**QUADRE 2.10.- EMPRESSES DEL SECTOR SERVEIS I PARTICIPACIÓ DEL CAPITAL
ESTRANGER A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA, 1997.**

Branques	Nombre d'empreses (a)	% (a)	Participació estrangera					Empreses localitzades a Barcelona	
			Total (b)	Majori- tària	No majoritària	Sense (a)-(b)	%(b)/(a)	Total (c)	%(c)/(a)
Comerç al major	100	41,49	52	51	1	48	52,00	57	57
Comerç minorista	21	8,71	10	9	1	11	47,62	5	23,81
Hosteleria	15	6,22	8	6	2	7	53,33	14	93,33
Transport	25	10,37	7	5	2	18	28,00	19	76
Finances i assegurances	46	19,09	18	17	1	28	39,13	40	86,96
Immobiliàries	4	1,66	1	0	1	3	25,00	4	100
Lloguer de maquinària	0	0,00	0	0	0	0		0	
Informàtica	5	2,07	3	3	0	2	60,00	3	60
Investigació i Desenvolupament	0	0,00	0	0	0	0		0	
Serveis a les empreses	6	2,49	3	2	1	3	50,00	4	66,67
Administracions Públiques	0	0,00	0	0	0	0		0	
Educació	1	0,41	0	0	0	1	0,00	1	100
Sanitat	3	1,24	0	0	0	3	0,00	1	33,33
Serveis Personals	5	2,07	0	0	0	5	0,00	3	60
Altres (no classificats)	10	4,15	4	4	0	6	40,00	6	60
Total	241	100	106	97	9	135	43,98	157	65,15

Font: Elaboració pròpia a partir de FOMENTO de la PRODUCCIÓ (1998).

Les branques amb major participació, corresponien a informàtica (on només es mantenen sense participació estrangera les empreses Logic Control S.A. i el Centre de Càlcul de Sabadell, S.A.), hosteleria (on destaca la participació francesa i dels Estats Units en serveis de catering -en les empreses Aramark i Sodexo respectivament-), comerç al major (on sobresurten les branques comercials de grans empreses estrangeres, que majoritàriament es dediquen a la importació i l'exportació de productes, pertanyents a una gran diversitat de branques: material elèctric i informàtic -JVC, Epson, Olivetti, i d'altres-, automòbil i motocicletes -Volkswagen, Honda, Renault i d'altres-, química -ICI i Clariant AG-) i serveis a les empreses, totes elles amb una participació superior o igual al 50%. Són, justament, aquells sectors més destacats en el procés de terciarització. En nombres absoluts, destaca la presència de capital estranger en la branca de finances i assegurances, on empreses suïsses -com Zurich, Sis Holding AG o Winterthur-, angleses -Commercial Union, Sun Alliance o Eagle Star Insurance-, alemanyes -Allianz-Ras, ARAG Internacional o Deutsche Bank-, japoneses -Nissan o Fuji Bank- i holandeses -ING Lease Holding- tenen una participació important. Malgrat que la presència del capital estranger no té les mateixes

magnituds que les del sector industrial, no és gens menyspreable, i arriba al 43,98% en conjunt per a tot el sector³⁹.

És destacable la manca de grans empreses dedicades a investigació i desenvolupament, el que mostra la poca capacitat productiva d'aquest sector i la falta d'innovació tecnològica en els processos i en els productes de l'empresa espanyola, com ja s'ha vist anteriorment.

En un altre sentit, del conjunt d'empreses terciàries que s'han analitzat, un 65,15% estaven localitzades a la ciutat de Barcelona, és a dir, 157 de les 241 empreses. Exceptuant els casos extrems com l'educació (en que només s'ha comptabilitzat una empresa) o la immobiliària, en que la concentració a Barcelona és del 100%, destaquen les branques d'hosteleria i les finances i assegurances, amb un 93,33% i un 86,96% respectivament. Per la banda baixa, el comerç minorista (23,81% de les empreses localitzades a Barcelona) i la sanitat (33,33% localitzades a Barcelona, malgrat que el total d'empreses és només 3), són les branques menys concentrades. La resta de branques del sector serveis es mantenen entre un 50% i un 70% de concentració a la ciutat central.

2.1.3.2. Segmentació de l'activitat productiva i concentració territorial

El procés de relocalització industrial, juntament amb la segmentació dels processos productius, com s'ha vist, ha donat lloc a l'aparició dels anomenats⁴⁰ districtes industrials dins de la regió metropolitana (veure mapa 2.1), cada un dels quals s'ha especialitzat en una branca industrial concreta. També el creixement i expansió de les diverses branques del terciari ha estat ben diferenciat entre els municipis que formen la regió metropolitana. L'activitat productiva, doncs, es

³⁹ Per al conjunt de l'estat espanyol, segons les dades aportades per Joan Eugeni Sánchez (Sánchez, J. E., 1998b), fent referència a les 1000 primeres empreses espanyoles, la participació del capital estranger en el sector serveis estava, el 1994, en el 40,53%

⁴⁰ *La literatura urbana acostuma a incloure amb la denominació de districtes industrials les ciutats on predominen les externalitats pròpies de les economies de localització, és a dir, àrees en les quals la densificació d'empreses que treballen en una determinada activitat generen avantatges competitius específics: per l'existència de menors costos de transacció, d'una oferta àmplia de treball especialitzat, d'atmosfera industrial, de concatenació de costos entre les diferents empreses que hi operen, entre d'altres. Es tracta en realitat d'una recreació de la noció de districte industrial –definit inicialment per Alfred Marshall– que va elaborar el professor Giacomo Becattini (Becattini, G., 1979), i que en la literatura d'economia urbana es tracta amb la denominació economies de localització (Camagni, R., 1993) (TRULLÉN, J., 1998: 35). Malgrat tot, no està clar, que ciutats com Sabadell, Terrassa, Mataró o qualsevol de les que Joan Trullén defineix com a districtes industrials, compleixin totes les condicions per ser-ho tal i com els defineix l'italià Camagni.*

mostra molt segmentada en el territori. Per altra banda, al mateix temps s'ha accentuat la centralitat de Barcelona, en concentrar sobretot aquells sectors més productius en la seva base industrial, i aquells sectors més estratègics en la seva base terciària. Es dona, doncs, una doble tendència, per una banda cap a la igualació de les condicions i els nivells de desenvolupament a escala metropolitana, però per altra banda, una tendència contrària a la diferenciació d'aquestes condicions i nivells, és a dir, per una banda l'extensió a nivell metropolità del creixement industrial i terciari a partir de la reorganització del sector industrial i el creixement del terciari, i per altra banda, l'especialització central de Barcelona en un primer nivell jeràrquic, i d'altres centres secundaris en altres nivells.

Aquest fet es mostra normalment com un aspecte positiu per al creixement econòmic de la ciutat i la seva àrea metropolitana, i fins i tot per al conjunt de Catalunya (TRULLÉN, J., 1998; NEL·LO, O., 1998), ja que la creació de punts intensius especialitzats, dins d'un conjunt territorial, ofereix la flexibilitat i els avantatges comparatius necessaris per a estar en constant adaptació a les condicions que imposa el sistema econòmic global. Es creu, doncs, que aquest creixement es basa en l'existència d'un centre que inclogui aquelles activitats, serveis i infraestructures d'alta jerarquia (aquestes haurien d'atreure empreses i ciutadans, ja que serien la base per a superar els possibles efectes negatius que provoca la centralitat -congestió, preus del sòl, manca d'espais oberts, etc.-), més una sèrie de punts concrets dins del sistema metropolità, que són els que concentren activitats, serveis i infraestructures de menor jerarquia, però fortament especialitzats en alguna de les branques industrials o de serveis:

El factor competitiu específic residiria en el fet de produir un entorn metropolità, creixement integrat, amb importants economies d'aglomeració, però sobre la base de diferents ciutats especialitzades en determinades activitats industrials o terciàries, que disposarien d'específiques economies de localització. Cal entendre el conjunt metropolità no com una realitat homogènia o uniforme, ni com un caos amorf, sinó com un raïm d'activitats productives diferenciades en el seu conjunt però especialitzades en cada un dels àmbits que la componen (TRULLÉN, J., 1998: 45).

A partir d'aquesta anàlisi, s'entenen inversions en infraestructures tan importants com l'ampliació del Port de Barcelona, de l'aeroport, la construcció de la línia del tren d'Alta Velocitat, o la construcció i millora d'autopistes, infraestructures que sumen avantatges a tots els pols o districtes industrials i terciaris, ja que de qualsevol d'elles se'n poden beneficiar tots els punts del territori.

Per altra banda, cal entendre tot aquest procés en la seva clau territorial, a escala metropolitana, com el procés d'adaptació funcional del sectors econòmics dins

del territori metropolità. És a dir, tant en el procés de relocalització des del municipi barceloní, com en el procés de nova implantació, les empreses industrials troben, simplement per raons funcionals (preus i disposició del sòl industrial, connexió a les infraestructures de comunicació, disposició de mà d'obra, etc.) millor localització en alguns municipis metropolitans que no dins de la ciutat (que continua essent, malgrat tot, el municipi de la Regió Metropolitana amb major nombre de sòl industrial), així com, en el sector terciari, la localització central de moltes de les empreses és del tot necessària (altra vegada per raons funcionals: necessitat d'accessibilitat, de contactes personals, d'espai simbòlic, i altres).

Aquesta competència entre els diversos usos de la base productiva pel sòl a nivell metropolità, ha traslladat les seves diferències funcionals a l'estructura general dels preus del sòl. Però sobretot, ha estat a escala del municipi barceloní, on aquest procés ha estat més dramàtic, ja que la necessària localització terciària central ha influenciat també el preu de l'habitatge, donant lloc a una sèrie de conseqüències socials importants, que són una de les causes que expliquen el procés de gentrificació.

2.1.3.3. La competència pel sòl urbà: conseqüències socials

La terciarització de Barcelona, amb totes les especificitats que s'han apuntat anteriorment, juntament amb la reorganització del sector industrial, han deixat a la ciutat aquelles activitats més productives, estratègiques i que generen més valor afegit. La resta d'activitats, que per raons funcionals o per raons de costos i necessitats de sòl, no han pogut mantenir la localització central, han buscat altres localitzacions més perifèriques. L'augment de les activitats terciàries i la seva necessària localització central sol produir dos tipus de conseqüències socials sobre l'habitatge, l'expulsió simple de la funció residencial, o l'augment del preu de l'habitatge i la selecció dels nivells més alts de la demanda. Així, per una banda, el creixement d'activitats terciàries expulsa altres usos que resulten menys rendibles, sobretot el residencial; en aquest sentit s'entén, per exemple, la conversió de molts habitatges de l'Eixample en oficines durant bona part dels anys vuitanta, amb l'expulsió consegüent de la funció residencial⁴¹. Per altra banda, l'augment general del preu del sòl fa que la producció d'habitatges a la ciutat central es centri només en el segment més alt de l'oferta, l'habitatge a

⁴¹ En algunes ciutats, sobretot nordamericanes, la substitució d'habitatges per oficines va deixar els centres urbans sense població resident, el que les convertia, durant la nit, en àrees desèrtiques (JACOBS, J., 1961). En el cas de l'Eixample, però, ha conservat una part important de la seva funció residencial, combinada amb el comerç i les oficines.

baix cost desapareix, i d'aquest fet s'en ressenteix també l'habitatge de segona mà; així, el preu de l'habitatge, influït en part per aquesta competència d'usos i pel procés de terciarització, es converteix en un regulador social, de tal forma que només aquells que en poden pagar els preus poden residir al centre, fet que és a l'inici de la gentrificació.

Caldria avaluar, en aquest sentit, si l'extensió de la centralitat de l'eix plaça Catalunya-passeig de Gràcia-avinguda Diagonal a diversos punts estratègics de la ciutat, amb el disseny de les Àrees de Nova Centralitat, ha tingut alguna repercussió sobre el preu de l'habitatge i la funció residencial en l'entorn d'aquestes àrees concretes. La revalorització d'aquestes àrees no hauria d'haver comportat processos d'expulsió directe, ja que en principi no afectaven, excepte en alguns casos concrets, el teixit residencial.

