



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

De la ciudad industrial a la ciudad creativa: las transformaciones urbanas de Barcelona en el siglo XX

Eduard Montesinos Ciuró



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement- NoComercial – SenseObraDerivada 4.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento - NoComercial – SinObraDerivada 4.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0. Spain License.**

LA CIUDAD CREATIVA

Barcelona en la época de la producción flexible

«Todo parece indicar que la Barcelona que se está destruyendo y construyendo aparece guiada por un inconfeso deseo de eliminar casi todo lo que la hizo literaria. Destruye su arqueología de la lucha de clases, dispersa sus barrios residenciales o los pinta de yuppi, derriba sus carnes marginales y las expulsa hacia la periferia, fumiga su canaléz hasta convertirla en fantasmas risibles que vayan por laberintos destapados por los bulldozers... y la cultura del estuche y el simulacro precede a la reinauguración de una ciudad abierta al mar y a los exterminadores de todas sus bacterias.»

Manuel Vázquez Montalbán, *La ciudad: ese imaginario o circunloquio sobre la desconstrucción de Barcelona*, 2003.

6. La localización de las actividades económicas

En este capítulo se lleva a cabo una aproximación a la dimensión territorial de la denominada nueva economía, aquella que surgió de la reestructuración económica de los años 1970. En el primer apartado se introduce el contexto económico de este periodo a escala mundial. Ello sirve para enmarcar la transformación física y social del espacio interno de las ciudades que se produjo en relación a ese contexto económico, que se aborda en el segundo apartado. En el tercero, la atención se focaliza en el caso de Barcelona, tanto en su relación con la dinámica mundial anteriormente presentada como a sus propias especificidades. Finalmente, en el cuarto apartado se profundiza en un aspecto de la transformación que experimentó la ciudad de Barcelona: la adaptación de los antiguos recintos industriales a las necesidades de la nueva economía.

6.1 La nueva economía urbana

En los años 1970 acaeció una reestructuración económica de alcance global. Una nueva *estructura espacial de la producción* (Massey 1984, p. 7) emergía con el advenimiento del *paradigma científico-técnico-informacional* (Santos 2017 [1996], p. 159). Una de las principales características de la nueva economía, que la diferenciaba de la producción en masa propia del periodo anterior, era la posibilidad de conectar de forma inmediata cualquier producto con su potencial consumidor en cualquier parte del mundo gracias a los avances técnicos en los medios de comunicación y de transporte. La nueva estructura espacial de la producción se conceptualizó como *producción flexible* (Piore y Sabel 1984) porque esa comunicación global instantánea permitía resolver el problema de la sobreproducción, adecuando la oferta a la potencial demanda. Surgió en los Estados Unidos de América, la indiscutible potencia mundial del momento tras la crisis y posterior disolución de la Unión Soviética en 1991, una palabra para definir la nueva época, que rápidamente se popularizó en casi todo el mundo: *globalización*. Algunos autores, como David Harvey, han preferido utilizar

categorías propias, evitando el lenguaje de los mercados financieros globales. Su concepto clave, *compresión espacio-temporal* (1989a), hace referencia explícita a las repercusiones que esa reestructuración económica conllevó para la totalidad del sistema, no solamente para la producción, sino también para la reproducción social.

En ese contexto, siguiendo a Joseph Schumpeter (1939) puede argumentarse que, como en cualquier fase de expansión económica tras una crisis sistémica, a partir de los años 1970 se produjo en las regiones más enriquecidas del mundo una *destrucción creativa* que arrinconó algunas de las principales actividades propias del ciclo anterior, como la minería, la siderurgia o la industria textil, y que proyectó hacia esas posiciones estratégicas a unas actividades económicas relacionadas con las innovaciones primordiales del nuevo ciclo: las tecnologías de la información y la comunicación. Ha habido muchas propuestas de categorización y clasificación de esas nuevas actividades económicas, pero no existe un consenso sobre cuál de ellas tomar como referencia. Una de las más utilizadas en estudios comparativos internacionales es la de la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (UNCTAD 2008), que al definir la *economía creativa* distingue entre *conocimiento analítico*, que incluye a la investigación básica y las fases iniciales de I+D; *conocimiento sintético*, que se refiere a la aplicación concreta de las innovaciones; y *conocimiento simbólico*, que puede asimilarse a las tradicionales industrias culturales y su posterior evolución hasta la denominación más reciente de industrias creativas.