Per altra banda, en els barris centrals més degradats, les noves activitats terciàries, i també la residencial, troben unes possibilitats òptimes d'inversió, ja que el benefici de la renovació o la rehabilitació justifica sobradament aquesta inversió. En aquests casos, i més si s'ha donat un procés de reforma morfològica, s'hi que s'ha corregut el risc de l'expulsió de la població resident.

Sobre aquesta dinàmica econòmica analitzada en aquest apartat i que explica l'inici dels processos de gentrificació, cal afegir el paper del planejament urbà, ja que aquest ha intentat ordenar sempre el creixement urbà delimitant clarament els usos. Per tant aquest creixement no ha estat, com a mínim des de 1975, espontani, sinó d'alguna forma dirigit. Un cas paradigmàtic es troba en la reconversió del sòl urbà deixat per les grans empreses que han marxat de Barcelona cap a localitzacions més perifèriques, ja que molts d'aquests espais s'han convertit en parcs i zones verdes, contribuint d'aquesta forma a la desdensificació del municipi barceloní, i també a la dotació d'aquest tipus d'equipaments en una ciutat que n'era escassa.

2.2. La política urbana

En aquest segon apartat es tracta la política urbana, i sobretot el planejament i els actors que han participat en la seva elaboració i implementació, que han esdevingut un element clau en el procés de construcció de l'espai urbà. La reestructuració urbana de Barcelona ha tingut un lideratge del sector públic indiscutible, per això tant les bases teòriques sobre les que s'ha fonamentat la política urbana, el planejament urbà i també l'arquitectura, com els actors que han participat en la implementació d'aquestes idees, com les lleis i eines de gestió que s'ha creat per tal de dur a terme aquest pas de les idees a la realitat, han estat els elements essencials que han incidit sobre les formes concretes que ha pres aquesta reestructuració urbana i que han construït les condicions materials de la gentrificació.

Per al tractament d'aquests temes s'ha utilitzat una part de la vasta bibliografia existent, tant d'autors catalans i espanyols, com també estrangers. Malgrat que no s'ha intentat fer un tractament exhaustiu de cada un dels punts abans destacats, si que s'han volgut concretar aquelles línies essencials que els han caracteritzat durant els períodes que s'han definit. Per altra banda, els resultats concrets i palpables que ha tingut el planejament i la política urbana en el paisatge de la ciutat, han estat observats directament sobre el terreny, ja a partir del treball de camp que s'ha dut a terme al Raval, com també a partir de les "excursions i expedicions urbanes" que s'han realitzat des de l'any 1997⁴².

Pel que fa a l'evolució de la política urbana, i concretament del planejament urbanístic, durant la segona part del segle XX, es poden definir bàsicament dos períodes. El primer abasta aproximadament des de l'any 1960 fins el 1975, mentre que el segon abasta des de l'any 1975 fins l'actualitat, és a dir, l'any 2000. Per al conjunt de l'estat espanyol molts autors han assenyalat justament com l'any 1975 va ser un any de canvis i de ruptures a diversos nivells (TERÁN, F., 1978;

⁴² Entre altres, cal destacar: l'excursió realitzada el desembre de 1997 amb el Dr. Carles Carreras, la Dra. Aurora Garcia Ballesteros i Jorge Romero Gil a diversos polígons d'habitatges i àrees residencials de la ciutat; el treball de camp realitzat durant el març de 1997 amb Jorge Romero per l'estudi sobre les àrees de concentració comercial; les "excursions comercials" amb el Dr. Carles Carreras i Jorge Romero a diversos centres comercials de la ciutat de Barcelona i la seva àrea metropolitana; la participació en la primera edició del curs *Walking through Barcelona* de la Universitat de Barcelona, durant el juliol de 1997, en la que es van realitzar diverses excursions guiades per especialistes (els arquitectes Amador Ferrer i Ferran Sagarra, el geògraf Carles Carreras o la historiadora Mireia Freixa) a diferents àrees de la ciutat; la preparació de la visita a la ciutat per a estudiants de Geografia Urbana de la Universitat de Toulouse, durant el mes de juny de 1998.

TELLO, R., 1990; FERRER, A., 1997). Tres raons principals argumentarien i justificarien aquesta divisió temporal, en primer lloc, els canvis en les bases teòriques de l'urbanisme, en segon lloc, els canvis en el règim polític a l'estat espanyol, i finalment, la creació d'una nova legislació en matèria d'urbanisme i la creació de noves figures de planejament. Però malgrat que el punt d'inflexió sigui l'any 1975, cap de les tres variables va patir un canvi de direcció radical aquest any, sinó que a partir de 1975 es va iniciar un període de canvi: en les bases teòriques de l'urbanisme la concepció historicista de la ciutat es va encetar a la dècada dels vuitanta; el canvi de règim polític es va concretar amb l'aprovació de la constitució el 1978 i les primeres eleccions municipals democràtiques del 1979, a més de l'aparició, ja des de principis de la dècada de 1970, de formes de participació social directa en el planejament, i de denúncia i reivindicació; i les noves legislació i figures de planejament es va concretar amb la nova llei del sòl aprovada el 1975 i els plans generals i parcials que s'aprovaren als municipis espanyols a partir d'aleshores.

En primer lloc, el canvi en les bases teòriques de l'urbanisme es situa en una evolució molt més general i no es tracta d'una particularitat de l'estat espanyol o de Barcelona⁴³. Aquest canvi es troba profundament arrelat en l'evolució de les pròpies bases teòriques del planejament urbà i territorial a nivell europeu. L'arquitecte italià Giuseppe Campos Venutti analitza aquest canvi a partir d'un estudi generacional de la urbanística italiana, definint, des de la postguerra, tres generacions que han creat tres tipus de plan diferents per afrontar problemàtiques urbanes també diferents⁴⁴ (CAMPOS VENUTTI, G., 1989). José Antonio Acebillo

⁴³ Igual que, com argumenta Fernando de Terán, l'evolució de l'urbanisme i del planejament a Espanya fins al 1975 tampoc no havia estat deslligada de l'evolució general d'aquestes disciplines a nivell europeu. Les particularitats que presentava eren degudes molt més a *la virulencia y velocidad de nuestro proceso de urbanización y su asociación con una determinada opción política muy clara de instrumentación del desarrollo económico, así como por el panorama de inadecuación organizativa que hemos descrito y, sobre todo, por el carácter aislado, minoritario, impositivo, tecnocrático y acrítico de la respuesta dada por la política urbanística, o por la ausencia de ella, propiciando o permitiendo toda clase de abusos, desviaciones y corrupciones, o resultando simplemente impotente para remediarlos* (TERÁN, F. de, 1978: 621).

⁴⁴ En el cas italià *si parte dai "piani del primo ordinamento urbano", cui seguono i "piani dell'espansione urbana", fino alla Terza Generazione appena agli inizi, con i suoi "piani della trasformazione urbana"* (CAMPOS VENUTTI, C., 1989: 37). Segons Campos Venutti, el pla de la primera generació, que es movia entre el "pla acadèmic" i el "pla racionalista", estava sempre, en última instància, controlat pels interessos dels negocis immobiliaris de caire especulatiu. Proposava reestructuracions viàries i augments de la densitat per la ciutat existent, i noves tipologies edificatòries i zonificacions monofuncionals per a la naixent perifèria als marges de la ciutat consolidada. El pla de la segona generació intentava racionalitzar el procés de creixement de la ciutat, però mai limitar la seva expansió, era el "pla racionalitzador". Surgit en bona part de l'esquerra política per tal d'administrar l'urbanística, no va anar directament a canviar l'estructura immobiliaria, sinó que va intentar contrarestar els seus efectes negatius sense atacar directament la causa. Va néixer també en aquesta segona generació un "pla reformador", que va combatre els aspectes estructurals de les patologies immobiliaries i tendia a valoritzar els elements socials a la

sintetitzada a un nivell europeu, a partir de les idees de Campos Venutti per al cas italià, aquestes tres generacions de la forma següent:

La Primera Generació, iniciada immediatament després de 1945, tracta de "reconstruir" els teixits urbans malparats o destruïts per causa de la guerra. La Segona Generació, entre els 50 i els 70, a cavall del desenvolupament, tracta d'expandir la ciutat tot "urbanitzant" el camp proper (perifèria) i coincideix amb el període de creixement urbà. La Tercera Generació, a partir dels 80, tracta de "transformar" la ciutat que en resulta, tant al centre com a la perifèria, i intenta cosir, apedaçar i millorar els espais urbans amb operacions més qualitatives que de creixement (ACEBILLO, J. A., 1998: 97).

El pas de la segona a la tercera generació urbanística significa una valoració crítica de la ciutat existent que ha quedat després de l'experiència de l'urbanisme modern, la creació d'un nou model urbà i la creació de les eines de gestió del nou espai urbà. Es crea, doncs, un nou paradigma de l'urbanisme, el de la concepció historicista de la ciutat (TELLO, R., 1991). Efectivament, com afirma l'arquitecte Oriol Bohigas, l'antihistoricisme dels inicis del moviment modern canvia de signe (BOHIGAS, O., 1997: 159) i la història apareix com un valor positiu, s'assumeix, doncs, la conservació de l'arquitectura històrica des de les institucions. A més, l'experiència de l'urbanisme modern, després de la Segona Guerra Mundial, amb el creixement de suburbis i perifèries, fracassa estrepitosament, i la seva crítica és una de les bases d'aquest nou paradigma.

ciutat, van ser presentats com els primers plans de la socialitat urbana i de la protecció ambiental, així *i quartieri popolari ed economici vengono integrati alla città esistente e diventano anzi lo strumento principale per il nuovo sviluppo urbano qualitativo; i servizi sociali ed il verde sono previsti capillarmente in dosi massicce, scegliendo le migliori aree inedificate all'interno della città; la difesa dei centri storici e dei loughi di valore naturale diventa sistematica, ma si cerca anche di evitarne un uso privilegiato o selettivo; meno sentito il tema della salvaguardia delle industrie esistenti, per le quali si subisce ancora il principio razionalista di spostare le fabbriche all'esterno della città* (CAMPOS VENUTI, G., 1989: 40). La tercera generació passa de la cultura de l'expansió a la cultura de la transformació, i ha d'afrontar una sèrie de problemes claus: l'expulsió de la indústria i la residència popular de la ciutat, i una terciarització dels llocs centrals; creixent demanda de transports; crisi de la participació popular en el govern de les transformacions urbanes, etc.

Per al cas espanyol, Fernando de Terán, en un article publicat el 1989 analitza també la història de l'urbanisme espanyol en base al model de planejament. Així, des del planejament de l'eixample i d'extensió que va durar fins a la postguerra, el va seguir el planejament nuclear i orgànic (model de creixement de la ciutat que el limita mitjançant un cinturó, i a més s'entén la ciutat com una realitat natural, fent una analogia del món social amb el món natural) fins el 1975, que amb el canvi de llei del sòl es tanca l'anterior model de planejament i s'obra el del planejament obert (encara de marcat caràcter científista, però s'accepta un marge d'indeterminació en el planejament, surgeix la figura del sòl urbanitzable no programat). Amb la democràcia, s'inicia un nou període que recull la crítica marxista a la producció capitalista de l'espai urbà, que també recull l'impacte de la crisi econòmica i l'impacte, en el món cultural, de la crisi del científisme. Es passa a entendre la ciutat com un producte cultural i històric, més que com un producte natural i evolutiu (TERÁN, F. de, 1989: 88-96).

En el cas de Barcelona, i per al període definit, ens trobariem en el pas de la segona generació d'urbanistes, aquella que fa créixer la ciutat, a la tercera generació, la que intenta transformar o reconstruir la ciutat ja feta. El creixement que varen proposar els primers va ser un creixement expansiu, que es va fer:

a les perifèries, sense crear urbanitat, sense atendre els serveis indispensables i sense contribuir a les despeses del manteniment de l'estructura de la ciutat (BOHIGAS, O., 1985: 34).

Mentre que el dels segons intenta ser més un creixement qualitatiu que quantitatiu, així, no es tracta d'expandir la ciutat sinó de millorar-ne la qualitat. Això vol dir que:

la ciutat ja és feta, però està malmesa pel desordre de l'època d'expansió incontrolada. Cal, per tant, rehabilitar-la, reconstruint i reutilitzant el patrimoni existent (BOHIGAS, O., 1985: 34).

I aquest problema, el d'intentar millorar la qualitat d'una ciutat ja construïda de forma desordenada, és un problema general de la majoria de les ciutats europees i també extraeuropees, que s'han d'enfrontar a uns centres històrics degradats i a unes perifèries que no han aconseguit articular-se amb la resta de la ciutat.

En segon lloc, aquesta entrada en l'urbanisme de tècnics i persones preocupades més per millorar l'espai urbà existent, que no pas per continuar amb un creixement urbà descontrolat i insostenible, coincideix, en el cas barceloní (i també per al conjunt de l'estat espanyol), amb l'arribada del període democràtic a l'Ajuntament de Barcelona, i a totes les institucions polítiques en general. La necessitat d'un canvi en la manera de construir i gestionar la ciutat, emmarcada en una crisi econòmica global, però també pressionada per les demandes contundents de la població, va fer que polítics i tècnics, sota un nou contexte polític, poguessin emprendre la reconstrucció de Barcelona. Entre els segons, els arquitectes han tingut un paper molt destacat (MOIX, Ll., 1994) i entre aquests, Oriol Bohigas (Barcelona, 1935) ha estat considerat el líder i ideòleg del projecte de reconstrucció de la ciutat. Així ho assenyala l'arquitecte Joan Busquets quan diu que un dels factors que va permetre el poder dur a terme l'operació de renovació urbana va ser:

Una capacidad técnica y base teórica capaz de orientar un proceso de gran complejidad administrativa y operacional. Existe el impulso de una serie de profesionales notables entre los que en el primer momento, el arquitecto Oriol Bohigas resulta ser el catalizador esencial, a los que se incorporan multitud de

jóvenes profesionales formados en los años críticos de la transición. También desde la Escuela de Arquitectura grupos de trabajo como los del Laboratorio de Urbanismo dirigido por Manuel de Solà-Morales, habían ofrecido un cuadro de análisis y un sistema metodológico de actuación en la ciudad que ahora puede ser puesto en práctica (BUSQUETS, J., 1992: 313-314)..

Paral·lelament, també l'acció dels ciutadans de Barcelona, emmarcades sobretot en les Associacions de Veïns, fou decisiva en aquesta reconstrucció⁴⁵, malgrat que la seva acció, possiblement s'ha anat diluint en el temps. Així, si l'urbanisme de principis de la democràcia incorporava als ciutadans i les seves idees, mentre l'urbanisme de finals de mil·leni potser torna a ser un urbanisme molt més dominat per altres actors socials que no els ciutadans. Una possible explicació d'aquesta pèrdua de protagonisme ens la dóna l'escriptor Manuel Vázquez Montalbán, en un article de l'obra sobre els moviments veïnals a Barcelona *Barcelona en lluita (El moviment urbà 1965-1996)*, per a qui la politització d'aquests moviments veïnals i el paper que van jugar els partits polítics una vegada arribada l'etapa plenament democràtica, en són les principals causes:

La vitalitat d'aquelles lluites democràtiques mogudes per la societat civil, encara evidentment emparades i a vegades articulades per formacions polítiques clandestines, va suscitar l'esperança que una vegada arribada la democràcia, aquests moviments socials contribuirien a donar-li un caràcter de democràcia plenament participativa. No va ser així, en part per les regles del joc imposades per la Transició, en part per la covardia de les formacions polítiques d'esquerra que van témer el basisme desestabilitzador dels moviments socials i molt preferentment el dels veïns. La pèrdua de protagonisme dels moviments socials va repercutir en la progressiva mediocritat de la democràcia participativa (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 9).

Aquesta opinió que la politització dels moviments socials va provocar la seva crisi posterior, és també compartida per Carles Carreras i Pere López en analitzar els conflictes a la ciutat (CARRERAS, C. i LÓPEZ, P., 1990: 454), i sembla, doncs, que és acceptada com l'explicació de la pèrdua de força del moviment veïnal. El fet, però, és que alguns dels líders de les associacions de veïns, i fins i tot alguns dels

⁴⁵ En referència a aquesta participació dels veïns en la construcció de la ciutat durant un període molt concret, en la presentació de l'obra *Barcelona en lluita (El moviment urbà 1965-1996)*, la presidenta aleshores de la Federació d'Associacions de Veïns de Barcelona, Roser Argemí explica que *Barcelona feta i defensada a cops, no seria la que coneixem sense l'esforç de gran part dels seus veïns i veïnes* (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1997: 7).

A més, la bibliografia existent sobre els moviments socials urbans a la ciutat de Barcelona i a la resta de ciutats espanyoles, és força extensa. Cal destacar, per exemple, l'obra d'Anna Alabart (ALABART, A., 1981), Jordi Borja (BORJA, J., 1975; 1977), o de Jaume Carbonell et al. (EQUIPOS DE ESTUDIO, 1976) entre molts d'altres.

ideòlegs de les lluites urbanes, arribada l'etapa democràtica, van passar a formar part dels ajuntaments i dels partits polítics que es van presentar a les eleccions.

I, en tercer lloc, l'aprovació tant de la nova Llei del Sòl de 1975 (*Ley de Régimen del Suelo y Ordenación Urbana*) a nivell estatal, com el Pla General Metropolità de 1976, a nivell local, creaven unes noves condicions per a l'aplicació de l'urbanisme. La primera, introduïa importants modificacions respecte a l'anterior llei del sòl de 1956:

Com aspectes més significatius, cal destacar l'aportació d'un nou principi orientador respecte al règim del sòl (l'aptitud per edificar la dona el Pla) que accentua la desvinculació entre el dret de propietat i el dret a edificar, la preocupació per garantir la connexió entre el planejament urbanístic i la planificació socioeconòmica i sectorial (que s'intenta resoldre infructuosament a través de la figura del Pla director territorial de coordinació), la introducció del concepte de pla obert i evolutiu amb referència al pla general, la nova classificació del sòl, la simplificació dels sistemes d'execució del planejament, l'aparició de la tècnica d'aprofitament mitjà en relació amb el principi d'equitativitat, la definició de nous estàndards urbanístics, el reforçament dels mecanismes de protecció de la legalitat urbanística, etc. (CARCELLER, X. i PÉREZ, C., 1995: 23).

L'elaboració del Pla General Metropolità, malgrat que es va fer encara durant la dictadura i sota fortes pressions especulatives⁴⁶, va acabar essent:

en molts aspectes una intel·ligent anticipació, deguda, sens dubte, a uns tècnics "infiltrats", que varen poder actuar -gràcies a les circumstàncies del franquisme tardà, que insinuà una aparent obertura política- imposant abnegadament el punt de vista i les exigències de llurs àmbits disciplinaris i professionals. Com a conseqüència, el Pla resultant té una sèrie de fets positius molt remarcables (BOHIGAS, O., 1985: 7).

Com explica el primer director del Pla Metropolità, Albert Serratosa (Barcelona, 1927), s'havia de superar ràpidament la situació que havia creat el pla comarcal de 1953, ja que la situació de degradació accelerada podia desembocar en una situació irrecuperable. De totes formes, malgrat les incidències que va tenir l'elaboració i l'aprovació del Pla General Metropolità, es van aconseguir complir diversos objectius, com la reducció de l'edificabilitat global a la comarca de

⁴⁶ L'enginyer Albert Serratosa, director de l'equip redactor del Pla General Metropolità, explica moltes d'aquestes pressions que va rebre i que van acabar, fins i tot, amb el seu càrrec, a l'obra *Objetivos y metodología de un plan metropolitano* (SERRATOSA, A., 1979).

Barcelona, l'augment del sòl reservat per a equipaments, dotacions i espais verds, la millora de les normes d'edificació i l'aturada del procés de degradació de molts habitatges, l'assentament de les bases per a una xarxa viària menys agressiva amb les àrees residencials, la preservació de molts sectors urbans amb personalitat pròpia i de sòl no urbanitzable, entre d'altres (SERRATOSA, A., 1979: 22-23).

Aquestes tres variables (les bases teòriques sobre les que s'ha fonamentat la política urbana, els actors que han participat en la implementació d'aquestes idees, i les lleis i eines de gestió que s'han creat per passar de les idees a la realitat) van configurar una nova etapa de l'urbanisme que va incidir clarament en els canvis urbans que s'experimentaren en general a la majoria de les ciutats espanyoles a partir de la segona meitat dels anys setanta, i també en particular a la ciutat de Barcelona, com va mostrar Rosa Tello en la seva tesi doctoral sobre les tendències de l'urbanisme a la dècada dels vuitanta, en analitzar i comparar els plans generals d'un bon nombre de municipis espanyols d'abans i de després de l'any 1975 (TELLO, R., 1990).

2.2.1. Els antecedents (1960-1975)

El període anterior al punt d'inflexió que va significar l'any 1975 es va caracteritzar, com s'ha vist, per un model de creixement expansiu, basat en una complicitat entre les institucions públiques i fraccions del capital privat, que donaven lloc a un creixement especulatiu, i per una legislació en matèria d'urbanisme que permetia i afavoria aquest creixement urbà amb una apropiació privada de les plusvàlues generades.

2.2.1.1. El creixement expansiu

Pel que fa al model de creixement expansiu, la base d'aquest va ser, sens dubte, el creixement econòmic i demogràfic urbà accelerat i la producció de barris perifèrics massificats. El resultat en va ser la conversió de la ciutat de Barcelona i dels municipis del seu voltant, entre el 1950 i el 1975, en una àrea metropolitana funcional, encara que no reconeguda jurídicament.

El creixement demogràfic del municipi barceloní, que va passar d'1.289.179 habitants el 1950 a 1.754.713 el 1975, i sobretot de la resta de municipis metropolitans que varen passar, durant els mateixos anys, de 265.129 a 1.223.496 habitants, va aguditzar el problema de l'habitatge. A finals dels anys cinquanta, el

barraquisme i l'autoconstrucció, a més d'altres formes d'allotjament marginals, com podien ser els reallotjats i les pensions o cases de dormir, eren encara importants a Barcelona. A partir del *Plan de estabilización* de l'any 1959, la immigració encara va augmentar més⁴⁷, al mateix temps que van començar a prendre cos les mesures d'estímul per a la construcció d'habitatges, malgrat que també van consolidar-se molts dels barris d'autoconstrucció (BOHIGAS, O., 1963). La definició d'una política d'habitatge a partir dels anys seixanta, basada en les idees del moviment modern, és el que va intentar solventar el problema de l'habitatge.

Aquesta solució es va traduir físicament, a partir sobretot de l'aparició dels polígons d'habitatge, en la constitució d'una conurbació metropolitana, on es diferenciaven clarament, per la qualitat constructiva i per la dotació de serveis i infraestructures, un centre creixentment central, i una perifèria creixentment dependent del centre (FERRER, A., 1996: 18-19). Aquest model urbanístic, creador de dèficits i desequilibris importants, va arribar però al col·lapse amb els primers símptomes de la crisi econòmica dels anys setanta (GOMÀ, R., 1997: 75-76).