Desde la perspectiva de la economía política de la urbanización, Allen J. Scott propone definir como *capitalismo cognitivo-cultural* la forma concreta que toma la estructura espacial de la producción tras el fin del fordismo. Según este autor, su característica principal, además de la producción flexible, es la transformación del antiguo patrón de localización del desarrollo económico a escala mundial (centro-periferia) hacia una estructura geográfica alternativa en la

que destacan unas *ciudades renacientes*, que se conforman como motores económicos y actores políticos de primer orden en el plano internacional (Scott 2008, p. 15). En los siguientes apartados se profundiza en las consecuencias en términos de producción del espacio interno de las ciudades que la adopción de esta estructura productiva conllevó. Al hilo del argumento actual es importante tener en cuenta que el cambio de patrón de localización está relacionado con la naturaleza de esta nueva economía, que es la que goza de mayor ventaja competitiva y, por lo tanto, la que presenta mayores tasas de crecimiento: una elevada concentración en el espacio geográfico en cuanto a la creación de sus productos y una difusión mundial en cuanto a su consumo (Scott 2008, p. 69). El motivo de tal situación es que lo que sustenta el sistema, las capacidades intelectuales –racionales y emotivas– de los trabajadores, precisa de un ambiente en el que exista una interacción constante con otros trabajadores, sean *creativos* o no.

El autor más citado sobre este tema es Richard Florida. Sus referentes teóricos provienen en su mayoría de la economía neoclásica, en concreto Alfred Marshall y sus seguidores actuales en torno a la *new growth theory*, como Robert Lucas o Paul Romer. Su propuesta de conceptualización de la nueva estructura productiva se denomina la *era de la creatividad*, en oposición a la *era organizacional* en referencia a la producción en masa o fordista (Florida 2002, p. 40)⁶⁵. Según Florida, la creatividad –una capacidad humana universal– es la principal fuente de creación de valor económico en el actual periodo histórico, y la *clase creativa* el grupo social que lidera su implementación, los poseedores del *capital creativo*. Establece una pirámide social copada por un núcleo super-creativo (los creadores de opinión), con un estrato intermedio formado por los profesionales creativos (que encuentran soluciones a los problemas complejos) y,

⁶⁵ Florida cita el trabajo de Daniel Bell (1973) como una de sus principales influencias para definir el marco histórico de sus investigaciones.

finalmente, el estrato más bajo en el que se encuentra la fuerza de trabajo -cuyos integrantes no pueden utilizar profesionalmente su creatividad. Esta concepción del funcionamiento de la economía ha sido criticada por su simplificación excesiva (la totalidad del sistema dependería en última instancia de conseguir atraer una cantidad suficiente de miembros de la clase creativa) y por su carácter tecnocrático, que presenta complejos problemas políticos como resolubles aplicando la misma solución en cualquier lugar. Las críticas han provenido tanto de la corriente principal en economía (por ejemplo, Markusen 2006) como de las ciencias sociales críticas (Peck 2005, Krätke 2010).

Existe un debate teórico sobre la hipotética sustitución de la base económica en el nuevo periodo histórico. La cuestión toma perspectivas distintas según la escala de análisis. A escala mundial se observa que los países más enriquecidos, que suelen ser los que tuvieron una temprana industrialización, han sustituido su anterior estructura económica -dominada por las actividades manufactureras tradicionales- por una nueva en la que destacan los servicios. Este proceso se ha definido en dos fases como *desindustrialización* y *terciarización* (Márquez y Pradilla 2008).⁶⁶ Sin embargo, solo una proporción minoritaria de los nuevos servicios se relaciona con la economía creativa, incluso en los países más *avanzados*. En cambio, en los países que no tuvieron una temprana industrialización, la situación suele ser distinta. De hecho, las actividades

⁶⁶ En la corriente principal en economía el debate más relevante giró alrededor de cómo medir la desindustrialización y la terciarización, como paso necesario para aceptar o negar su existencia. La cuestión es compleja y de difícil resolución, ya que no solamente cambió el carácter de lo que se producía sino también la forma de organización del trabajo. Muchos servicios que anteriormente habían sido contabilizados como industriales, por llevarlos a cabo empleados contratados por empresas industriales, ahora se obtenían de otras empresas especializadas en esos servicios, a través de lo que se ha conocido como *outsourcing* o externalización. Es muy complicado evaluar el nivel de mantenimiento de la producción industrial atendiendo a criterios que ya no forman parte de la actual estructura productiva.

manufactureras tradicionales, como la industria textil, pasaron a realizarse en este tipo de países cuando desaparecieron de sus localizaciones históricas en Europa occidental y América del Norte. En la mayoría de países de Asia o Latinoamérica siguen siendo las actividades de mayor valor añadido, y la economía creativa es prácticamente inexistente. Hasta el momento tan solo algunos países asiáticos han tenido cierto éxito en este sentido: Japón (Llovet 2018), los denominados Dragones del Pacífico (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y la República Popular de China. Aun así, desde instancias internacionales como las Naciones Unidas (UNESCO 2010) se insiste en que estas nuevas actividades económicas deben ser la base para una estrategia de largo plazo de los denominados *países en vías de desarrollo*, por su impacto en el crecimiento económico y por los puestos de trabajo cualificado que generan (en los *países desarrollados*, de momento).