L'arquitecte Amador Ferrer ha caracteritzat molt bé aquest creixement des del punt de vista de la construcció d'habitatges, d'aquesta forma, distingeix tres períodes característics en la producció de polígons d'habitatges a Barcelona. Un primer, entre 1921 i 1954, en que els petits grups d'habitatges es localitzaven encara al pla barceloní. Un segon, entre 1955 i 1964 en que els polígons es van anar situant en els sòls buits a la corona perifèrica de Barcelona. I un tercer moment, des de 1965, en que les intervencions són més allunyades del centre però properes als nuclis urbans comarcals. Per a cada un dels últims períodes estableix unes tipologies dels polígons segons la seva posició relativa a les trames ja consolidades, així per al segon període defineix tres grans models de localització amb conseqüències diferents: en primer lloc, aquells polígons que van ser fruit de la posada en joc de grans sectors urbans de nou desenvolupament, que s'incorporaren globalment a la ciutat. La construcció d'alguns polígons públics (per exemple, a la zona de Llevant o a la Vall d'Hebrón, o en el sector de Nou Barris), aprofintant les obres d'infraestructura general que hi havia, es va fer amb la perspectiva d'iniciar i animar el desenvolupament urbà de tot el sector. En segon lloc, aquells polígons que es van construir com a conseqüència del reompliment de sòls que, per raons de parcel·lació, havien quedat buits. Va ser el cas dels Habitatges del Congrés, que ocuparen la finca de Can Ros, dedicada encara a l'agricultura entre trames de formació suburbana, poc denses però ja

⁴⁷ Mentre que en el decenni 1950-1960 Catalunya va rebre aproximadament uns 440.000 immigrants, entre els anys 1961-1965, només la província de Barcelona va rebre uns 400.000 immigrants, aproximadament el 50% del total de la immigració que va acudir a Catalunya. D'aquests, un 40% es va instal·lar a la comarca de Barcelona, mentre que un 32% ho va fer directament al municipi. El 28% restant, es va localitzar a la resta de la província (BUSQUETS, J., 1992: 240).

compromeses. Aquesta posició significava, especialment si el projecte encertava el disseny i la topologia dels espais públics i els lliuraments i connexions amb les trames veïnes, la reestructuració i la renovació de tot un sector de dimensions més grans que les estrictes del polígon: en el cas dels Habitatges del Congrés, el reequipament, l'arribada dels comerços, la potenciació del transport públic, l'acceleració del procés d'edificació i inclús, la creació de nous signes d'identitat urbana, per a tot un ampli sector indecís i expectant. En tercer lloc, aquells polígons de posició aïllada respecte els nuclis que ja existeixen i respecte a les àrees de nou desenvolupament ja esmentades, i depenent, en major o menor grau de les vies d'accés generals (com va ser el cas dels polígons de Ciutat Meridiana, Sant Idelfons -a Cornellà- o Badalona), com a operacions avançades respecte al creixement general de la ciutat. Els efectes sobre el creixement van ser de dos tipus: en primer lloc de càrrega sobre l'eix de connexió amb el centre, en segon lloc, l'augment de les expectatives d'urbanització dels terrenys buits intermedis, que acumularen rendes de posició, fins a fer evident la mateixa transformació.

Per al període final defineix quatre grans models de localització, en primer lloc aquells polígons que tenien un paper de posició de límit respecte al compacte urbà, perllongant-se els sòls encara buits del pla barceloní on s'estenien físicament els nuclis urbans comarcals. Era la posició dels polígons de La Mina, Canyelles, Can Serra, etc. Responia a un últim aprofitament de terrenys que, per circumstàncies (qualificació urbanística, topografia desfavorable, etc.) es trobaven encara desocupats; la construcció del polígon incidia en la densificació del sector, ja urbà i estable, tot afegint-hi noves càrregues residencials importants. En segon lloc, aquells polígons que procedien a la densificació de trames ja urbanes mitjançant operacions de remodelació per substitució de velles indústries i instal·lacions obsoletes per nous polígons d'habitatges (Can Ensenya, Can Figarola, Camp de l'Europa, Espanya Industrial). Com que ocupaven sòls buits entre trames urbanes ja molt denses, la influència d'aquests polígons sobre el desenvolupament del sector va ser més petita; en els exemples assenyalats, l'interès especulatiu dels promotors privats va invalidar la possibilitat d'un tractament de la intervenció quant a la reestructuració del sector o a l'operació de reequipament. En tercer lloc, aquells polígons que tenien una posició dual respecte als nuclis urbans comarcals. Es tractava de polígons de dimensions importants, que havien buscat sòls barats a la perifèria de la comarca i que tractaven de recolzar-se en les estructures i els serveis que existeixen en els nuclis antics. Per exemple, l'UVA Sant Cosme respecte al Prat de Llobregat, o l'UVA Cinc Roses respecte al nucli de Sant Boi de Llobregat, o el polígon Canaletes en relació al nucli de Cerdanyola. Els efectes urbans i socials d'aquesta dualitat (si es té en compte que la superfície i la població dels polígons era rellevant respecte al total municipal) van ser múltiples: la interrelació era constant i es manifestava en la necessitat de tenir vies de connexió directes, en la utilització dels serveis i els equipaments centrals, etc. Les característiques sociològiques de la població (jove i

emigrada en els polígons, vella i tradicional en els nuclis) eren també diverses. Respecte al creixement urbà, és important assenyalar la repercussió sobre els terrenys intermedis, l'augment de valor dels quals es traduïa en la sobtada mobilitat jurídica-urbanística i en la contínua redacció de projectes. I en quart lloc, aquells polígons que tenien una posició dual respecte dels nuclis urbans (Badia-Barberà del Vallès, Batllòria-Badalona) però que també es podien entendre en la seva situació aïllada metropolitana en connexió amb les grans vies bàsiques comarcals, com a peces avançades del creixement metropolità. Les grans dimensions i el potencial demogràfic van fer rellevant la càrrega sobre el centre de Barcelona (i menys important la relació amb el nucli urbà municipal comarcal) i la repercussió sobre el reforçament dels eixos radials (FERRER, A., 1996: 114-115).

La ciutat durant aquest període es va plantejar, en el fons, com una acumulació d'habitatges en forma sobretot d'habitatge massiu i polígons⁴⁸, sense avaluar globalment el que aquest creixement representava, i per tant sense posar en pràctica unes directrius suficients i vàlides de com aquest creixement havia de crear nou espai urbà i com s'havia d'inserir i connectar al vell espai ja construït. Els gestors urbans, polítics i tècnics, van deixar i van fer créixer la ciutat sota directrius funcionalistes que es van mostrar insuficients, i d'aquí la crítica, ja als inicis dels anys setanta, al polígon com a forma de creixement i la seva particular inserció en la ciutat, per:

la imprevisió en les infraestructures d'accés i de serveis -dimensionades estrictament a cada polígon-, les localitzacions inadequades, els problemes de transport induïts, els conflictes de trànsit en els punts d'accés, les dificultats d'integració i continuïtat espacial urbana, el conflicte sociològic o la discriminació social, les conseqüències d'ordre econòmic i la impossible autonomia funcional (FERRER, A., 1996: 21).

Aquest creixement de l'àrea de Barcelona, planejat sota criteris funcionalistes, però executat amb criteris especulatiu (TRULLÉN, J., 1988: 11) es va tractar, en el fons, d'un tipus d'adaptació de l'espai social i econòmic barceloní a un model de desenvolupament de tipus fordista⁴⁹. En el cas particular dels polígons

⁴⁸ Aquesta tipologia edificatòria, basada en el racionalisme arquitectònic, es va caracteritzar sobretot pel bloc d'habitatges aïllat, independent de la parcel·la i del carrer. A més, hi va haver progressivament, des dels anys cinquanta, una uniformització de les característiques de la unitat-habitatge (superfície, volums, serveis interns, distribució, etc.). La forma d'agregació d'aquestes unitats-habitatges, va ser el que va diferenciar uns tipus edificatoris dels altres, buscant sempre el mínim cost. L'arquitecte Amador Ferrer, ofereix una àmplia descripció de tots aquests tipus edificatoris en la seva ja citada obra *Els polígons de Barcelona* (FERRER, A., 1996).

⁴⁹ Aquest model de desenvolupament està basat en tres punts: creixement sostingut de l'activitat productiva per la generalització d'economies d'escala en la producció industrial a partir de grans empreses; creixement dels salaris al mateix ritme que el creixement de la productivitat (incentivació

d'habitatges, aquests varen ser l'estímul públic (ja que eren promocionats directament pel sector públic, o bé aquest sector subvencionava la construcció privada⁵⁰) per l'adequació de la funció urbana residencial a aquest nou model de desenvolupament (LÓPEZ, P., 1986: 34).

2.2.1.2. El creixement especulatiu i la resposta social

En segon lloc, i en relació a la complicitat entre les institucions públiques, sobretot l'Ajuntament de Barcelona, però també l'Institut Provincial d'Urbanisme (IPUR) de la Diputació, i algunes fraccions del capital privat (bancs i caixes d'estalvi, empreses constructores i immobiliaries, entre d'altres) en el procés de creixement urbanístic, aquesta queda clarament exemplificada, pel que fa a l'etapa de govern de Josep Maria Porcioles i Colomer [(Amer -Girona-, 1904 - Barcelona, 1995). Alcalde de Barcelona entre el 18 de març de 1957 i l'11 de maig de 1973], en l'obra *La Barcelona de Porcioles* (ALIBÉS, J.M. et al., 1975), que recull les crítiques del moviment social de veïns dels anys 1970. En aquest llibre es presenten nombroses relacions personals i familiars entre diversos càrrecs en la banca, companyies immobiliaries i empreses constructores, i càrrecs públics, que expliquen en certa manera el creixement especulatiu i la producció monopolista de l'espai en aquesta època. A més, aquesta complicitat es va reflexar també en la col·laboració entre empreses privades i Ajuntament per a la planificació i aprovació dels plans parcials, que com es veurà més endavant, van ser l'eina bàsica per permetre el no compliment de les directrius urbanístiques que dictava el Pla Comarcal de 1953.

Aquest creixement especulatiu també va tenir la seva repercussió en la construcció dels polígons d'habitatges, ja que va donar lloc, en general, a unes construccions de baixa qualitat i a conjunts residencials mancats de serveis i

del treball amb salaris més alts), amb una paral·lela aplicació de mesures keynesianes per augmentar la demanda i així evitar que la generalització dels rendiments creixents en el sistema industrial bloquegin el procés d'acumulació; segregació espacial de les activitats (a partir del funcionalisme urbanístic i el racionalisme arquitectònic) per tal de cercar economies d'aglomeració (TRULLÉN, J., 1988; TRULLÉN, J., 1995).

⁵⁰ Com és el cas dels polígons d'habitatges del Turó de la Peira (1954), SEAT (1956) i Maresme (1958), construïts sota els estímuls derivats de la promulgació, el 1954, de la *Ley de viviendas de renta limitada*. La resta de polígons de promotors privats, Ciutat Meridiana (1964), Can Serra (1965), Ramón Llull (1966), Joan Maragall (1968), Can Ensenya (1967), Can Serraparera (1973), Bellvitge (1968), Can Figarola (1969), Turó Montgat (1971) i Fontetes (1972), surdeixen amparats per la *Ley de viviendas de protección oficial* de 1963, pel *Plan nacional de la vivienda* de 1961-1976 i pels successius *Planes de Desarrollo*. Per altra banda, els habitatges del Congrés (1953), també de promoció privada, van ser construïts a partir d'aportacions del *Instituto Nacional de la Vivienda*, préstecs de bancs i caixes, i també aportacions personals.

equipaments. Anys abans, el descobriment de les barraques als suburbis urbans⁵¹ havien posat al descobert les mancances residencials de les principals ciutats espanyoles, per a les que l'habitatge massiu havia de ser una solució. Però la pobresa dels materials, les localitzacions en terrenys allunyats i sense equipaments, i en definitiva, l'intent d'abaratir els costos per part dels constructors i promotors, i la falta de control institucional, van originar uns problemes constructius i de dotació que han perdurat fins fa pocs anys, als quals s'ha hagut de fer front, com mostren per exemple alguns dels quaderns publicats per l'empresa pública ADIGSA sobre la rehabilitació dels barris de la Guineueta (DORIA, S., 1995), la Trinitat Nova (TATJER, M., 1995), el Verdum (ARGEMÍ, R., 1995), Urbanització Meridiana (TATJER, M., 1995b) o la Pau (OLIVA, M., 1995).

La resposta social davant aquestes mancances, amb reivindicacions i propostes concretes, va donar lloc al que Manuel Castells primer, i també després Jordi Borja, van denominar com a moviments socials urbans o moviments reivindicatius urbans⁵². Va ser sobretot a partir de l'aprovació de la Llei d'Associacions per part de la dictadura franquista el 24 de desembre de 1964, que el modern moviment urbà es va consolidar (BORJA, J., 1976; CARRERAS, C. i LÓPEZ, P., 1990; HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996), malgrat que abans ja s'havien donat algunes protestes i formes d'associacions més o menys tolerades pel règim. Una part d'aquest moviment urbà, articulat al voltant de les associacions de veïns, va aconseguir un reconeixement social i públic, i amb el suport de grups de professionals, intel·lectuals i periodistes⁵³, van pressionar durament al govern de la ciutat per tal d'aconseguir les seves reivindicacions.

⁵¹ La seva existència era desconeguda per a una part important de la població, però l'acció divulgativa d'algunes institucions religioses, com per exemple Càritas, i sobretot d'alguns periodistes de denúncia social, com Francisco Candel, les van posar al descobert (CARRERAS, C. i LÓPEZ, P., 1990: 452; CARRERAS, C., 1993:98).

⁵² *El movimiento social urbano: sistema de prácticas que resultan de la articulación de una coyuntura del sistema de agentes urbanos y de las demás prácticas sociales, en forma tal que su desarrollo tiende objetivamente hacia la transformación estructural del sistema urbano o hacia una modificación sustancial de la relación de fuerzas en la lucha de clases, es decir, en última instancia, en el poder del Estado* (CASTELLS, M., 1974: 312).

Consideramos como movimientos reivindicativos urbanos las acciones colectivas de la población en tanto que usuaria de la ciudad, es decir, de viviendas y servicios, acciones destinadas a evitar la degradación de sus condiciones de vida, a obtener la adecuación de éstas a las nuevas necesidades o a perseguir un mayor nivel de equipamiento. Estas acciones enfrentan a la población, en tanto que consumidora, con los agentes actuantes sobre el territorio y en especial con el Estado (principal instrumento de gestión del consumo colectivo) y dan lugar a efectos urbanos (modificación de la relación equipamiento-población) y políticos (modificación de la relación de la población con el poder en el sistema urbano) específicos, que pueden llegar a modificar la lógica del desarrollo urbano (BORJA, J., 1975: 12).

⁵³ Pel que fa a la redacció i informació pública del Pla General Metropolità de Barcelona, el 1974, el seu director, Albert Serratos, exposa com les condicions no van permetre que la premsa actués de

Pel que fa al paper dels professionals, encara que segurament condicionat per les circumstàncies polítiques del moment, no va ser fins aproximadament a meitats dels anys seixanta, i des de la figura dels col·legis professionals, que aquest col·lectiu no va prendre una actitud crítica davant les formes de creixement de la ciutat i els problemes i desigualtats que comportava. Cal destacar, en aquest sentit, el conflicte que es va generar al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya i Balears pel que es denominava arquitecte funcionari, és a dir:

arquitecto que trabaja por las tardes en un despacho particular y por las mañanas en el Ayuntamiento, (...) prototipo de profesional que ha sido motivo de críticas en las asambleas del Colegio de Arquitectos de Cataluña y Baleares en los últimos años. A causa de la existencia de un reglamento de incompatibilidades, en el ejercicio de estas dos funciones dentro de un mismo término municipal (no se puede ser juez y parte al mismo tiempo), se han desarrollado grandes tensiones en la vida interna del Colegio entre los partidarios de que se cumpla dicho reglamento y sus contrarios. Según un estudio publicado el 25-IX-1970, en 1967 de los 64 arquitectos que tuvieron mayor número de encargos, el 74% eran arquitectos funcionarios, con un promedio de tres cargos públicos por cada arquitecto (ALIBÉS, J.M. et al., 1975: 50).

Aquest mateix Col·legi d'Arquitectes, sobretot durant els anys setanta, va prendre un paper molt actiu i rellevant en la lluita veïnal a Barcelona, a partir de la creació de l'Oficina d'Informació Urbanística (OIU) per a l'assessorament als veïns, i també a partir de la publicació *Cuadernos de Arquitectura y de Urbanismo* (CAU) dedicada molt sovint als problemes i lluites urbanes⁵⁴.

La Universitat no podia ser en aquells moments un àmbit crític. Alguns professors de les universitats també eren professionals a més de càrrecs públics, i no van

mecanisme transmissor de la informació fins a la ciutadania, i com aquest paper el van jugar alguns dels tècnics i col·legis professionals: *Una vez acallados los periodistas por la presión ejercida sobre los consejos de administración de las entidades editoras de los periódicos, tomaron el relevo los técnicos, primero a título individual y después a través de los colegios profesionales. El sentido de la responsabilidad fue la nota dominante, si se tiene en cuenta que no había consenso general en la valoración de las soluciones técnicas, pero la conciencia de la necesidad de defender unos objetivos sociales básicos permitió la formación de un frente informal, pero coherente y estable, que sirvió de apoyo a la oleada definitiva. Las asociaciones de vecinos, solas o a través de la Federación en el caso de Barcelona, fueron los auténticos protagonistas. Con poca experiencia y a veces aún sin legalizar, las asociaciones supieron recoger, orientar e impulsar las fuerzas sociales latentes que, si no pudieron intervenir en la redacción del Plan, fueron el factor decisivo para contrarrestar los ataques de los grupos de presión a lo más esencial de la Revisión (SERRATOSA, A., 1979: 11).*

⁵⁴ L'any 1973, aquesta revista va publicar una primera versió de *La Barcelona de Porcioles* (ALIBÉS, J. M. et al., 1973).

reaccionar davant del procés especulatiu de creixement que s'estava donant a Barcelona. Així, per exemple, Emilio Bordoy Alcántara, arquitecte en cap del Servicio de Extensión y Reforma primer, i després de la Subunidad de Planificación Urbana de l'Ajuntament de Barcelona durant el mandat de l'alcalde Josep Maria Porcioles, a més de ser arquitecte funcionari, també era catedràtic d'Estructures de l'Escola Tècnica Superior d'Arquitectura de la Universitat de Barcelona. Per tant, davant d'aquesta situació, era difícil esperar una resposta per part del professorat universitari. Malgrat tot, i com va succeir en els col·legis professionals, en els anys 1960 i entrats ja en els anys 1970, es va crear una avanguardia universitària que si que va estar compromesa socialment i professionalment, al mateix temps que també van provocar canvis en el mateix nivell universitari (BUSQUETS, J., 1992: 295).

En d'altres branques universitàries aquesta posició compromesa i crítica també va aparèixer entre els anys 1960 i 1970, com per exemple a la geografia, a la Universitat Autònoma amb Jordi Borja, i a la Universitat de Barcelona amb Horacio Capel (CAPEL, H., 1975), Carles Carreras (CARRERAS, C., 1974; 1980), Mercedes Tatjer (TATJER, M., 1973) i M^a José Olivé (OLIVÉ, M^a J., 1974).

Respecte als moviments socials urbans, a nivell de l'estat espanyol, segons la classificació de Jordi Borja (BORJA, J., 1975: 17-19), i una posterior reelaboració que en fan Carles Carreras i Pere López (CARRERAS, C. i LÓPEZ, P., 1990: 452-453), hi haurien cinc grans tipus:

- El primer tipus, clarament defensiu, és el que intenta contestar a les conseqüències d'alguna catàstrofe natural (en les ciutats mediterrànies generalment les periòdiques inundacions, com el cas del Llobregat) o d'algún sobtat i greu deteriorament de les condicions d'habitabilitat, a causa de la instal·lació d'indústries perilloses o contaminants, d'abocadors de residus sòlids, pel greu descens del nivell d'equipaments socials, pel tancament d'un hospital, escola (com la de Vallbona) o similar, o, en definitiva, per la desqualificació del sector a conseqüència d'alguna operació urbanística, com la construcció d'una autopista o via ràpida que aïlli la població (com a la Zona Franca, la Meridiana o Vallbona). Aquest tipus de moviments van ser nombrosos en els últims anys del franquisme, arribant en ocasions a una violència inusual, malgrat que generalment resultaven breus i normalment tenien una acollida negociadora per part de l'administració, degut sobretot al recolzament de l'opinió pública.
- El segon tipus, són aquells també defensius que s'originen a causa d'operacions urbanístiques d'envergadura a les periferies marginals, que suposen la demolició de barris de barraques o d'autoconstrucció i la seva substitució per obres públiques o la construcció d'equipaments o barris

nous. En general són estranys, donat que sobre el tema de les barraques hi ha un interès general per trobar-hi solució i els moviments poden arribar a abortar-se una vegada iniciats, com va succeir en el complex procés del Pozo del Tío Raimundo, a Madrid. Només en ocasions la reivindicació de mantenir-se en el mateix lloc pot arribar a cristal·litzar i, en menys ocasions surt victoriosa, com el cas de Nou Barris, a Barcelona, o parcialment al Pozo, a Madrid.

- El tercer tipus de moviment, bastant similar a l'anterior, és el de la defensa de la residència a àrees del casc antic afectades per qualsevol forma de remodelació o rehabilitació, que sempre suposa expulsió. És habitual formar moviments de resistència, bastant estables i de llarga duració, encara que l'extensa temporalitat dels processos de remodelació i el seu habitual recurs a la degradació, a la delinqüència i a la violència, mina la seva força en moltes ocasions. Totes les ciutats espanyoles, i més d'un sector en moltes d'elles, han viscut moviments d'aquest tipus i només esporàdicament han aconseguit victòries parcials, almenys fins al moment de la democratització dels ajuntaments i la difusió de la crisi urbana.
- El quart tipus de moviment urbà és el que s'origina al voltant del problema de l'habitatge. Els antecedents són escassos, i l'ocupació illegal d'habitatges és un fenomen bastant recent. L'homogeneïtat social dels habitatges destinats a la classe obrera ha afavorit, en bona part, aquests moviments. L'*Obra Sindical del Hogar*, com a principal promotora oficial d'habitatges, ha estat el major adversari d'aquests moviments, donada l'escassa atenció general al manteniment i a la construcció dels serveis bàsics; el rebuig al pagament de les quantitats mensuals ha estat una de les formes de lluita més difoses, i les victòries han estat nombroses, malgrat que normalment han arribat amb retard.
- Finalment, s'han de tipificar aquells moviments urbans que es generen en demanda d'equipaments i serveis de qualsevol tipus. Es tracta d'una multiplicitat de moviments reivindicatius, no ja defensius, en sol·licitud de guarderies, centres de salut, d'hospitals, d'escoles, d'espais verds o de transports públics, de mercats, de centres socials de tot tipus que poden localitzar-se a qualsevol lloc de la ciutat. En ocasions, un moviment es genera en demanda de només un d'aquests equipaments, mentre que en d'altres ocasions es tracta de la reivindicació d'un programa complet, una autèntica alternativa urbanística. Aquests moviments han aparegut necessàriament lligats a la creació d'organitzacions que els hi donen suport i que les mantenen i difonen i que, en algunes ocasions, han servit per a revitalitzar un barri sencer, per crear una vida social, comuna i solidària, com per exemple el barri de Sants a Barcelona (CARRERAS, C., 1980).