Las industrias creativas se erigen, al menos de forma discursiva, como una herramienta para competir en la nueva economía. Ello tiene importantes repercusiones en la forma de concebir el lugar de la cultura en las sociedades contemporáneas. Puede argumentarse que ésta siempre estuvo subordinada al desarrollo económico. Lo novedoso del periodo actual, como denunciaron Walter Benjamin y Theodor Adorno, es la posición central que tiene la cultura de masas en las estrategias de desarrollo económico a escala global. Sin embargo, conviene advertir que no todas las ciudades y regiones del mundo pueden acceder de igual forma a esta competición: mientras que las mejor situadas en la economía mundial luchan para dominar las primeras y las últimas fases del proceso de creación (innovación y diseño), porque son las que generan mayor valor añadido, en el resto de ciudades y regiones del mundo se compite por precios, ofreciendo productos baratos, y no por calidad. Se trata de una estrategia difícilmente compatible con la aspiración de constituirse como un centro de producción en la lógica de la economía creativa. Algunos autores, como Nicholas Kaldor (2007 [1996]) o Emilio Pradilla y Lisett Márquez (2008) han denunciado los riesgos que

puede suponer para las ciudades y regiones menos favorecidas en el desarrollo geográfico desigual la adopción sin condiciones de esa nueva economía. Han señalado las ventajas del mantenimiento de las actividades manufactureras, entre las que se encuentran la existencia en la industria, a diferencia de lo que ocurre en los servicios, de los denominados rendimientos crecientes de escala, es decir, la mayor productividad a medida que crece la producción. Sus consecuencias a nivel laboral son una mayor cantidad de empleos (directos e indirectos) y, sobre todo, una mayor calidad de estos (contratos más estables y salarios más elevados).

No obstante, hay que tener presente que la distinción entre fabricación y servicios en buena medida ya no es válida para dar cuenta de las transformaciones económicas que se producen. En este sentido Markusen *et al.* (2008) proponen fijarse en los tipos de trabajos que desarrollan los asalariados para determinar el grado de creatividad de una economía, más que en el sector de sus empresas. Esta cuestión enlaza con las nuevas formas de trabajo en la época de la producción flexible. Muchos de los denominados trabajadores creativos ya no se rigen por la lógica de la producción en masa, que distinguía entre lugar de residencia y lugar de trabajo, y ello es visto desde un punto de vista empresarial como una ventaja de la flexibilidad. Sin embargo, también se ha indicado que este hecho incide en la precarización de las condiciones de trabajo de la mayoría de ellos (Castells 1989, p. 189), puesto que deben renunciar a las prestaciones sociales que el movimiento obrero logró en épocas anteriores. De hecho, se trata de una justificación técnica de la jerarquía social que tiene razones políticas (Massey 1984, p. 85). Según Krätke (2011, p. 201) las industrias creativas son, en este sentido, la avanzadilla del neoliberalismo. La nueva división internacional del trabajo tan solo sería nueva atendiendo a la escala mundial alcanzada, pues en cuanto a su naturaleza sigue siendo un chantaje para las clases trabajadoras. No cabe interpretar de otra forma el cambio de localización de las industrias manufactureras a partir de los años 1970: se trató de una reacción

empresarial a la negativa por parte de una clase obrera organizada a aceptar el empeoramiento de sus condiciones laborales para aumentar el beneficio de los industriales.

6.2 La transformación del espacio interno de la ciudad

Este proceso de reestructuración económica mundial es el marco en el que se dio la transformación física y social del espacio interno de la ciudad contemporánea (Scott 2008, p. 71). No solo hubo ciudades y regiones ganadoras y otras perdedoras (Benko y Lipietz 1994 [1992]), es decir, mejor o peor situadas para competir en la economía mundial en función de las actividades que conseguían generar o atraer (Sassen 1991), sino que en ellas también hubo quien ganó y quien perdió con la transformación, ya que una de sus características generales fue el aumento de la desigualdad entre clases sociales. Manuel Castells, por ejemplo, tratando la cuestión de la articulación global de un espacio de flujos en oposición al espacio de los lugares, alertó del papel que las nuevas tecnologías de la información podían tener en la organización de las ciudades y las regiones del futuro, y concibió el proceso de desigualdad social creciente como la formación de la *ciudad dual* (1989, p. 172).