Barcelona va comptar amb la presència de tots aquests tipus de moviments urbans. Però un procés paradigmàtic pel que fa a la forma de fer de l'Ajuntament,

i la resposta professional i veïnal, va ser el del Pla de la Ribera. Aquest pla va nèixer l'any 1965 per tal de regenerar l'àrea situada al sud del Poble Nou, i algunes parts de la Barceloneta i el Besòs. Ocupava una àrea superior a les 250 hectàrees, i es tractava una franja costera de quasi 5 quilòmetres de llarg per 500 metres d'ample aproximadament. El Pla de la Ribera va ser promogut per empreses que tenien allà les seves instal·lacions industrials, i que per tant eren propietàries de part del sòl afectat, empreses com Catalana de Gas, Motor Ibèrica, Maquinista Terrestre i Marítima, Crédito y Docks, Macosa, Hidorelèctrica de Catalunya, Tintanlux i d'altres. Per desenvolupar aquest pla es va crear l'any 1966 l'empresa La Ribera S.A., per a la qual treballaven personatges de prestigi tan coneguts actualment com l'advocat Miquel Roca Junyent (que n'era el gerent) i l'economista Narcís Serra⁵⁵.

Entre les associacions de veïns dels barris afectats i algunes agrupacions ciutadanes⁵⁶ van aconseguir recollir sobre les 9.000 impugnacions al Pla de la Ribera. A més, el desembre de 1971, aquests mateixos col·lectius ciutadans van organitzar un concurs per presentar un "contraplan", que va ser guanyat per un equip de professionals format, entre d'altres, per M. de Solá Morales, J. Busquets, M. Domingo, A. Font, J.L. Gómez Ordóñez⁵⁷ (TELLO, R., 1990: 69-70; TATJER, M., 1973).

El 1972, l'Ajuntament va intentar maquillar el pla i fins i tot li va canviar el nom, passant-se a denominar Pla del Sector Marítim Oriental, però la Comissió d'Urbanisme, davant la forta pressió popular que va generar, el va retornar a l'Ajuntament quedant aturat, quasi de forma definitiva (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 58). La paralització de pla va resultar un cop molt dur per algunes de les empreses, ja que les seves finances depenien en bona part de la revalorització i venda dels terrenys situats a la Ribera. Alguns, fins i tot van relacionar el cessament de Pere Durán Farrell (Caldes de Montbui, 1921 - Barcelona, 1999) com a president delegat de l'empresa Maquinista Terrestre y Marítima l'any 1972 amb el fracàs del Pla de la Ribera (ALIBÉS, J.M. et al., 1975: 217-219).

⁵⁵ Posteriorment, Narcís Serra va formar part també dels equips que van realitzar estudis sectorials per al Pla General Metropolità. Per la seva banda, Miquel Roca Junyent va estar en l'equip redactor del Pla General Metropolità i en l'equip redactor del text de la llei del sòl de 1975.

⁵⁶ Les entitats que van dur a terme el concurs per al "contraplan" de la Ribera van ser: Associació de Veïns del Taulat, Associació de Veïns de la Barceloneta, Associació de Propietaris, Comerciants i Industrials del Barri de la Ribera, Casino Aliança Poble Nou, Col·legis Oficials de Catalunya i Balears de Doctors i Llicenciats en Filosofia i Lletres i Ciències, d'Arquitectes, d'Engeniers i d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics.

⁵⁷ Aquest "controplan" està publicat a l'obra *Barcelona. Remodelación capitalista o desarrollo urbano en el sector de la Ribera Oriental* (SOLÁ MORALES, M. de, BUSQUETS, J., DOMINGO, M., FONT, A. i GÓMEZ ORDÓÑEZ, J.L., 1974).

Vint anys més tard, però, en el mateix lloc s'hi va inaugurar la Vila Olímpica. Aquest cop, ningú va presentar un "contraplan" davant la magnitud de les obres olímpiques, i en concret, davant del projecte de la Vila Olímpica, que posteriorment ha esdevingut un barri de classe mitjana-alta. Ha estat una operació de gentrificació, però portada a terme amb unes condicions diferents a aquelles dels anys setanta, com s'ha vist en la primera part d'aquest capítol.

La reacció ciutadana davant el Pla de la Ribera representa una entre les moltes accions dels veïns de Barcelona (EQUIPO de ESTUDIO, 1976; HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 134-145), recolzats moltes vegades per professionals i periodistes. Però també posa de relleu la necessitat d'emmarcar aquestes accions i recolzaments en les conjuntures econòmiques, socials i polítiques concretes. Per altra banda, el cas concret del Pla de la Ribera posa de relleu la perdurabilitat del planejament, i com després dels vint anys que van passar entre aquest Pla i la Vila Olímpica, al final la renovació que proposava el primer es va dur a terme.

2.2.1.3. La legislació urbanística i les formes de planejament

El *Plan de Estabilización* de 1959 de l'economia espanyola, i els plans de desenvolupament successius, van sentar les bases econòmiques per a un moment de creixement i per tant d'expansió. La llei del sòl que havia entrat en vigor l'any 1956 regulava, a escala estatal, la construcció de l'espai urbà. Entretant, a escala metropolitana, encara abans l'any 1953 s'havia elaborat l'anomenat Pla Comarcal de Barcelona, basat en el *zoning*, i que per primera vegada sobrepassava els límits administratius del municipi de Barcelona. Malgrat tot, el Pla Comarcal va fracassar estrepitosament, ja que la posterior aplicació de la llei del sòl, va permetre que molts dels plans parcials (instrument de gestió urbanística que la llei del sòl de 1956 posava en pràctica) modifiquessin les previsions que feia el pla (CARRERAS, C., 1993: 161).

Durant el període 1960-1975 possiblement el fet més destacat va ser l'aprovació de la Carta municipal, Llei de Règim Especial per al municipi de Barcelona, aprovada el 23 de maig de 1960 (desenvolupada i aprovada completament el 3 de desembre de 1964, i encara vigent). Aquest document donava un règim fiscal i jurídic especial al municipi barceloní, però també va jugar un paper urbanístic destacat (BUSQUETS, J., 1992: 301-302). Així, va permetre el trasllat de fàbriques situades en sòl barceloní cap a una segona o tercera perifèria, mentre que la ciutat era requalificada cap al terciari i el residencial. També es va recuperar una política de construcció d'infraestructures amb l'ampliació del port i l'aeroport, la construcció dels cinturons de ronda, la connexió de les autopistes, el

desmantellament de la xarxa de tramvies i trolebusos en favor del transport privat i l'autobús, l'expansió de la xarxa de metro i la redotació de grans serveis (trasllat del Born i de l'Escorxador, i construcció d'escoles i grans hospitals) (CARRERAS, C., 1993: 100-101).

Tot aquest conjunt d'operacions, com també la construcció d'habitatge massiu a la perifèria barcelonina, van fer de multiplicador per a tot un seguit de mecanismes especulatius amb el sòl afectat, com per exemple ja s'ha vist en el cas del Pla de la Ribera. Com a mostra, també serveix el cas de la construcció del I Cinturó de Ronda, o també el de la construcció dels túnels del Tibidabo:

Si los costes de la operación se aproximan a los 2.000 millones de pesetas, sin contar los costes sociales que después detallaremos, los beneficios, sobre todo para los propietarios del suelo de sus alrededores, son fabulosos. Se calcula que en sólo tres años, desde 1969 a 1972, el incremento de las plusvalías de los solares situados a ambos lados ha sido de 14.000 millones de pesetas. La parte del león la constituyen los solares del tramo de la Gran Vía de Carlos III: en sólo el 13,4% de la longitud del I Cinturón se ha producido el 54% del incremento del valor de los solares de todo el Cinturón (7.385 millones de pesetas) ("Serra d'Or", abril 1973, p. 63). Los grandes propietarios de estos solares han sido las Cajas de Ahorros de Barcelona, que son al mismo tiempo las mismas que han financiado la construcción del Cinturón, que fue adjudicada a Huarte. Al parecer dicha empresa se retiró del concurso de construcción de los túneles del Tibidabo por esta promesa de construir el I Cinturón ("Sábado Gráfico", 30-III-1973). (ALIBÉS, J.M., et al., 1975: 70)

(...) traspasar la montaña del Tibidabo mediante tres túneles, facilitando con ello la rápida expansión urbanística por unas 24.000 hectáreas de terrenos forestales y agrícolas, en su mayor parte desarrollando como complemento de los tres Cinturones de Ronda, el cinturón de litoral y la red de accesos. Todo ello, utilizando el señuelo político y propagandístico, primero de la construcción de la Universidad Autónoma y después de la Exposición Universal de 1982. Como consecuencia está la apropiación por parte de los grandes grupos inmobiliarios de los terrenos baratos de detrás del Tibidabo y de los solares centrales revalorizados por la obras del Cinturón de Ronda, con la expulsión consiguiente a la periferia de los actuales ocupantes de estas zonas. (ALIBÉS, J.M. et al., 1975: 14).

Els plans parcials, com s'ha dit, van ser l'eina urbanística utilitzada per tal d'obviar el Pla Comarcal de 1953. Amb aquests plans parcials s'aconseguia l'augment de l'edificabilitat del sòl o bé, també s'aconseguia legalitzar situacions de construcció clandestines i qualsevol altre tipus d'infracció urbanística. Així, fins a 1971, dels 41 plans parcials aprovats, el 25% legalitzaven edificis, trams de carrers o zonificacions concretes que ja estaven realitzades i que contradeien el

Pla Comarcal, i el 60% n'augmentaven l'edificabilitat (ALIBÉS, J.M. et al., 1975: 220).

Per tant, Carta municipal i plans parcials, en el marc general de la llei del sòl de 1956, van marcar el desenvolupament urbanístic concret de la ciutat de Barcelona al llarg d'aquest període. L'aprovació d'una nova llei del sòl el 1975 i del Pla General Metropolità el 1976, van posar punt i final a una etapa, la del govern de Porcioles⁵⁸, discutida i contradictòria.

2.2.2. La reconstrucció de la ciutat (1975-2000)

El període que segueix es va caracteritzar a Barcelona per l'aparició d'una generació d'urbanistes més interessats per resoldre els problemes interns de la ciutat que no pel seu creixement físic. També es va entrar en un nou període democràtic, tant a nivell polític com també a nivell urbanístic. I finalment, també es va aprovar una nova legislació urbanística i un nou planejament que intentaven corregir els errors de l'etapa anterior.

Aquest llarg període pot ser dividit en dues etapes, malgrat que aquesta divisió no significa que hi hagi una ruptura, tot al contrari, és un període de continuïtat. El període que aquí s'explica cal dividir-lo per un aconteixement que té una incidència molt important en el ritme de la reconstrucció de la ciutat, l'organització dels Jocs Olímpics d'estiu del 1992. Mentre que les bases i les idees per a la reconstrucció de Barcelona ja s'assenten durant els primers anys d'Ajuntament democràtic, el ritme al qual es desenvolupa aquesta reconstrucció i la capacitat per actuar es veuen fortament alterats per l'organització d'un event que supera els límits merament esportius. El projecte Barcelona'92 aconseguí crear una inèrcia a la ciutat de Barcelona que aquesta ha intentat no perdre. La data clau per a dividir aquest llarg període és l'any 1986, any en que es produeix la nominació de la ciutat per a ser la seu dels Jocs Olímpics d'estiu de 1992.

2.2.2.1. Refer Barcelona (1975-1986)

Com s'ha dit, el tipus de desenvolupament fordista, basat en part en aquest model urbanístic desenrotllista autoritari, arribà al col·lapse amb la crisi econòmica de mitjans dels setanta, ja que la crisi va afectar de ple les bases econòmiques i

⁵⁸ Malgrat tot, el substitut de Porcioles, Enric Masó, també tenia importants relacions amb el capital privat. Als pocs dies de ser nomenat alcalde de Barcelona, l'onze de maig del 1973, va dimitir com a president de la companyia TABASA.

urbanístiques del model de desenvolupament de la ciutat i la seva àrea metropolitana (TRULLÉN, J., 1988: 14-16). La teoria urbana de la reconstrucció, versió local de l'urbanisme de l'austeritat italià i de les *inner city policies* britàniques (GOMÀ, R., 1997: 76), va ser el model urbanístic ideat per a la sortida de la crisi, que va intentar posar fi als desequilibris i dèficits generats per l'anterior model urbanístic.

És el mateix moment en el que, encara que per altres raons, també el moviment internacional, en el camp de l'arquitectura, va entrar en crisi. L'utopia modernista, basada en el creixement ilimitat de la ciutat i la segregació d'usos, i en els principis de la Carta d'Atenes de Le Corbusier, havia estat integrada pel capital i per l'Estat que la deformaren totalment, portant-la a la crisi i, en definitiva, a no complir-se (CAULFIELD, J., 1994). Una nova mirada teòrica sobre la ciutat es comença a fonamentar, aquella que veu la ciutat ja construïda i els seus dèficits, i que per tant considera que cal refer tot allò que s'ha fet de forma desordenada. És el moment d'aquella tercera generació d'urbanistes definida per Giuseppe Campos Venutti.

A més, fou el moment, com ja s'ha vist, de canvi polític a l'estat espanyol, el que permet l'entrada al govern i gestió de la ciutat d'una nova fornada de polítics i gestors, conscients per una banda del conjunt de mancances de l'anterior model urbanístic, i per altra banda, imbuïts en aquesta nova generació urbanística i arquitectònica de crítica teòrica al model funcionalista i racionalista (MOIX, Ll., 1994: 13-20⁵⁹).

L'arribada de la democràcia però, va significar un gir radical per al combatiu moviment veïnal que s'havia generat a partir de mitjans dels anys seixanta. L'alt grau de politització al que havien arribat algunes associacions de veïns va provocar que, en el moment en que la carrera política començava a ser possible i legal, molts dels seus dirigents s'hi passessin⁶⁰, deixant el moviment veïnal força desarticulat. Aquest fet també es va donar entre d'altres col·lectius que formaven

⁵⁹ En aquestes pàgines, el periodista Llàtzer Moix (Sabadell, 1955) estableix de forma nítida els contactes entre el primer alcalde de Barcelona després de l'època franquista, Narcís Serra, i la realitat de cada un dels barris barcelonins, material que va utilitzar per a elaborar el seu programa electoral. Per altra banda, els contactes entre Narcís Serra i els arquitectes, sobretot amb Lluís Clotet, qui li recomanava llibres de John Summerson, Robert Venturi (Filadèlfia, 1925) o Aldo Rossi (Milà, 1931), i l'entrada d'alguns d'aquests arquitectes al govern municipal socialista, entre els que cal destacar sobretot a Oriol Bohigas, mostrarien aquesta relació.

⁶⁰ En les primeres eleccions municipals després de l'etapa franquista, en les llistes electorals hi van figurar *destacats membres del moviment urbà: Jordi Vallverdú, Núria de Gispert i Lluís Reverter que procedien de les associacions de veïns; Josep Miquel Abad dels col·legis professionals, i Rafael Pradas del periodisme reivindicatiu.* (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 30). També Jordi Borja, un dels teòrics més importants del moviment veïnal, va passar a l'esfera política.

el moviment urbà, com alguns membres de col·legis oficials o periodistes. Aquest inici de crisi del moviment veïnal ja va ser ràpidament observat pel la pròpia Federació d'Associacions de Veïns de Barcelona, que en una ponència en la seva primera assemblea a Manresa, el 2 de desembre de 1979 declarava:

(...) la nova situació municipal ha sacsejat el moviment associatiu. Existeix una certa crisi. Per superar-la un aspecte important és aconseguir una més gran participació veïnal a les associacions i la participació del moviment associatiu a la vida municipal. (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 30).

Els partits que majoritàriament dominaven les associacions de veïns eren el PSUC i fins i tot el Moviment Comunista de Catalunya. Convergència i Unió va entrar-hi tard, mentre que el PSC mai havia tingut un paper rellevant. Potser aquest fet va marcar que, quan el PSC va arribar al govern de la ciutat va desentendre's d'aquest tipus de moviment associatiu:

(...) el PSC, que mai havia tingut un paper rellevant al si de les associacions de veïns, les veien dominades pel PSUC i per partits extraparlamentaris i preferien potenciar un altre associacionisme que creien poder controlar millor. (...) Aviat es va veure que l'Ajuntament tenia poques ganes de comptar amb la col·laboració del moviment veïnal. (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 30).

L'any 1976 va entrar en vigor el Pla General Metropolità (PGM), que en certa manera va significar el punt i final al que havia estat una política de desenvolupament accelerat, caracteritzada pels forts processos de densificació de les trames suburbanes i la construcció de polígons d'habitatges a l'àrea metropolitana de Barcelona, que anaven carregant sobre un sistema infraestructural poc desenvolupat i de tipus radiocèntric, amb resultats congestius per als centres urbans (FERRER, A., 1997: 271), el Pla General Metropolità havia de significar, a més, el fre a

la labor depredadora de especuladores y promotores sobre el espacio potencialmente público (MOIX, Ll., 1994: 31).

Aquest PGM va significar, segons l'arquitecte Amador Ferrer, un doble trencament, per una banda, en la manera d'afrontar els problemes urbans, i per altra banda, en el canvi que introduí la direcció del procés urbà. Així, en el primer aspecte introduí nous conceptes en el contingut i la metodologia del planejament, els de zonificació dinàmica -basada en la identificació de processos urbans- i una normativa sistemàtica construïda a partir de la definició de les formes d'ordenació urbana de l'edificació. Pel que fa al segon aspecte, els efectes sobre la ciutat, Amador Ferrer en cita l'aturada efectiva dels processos de densificació urbana a

les àrees centrals, els eixamples i les formacions suburbanes; la recuperació d'espais per als usos col·lectius, tant a l'escala global de la ciutat com a l'escala global dels barris; la construcció de la xarxa viària d'alta capacitat; l'impuls als trasllats industrials del centre cap a la perifèria; la regeneració de les àrees d'edificació marginal, i altres (FERRER, A., 1997: 273-274).

Sens dubte, doncs, l'entrada en vigor del nou PGM va ajudar a la nova definició del model urbanístic. A més, la política concreta des de l'Ajuntament de Barcelona, enfocada directament vers a una voluntat de reequilibri a partir de l'acció positiva cap a zones multidegradades, amb l'adopció d'un discurs i d'una pràctica a escala micro (GOMÀ, R., 1997: 77), va donar concreció als plantejaments generals del PGM.

En aquest sentit, la intervenció de l'arquitecte Oriol Bohigas i el seu equip, des de l'Ajuntament, va consistir principalment en la definició de petits projectes, més que no pas en una reelaboració del Pla General Metropolità, vigent des de 1976⁶¹. Petits projectes que havien de ser capaços de concretar-se en fets, que al mateix temps havien d'acabar amb les greus mancances que la ciutat heretava del període anterior:

Així, a la ciutat de Barcelona, amb la designació de l'arquitecte Oriol Bohigas com a delegat d'Urbanisme a Barcelona, s'inicia una línia de projecció urbana, que travessà tot el període i que arriba fins avui, caracteritzada perquè selecciona operacions estratègiques que, a més de rehabilitar o millorar l'àrea concreta d'intervenció, actuen per metastasi sobre l'entorn, amb efectes, en definitiva, sobre tota la ciutat. Aquesta filosofia porta a un interessant discussió sobre les relacions entre plans i projectes o, el que és el mateix, sobre els constinguts propis de la disciplina urbanística i de les intervencions arquitectòniques sobre la ciutat. (FERRER, A., 1997: 277).

⁶¹ Aquesta acceptació del Pla Metropolità de 1976, un pla elaborat encara en l'època franquista, i que substituïa l'antic Pla Comarcal de 1953, no es va donar en totes les altres ciutats espanyoles. Així, per exemple, Rosa Tello mostra com a Madrid, el *Plan Metropolitano de Madrid* de 1963 va quedar ràpidament desbordat, sobretot pel creixement de la perifèria de la ciutat, en època de ple expansionisme. El 1971 es va iniciar una primera revisió del Pla Metropolità que, a proposta del Consell de Ministres, s'havia de convertir en un pla director d'àmbit regional. Aquest procés va durar fins el 1980, i va acabar amb les *Directrices de planeamiento territorial i urbanístico para la revisión del Plan General del Área Metropolitana de Madrid* que es van aprovar l'octubre de 1981. Definitivament, el Pla de Madrid es va començar a redactar el 1981 i es va aprovar el 1984. També el *Plan General de Sevilla* ha estat marcat per un procés de formació bastant complexe. L'any 1977 es va procedir a l'adaptació a la nova llei del sòl de l'encara vigent el *Plan Bigador* de 1963, que va acabar el 1982. Però ràpidament es va iniciar la seva revisió per tal de poder plantejar el model de ciutat i emprendre la resolució dels greus problemes urbans als que s'enfrontava la ciutat. El Pla definitiu va ser aprovat el desembre de 1987 (TELLO, R., 1990).

A més, aquesta nova manera de fer reconsiderava el centre i la perifèria de la ciutat, ja que els intentava homogeneïtzar⁶². Per una banda, calia rehabilitar el centre degradat, esponjar-lo. Per altra banda, calia dotar a la perifèria d'un caràcter urbà que la arquitectura modernista li havia negat, monumentalitzar la perifèria. Aquesta era una de les línies bàsiques de l'acció de Bohigas i del seu equip, a la ciutat de Barcelona: higienitzar el centre i monumentalitzar la perifèria.

Per portar a terme aquests objectius bàsics de reequipament i d'augment de l'espai lliure a la ciutat es van elaborar una trentena de Plans Especials de Reforma Interior que afectaven sobretot els barris històrics i algunes àrees de la perifèria. També es van realitzar accions puntuals que van consistir bàsicament en la creació de parcs (com els de l'Escorxador i l'Espanya Industrial a Sants, o el de la Pegaso a Sant Andreu), places, jardins o eixos urbans (BUSQUETS, J., 1992), en definitiva la creació d'uns nous espais públics repartits pels deu districtes de la ciutat que li van valdre a Barcelona el premi *Prince of Wales in Urban Design*, otorgat per la Universitat de Harvard, el 1990 (HARVARD UNIVERSITY GRADUATE SCHOOL OF DESIGN, 1990).

En el centre, la trama morfològica històrica de la ciutat va passar a ser reconsiderada en aquesta nova etapa de reconstrucció de la ciutat. Segons Oriol Bohigas foren tres els factors que motivaren aquesta nova consideració. Per una banda, es dóna a aquestes trames històriques el valor de testimoni del passat. En segon lloc, el fracàs de l'urbanisme funcionalista, sobretot motivat per la seva fagocitació per l'especulació. En tercer lloc, la necessitat de donar identitat i

⁶² Rosa Tello, en analitzar les conseqüències socials de l'urbanisme des de 1980, resalta justament com aquest caràcter igualitari de l'urbanisme ja era proposat pel Pla General Metropolità: *la filosofia del planejament i de la política urbana es basen en el principi de la igualtat social. Els seus objectius últims són conformar una ciutat socialment igualitària i una morfologia urbana qualitativament homogènia. Poques vegades s'ha manifestat el contrari. En urbanisme gairebé mai s'ha definit quin és el raser de la igualació social. Es tracta de l'irresoluble problema de si fer una ciutat per a tothom -espai urbà amb valor d'ús, com diu Castells-, o si optar per una ciutat amb valor de canvi, tenint en compte que els recursos són sempre limitats, la qual cosa comporta la conformació d'una ciutat apropiada per a tots aquells que poden pagar el fet de viure-hi. Clarament en el Pla metropolità de Barcelona s'opta per la segona alternativa: "La mejora de la calidad ambiental ha de permitir el mantenimiento en la comarca-es decir el centro del Area- de personas y actividades de renta media elevada que permita mantener una base imponible al sector local... En este modelo de costes de funcionamiento de la unidad urbana productiva disminuyen relativamente...; disminuye a su vez el crecimiento de las necesidades a que debe responder el sector público y se frena algo el alza del coste de los servicios y equipamientos que deben prestarse. Además la nueva ciudad es más capaz de competir con otras porque la calidad de vida puede permitir niveles salariales relativos más competitivos y pueden atraer localizaciones de tecnología avanzada en las que las conveniencias del personal pesan mucho". Aquest model de ciutat implica, en darrer terme, que el municipi no està disposat a fer-se càrrec dels costos socials de les possibles reestructuracions del sistema productiu (TELLO, R., 1997: 277).*

significat a les noves àrees urbanes nascudes del període anterior. Segons Bohigas:

Aquests tres factors han obligat a prestar molta atenció als barris vells i cèntrics, amb la intenció de conservar-los i d'utilitzar-los com a models de possibles transformacions de la perifèria (BOHIGAS, O., 1985: 33).

El Raval, com es veurà en el capítol quart, de la mateixa forma que els altres barris que formen la trama morfològica històrica de la ciutat, va ser objecte d'atenció especial que es va concretar en l'elaboració del Pla Especial de Reforma Interior, aprovat el 1983.

2.2.2.2. Fer Barcelona (1986-2000)

La segona etapa de l'urbanisme democràtic a l'Ajuntament de Barcelona està caracteritzada per l'entrada en escena d'un nou arquitecte, Joan Busquets, qui el 1983 va entrar el consistori com a director dels Serveis de Planejament Urbanístic, i més tard, amb la retirada d'Oriol Bohigas, el març de 1984, va passar a controlar l'urbanisme municipal, que va abandonar el 1989. Joan Busquets, va significar, entre d'altres coses, la tornada als projectes macro, després de l'etapa Bohigas, en que les actuacions a nivell micro havien servit per a refer i reconstruir la ciutat (FERRER, A., 1996: 277; MOIX, Ll., 1994: 82).

Aquesta nova actuació global a la ciutat, es fonamenta sobretot en tres documents, el Pla de vies de 1986, el Pla de les àrees de nova centralitat també de 1986, i el Pla de les àrees olímpiques, elaborat abans de la nominació de Barcelona com a seu dels Jocs Olímpics d'estiu de 1992.

Justament aquest és el fet que va marcar l'evolució de la ciutat en els següents anys; la Barcelona-92 va significar molt més que la celebració d'un event esportiu (CARRERAS, C., 1993: 109-115), va significar un conjunt de projectes i programes que van incidir la quasi totalitat de les àrees de la vida urbana, i que van aconseguir quasi amb un èxit total:

la retrobada d'un horitzó comú per a tota la ciutat que permeté la planificació, la construcció i la il·lusió (CARRERAS, C., 1993: 110)

Malgrat tot, aquest objectiu comú ha estat posat en qüestió, ja que l'elaboració i difusió d'una imatge concreta de Barcelona, des del propi Ajuntament de Barcelona, ha estat analitzada com una eina per tal d'aconseguir un consens social que permet per una banda, una remodelació urbana sense conflicte, i per altra

banda, un efecte pantalla sobre tot allò que no està representat en la imatge hegemònica (LÓPEZ, P., 1991; BENACH, N., 1997).

La crisi de les associacions de veïns ha jugat un paper molt important en aquest procés polític, ja que ha significat la pèrdua d'una de les vies participatives més creatives amb que comptava la jove democràcia i el govern de la ciutat⁶³. El que va començar essent una crisi política, ha acabat essent una crisi de participació i de capacitat de fer front, altra vegada, a l'acció de l'administració de la ciutat. Com comenta Alberto Recio, de l'associació de veïns de la Prosperitat, a Nou Barris:

en part la crisi actual del moviment és el resultat del seu propi èxit en la consecució de moltes de les reivindicacions primàries. (HUERTAS, J.M., i ANDREU, M., 1996: 46).

No es pot amagar, però, que des de la pròpia administració s'ha minat també l'acció d'aquest tipus d'associacions, potser per que les persones provinents dels moviments veïnals que han anat a l'administració coneixien de sobres la capacitat d'aquests de reivindicar i de lluitar pel que volien, ja que ells n'havien format part en alguna etapa. Sense anar més lluny, només cal seguir el cas de Jordi Borja, tal com s'exposa en el llibre de Josep Maria Huertas i Marc Andreu:

El febrer de 1988, Marga Rodríguez acusava Maragall de no haver rebut la junta de la federació en dos anys, tot i haver-li demanat reiteradament audiència. El gabinet de l'alcaldia els havia dit, segons Rodríguez, que "l'alcalde té l'agenda plena d'aquí a l'any 2000". Aquell mateix any va denunciar el regidor Juanjo Ferreiro i el tinent d'alcalde de la Descentralització, Jodi Borja -l'antic teòric del moviment urbà, militant de Bandera Roja i després del PSUC, i més tard proper al maragallisme- de voler fer-los xantatge polític. En la negociació de la subvenció que anava a fixar-se amb caràcter anyal, Borja havia demanat a la FAVB que frenés les activitats dels sectors més radicals del moviment urbà. El PSC, a través de Joan Ferran, va donar suport a la FAVB dient que seria un

⁶³ La descentralització de l'Ajuntament de Barcelona, que es va iniciar el 1984 amb la reorganització administrativa que va portar els deu districtes actuals, com apunten Carles Carreras i Pere López, va formar part del *discurso ensalzador de la descentralización como camino directo a la participación*. (...) *No obstante, los componentes sociales asentados en estas ciudades se han manifestado muy poco enfervorizados por el evento en general, y han optado por el enmudecimiento o por un discreto susurro.* La participació ciutadana, que podria legitimar l'actuació institucional, estava –i està– clarament en crisi, possiblement per que les formes de participació no siguin les més adequades. Els mateixos autors afirmen, seguint a Tomás R. Villasante, que s'ha de *distinguir entre participación por invitación y participación por irrupción, afirmando que no es lo mismo ser participados que participar* (CARRERAS, C. i LÓPEZ, P., 1990: 510).

error condicionar les associacions de veïns a canvi d'un plat de lleties. I Borja va negar les pressions (HUERTAS, J.M. i ANDREU, M., 1996: 34).

Sens dubte els projectes i les actuacions urbanístiques que es realitzen a Barcelona durant aquesta etapa trascendeixen la celebració dels Jocs Olímpics de 1992, són obres i projectes que, alguns d'ells possiblement són només olímpics, però que en general, intenten aprofitar el bon moment econòmic general i la inversió que es genera a la ciutat, per col·locar aquesta en una posició avantatjosa en el sistema de ciutats europeus, i que en definitiva, intenten crear les condicions per a l'expansió i consolidació del terciari avançat.

En molts d'aquests projectes, com per exemple en l'execució d'algunes de les Àrees de Nova Centralitat, o en d'altres que no tenien una relació tan directa amb el projecte olímpic, com l'execució dels PERIs de Ciutat Vella mitjançant la creació de l'ARI, o la rehabilitació de façanes a partir del programa *Barcelona, posa't guapa*, es buscava la implicació de la iniciativa privada.

És destacable també com a partir de 1989 el planejament deixa pas al planejament estratègic segons Rosa Tello, per a qui des de 1980 fins el 1985, el planejament de les ciutats espanyoles havia intentat posar fre a l'expansió i acabar de construir la ciutat, essent elaborat sota el control i la participació dels ciutadans, des de 1985 fins a 1989 aquesta participació ciutadana va desaparèixer per complet, mentre que els plans continuaven recomposant la ciutat, gestionant els recursos urbans de forma rentable, i gestionant la ciutat com si d'una empresa es tractés, així:

(...) Esta etapa (iniciada el 1989) que acaba de empezar apunta hacia el planeamiento de la gestión de la ciudad una vez iniciada ya su reconstrucción, al menos en algunos puntos centrales simbólicos. Los planes estratégicos parecen reemplazar a los planes de ordenación y apuntar hacia la organización estratégica del territorio, como fórmula para lograr el consenso de las distintas instituciones, privadas y públicas, y como forma de previsión y prevención del desarrollo económico y social futuros (TELLO, R., 1990).

Successivament fins a 1999 s'elaboren tres plans estratègics. El primer *Pla Estratègic Barcelona 2000* va ser presentat públicament el 1990, després de l'elaboració de la diagnosi i de les línies estratègiques (TELLO, R., 1991), però després dels Jocs Olímpics de 1992, la crisi econòmica va invalidar tots els pressupostos de reactivació socioeconòmica que aquest pla contemplava i per tant el Pla va quedar obsolet (TELLO, R., 1995: 97-98). El 1993 ja es va iniciar l'elaboració del *II Pla Estratègic Barcelona 2000*, presentat públicament el 1995. En ambdós plans s'ha buscat de forma decidida el posicionament i la integració de la ciutat de Barcelona en l'economia internacional amb la finalitat de garantir

el seu creixement, en termes de progrés econòmic, social i de qualitat de vida (TELLO, R., 1995: 100). Per a la consecució d'aquests fins la gestió empresarial i la búsqueda del consens social han estat dues de les eines emprades des de l'administració municipal.

El 1999 ha estat presentat *el III Pla Estratègic Econòmic i Social de Barcelona (en la perspectiva 1999-2005)*, en el que es marcaven cinc línies estratègiques d'actuació:

- *Continuar avançant en el posicionament de la Regió Metropolitana de Barcelona com a una de les àrees urbanes més actives i sostenibles de la Unió Europea.*
- *Prioritzar les polítiques que estimulin un increment en la taxa d'ocupació. D'una manera especial, en relació als col·lectius més desfavorits: dones, joves i majors de 45 anys. Aquesta política haurà de complementar-se amb d'altres que també estimulin un increment en la taxa d'activitat.*
- *Facilitar l'evolució cap a la ciutat del coneixement promovent nous sectors d'activitat en un marc d'eficiència i de participació per tal de garantir una qualitat de vida estable i el progrés dels seus ciutadans i de les seves ciutadanes.*
- *Garantir la cohesió social dels seus habitants aprofundint en la cultura participativa de la ciutat i creant els espais de participació que siguin necessaris.*
- *Tenir un paper important en l'evolució d'Europa i desenvolupar un posicionament específic, a Espanya i a l'exterior, en especial, amb la Mediterrània i amb Amèrica Llatina, com a factor multiplicador del seu atractiu intern. Respecte a aquests darrers països, promoure una capacitat solidària per afavorir-ne el desenvolupament (ASSOCIACIÓ PLA ESTRATÈGIC de BARCELONA, 1999: 19).*

L'objectiu continua essent l'impuls dels processos de progrés social, econòmic i urbà, per tal de situar la Regió Metropolitana de Barcelona en una de les posicions capdavanteres en la nova societat del coneixement i de la informació del segle XXI. La gestió empresarial de la ciutat i dels seus recursos, l'han d'impulsar en un competitiu mercat mundial de ciutats. A més, en termes socials es busca una ciutat cohesionada i participativa, i entre les formes d'exclusió social contra les que cal lluitar, es destaquen com a més estratègiques l'atenció a la gent gran, la inserció laboral i l'accés a l'habitatge.

S'ha passat, doncs, d'un urbanisme que es va plantejar la reconstrucció de la ciutat front al creixement expansiu creador de grans dèficits i desequilibris que s'havia donat en els anys anteriors, que va incorporar almenys inicialment a un moviment veïnal molt actiu, a un urbanisme que gestiona el territori de forma

estratègica per tal de buscar el millor posicionament possible de la ciutat a nivell global, el que pot assegurar el seu creixement, però que en definitiva només busca l'adequació de l'espai urbà al consum i la inversió privada. L'adaptació d'aquelles parts velles i obsoletes de la ciutat -àrees industrials, barris degradats, etc.- a les noves exigències del mercat també crea les precondicions per al procés de gentrificació.

Així, després d'haver analitzat les precondicions materials per a la producció de la gentrificació a partir de la reestructuració econòmica i urbana de Barcelona, es vol analitzar en el tercer apartat la reestructuració social, que per una banda mostra la producció dels gentrificadors, i per altra pot mostrar els possibles processos de gentrificació que ja estiguin en marxa.