En los años 1980 el *boom* de las telecomunicaciones y el dinamismo del sector de los servicios a las empresas dirigieron los procesos de urbanización, al menos en los países anglosajones donde se produce la teoría dominante (Hutton 2010), hacia una tendencia centrífuga porque este tipo de actividades se concentró primordialmente en oficinas ubicadas en los suburbios de las ciudades, al estilo de Silicon Valley. Aparecieron entonces visiones anti-urbanas que proyectaban esa situación para el futuro, diagnosticando incluso el fin de las ciudades, de una forma análoga a como Francis Fukuyama había diagnosticado el fin de la historia (1989). La cultura no era en ese momento algo que se relacionara explícitamente con la política urbana. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial los gobiernos nacionales fueron los encargados de la política

cultural y se encargaron, sobre todo, de subsidiar la creación de cultura considerada legítima, con protagonismo de la industria cinematográfica (Hesmondhalgh 2008, p. 554). Se trata de un planteamiento de corte keynesiano, en boga en la mayoría de países occidentales. El objetivo que se planteaba era conseguir el acceso de la ciudadanía a esa cultura nacional.

En el Reino Unido, Ken Livingstone –del Partido Laborista- impulsó desde 1981 un cambio de estrategia al frente del Greater London Council (GLC), una de las principales instituciones que hicieron política cultural en los años 1980 en ese país. Proponía que las instituciones locales debían tomar el control de la circulación de la producción simbólica, con el objetivo de ofrecer contenidos que le interesaran a la sociedad en su conjunto, superando el elitismo que había caracterizado a la política cultural hasta el momento. A finales de la década de 1980, coincidiendo con la difusión de las actividades relacionadas con la economía cultural, surgió con fuerza la idea de que la cultura podía organizar la política urbana. Las industrias culturales se presentaban a los gobiernos locales como parte de la solución a los problemas que planteaba la reestructuración económica mundial.

La trayectoria del GLC, clausurado por Margaret Thatcher en 1986, fue heredada por empresas privadas, en la línea ideológica del momento, como la consultora Comedia de Charles Landry. Este autor presentó la noción de ciudad creativa como un cambio de paradigma: se trataba de superar la vieja planificación urbana, incapaz de resolver los problemas derivados del cambio productivo, a través de una planificación estratégica de carácter empresarial. La cultura era contemplada como la nueva materia prima a partir de la cual se iba a generar la riqueza en las ciudades del futuro (Landry 2000, p. 7). El diagnóstico y pronóstico que presentaba este tipo de análisis fue muy atractivo para las autoridades locales de muchas ciudades, tanto en el Reino Unido como en el resto de países de vieja industrialización. Se conseguía atraer empleos

cualificados y a trabajadores con capacidad de consumo y se creaba lo que en aquel momento se denominaba la industria del futuro: basada en la tecnología y no contaminante. Sin embargo, en el fondo se estaba proponiendo una canalización del presupuesto público hacia la inversión inmobiliaria a través de las actividades culturales, con el fin de embellecer áreas estratégicas de la ciudad y así conseguir un aumento del valor de las propiedades inmobiliarias: «*These establishments generate new creative infrastructures and instigate other innovative, developmental chain reactions –most obviously in surrounding buildings where higher values can be achieved*» (Landry 2000, p. 123).

En los años 1990 surgieron con fuerza fenómenos como el neo-artesano o los distritos culturales (Mercado-Celis 2016) que volvieron a colocar los centros de las ciudades en el foco de atención. Incluso se planteó el regreso de una parte de la industria manufacturera a los centros urbanos, aquella menos contaminante y más relacionada con las innovaciones tecnológicas, superando su segregación espacial explicada en el capítulo 4. Se exacerbó la obsesión por la competitividad internacional de las economías urbanas, llevando a un estadio superior una tradición que se había iniciado en el primer tercio del siglo XX (ver capítulo 5). Al hilo de los argumentos de Florida presentados en el apartado anterior, el porvenir de las ciudades en términos de desarrollo económico dependería de las elecciones de ubicación de la nueva élite social, formada por «profesionales [...] que tienen una función económica en común: la creación de nuevas ideas, nueva tecnología y/o nuevos contenidos creativos» (Florida 2002, p. 8). La idea fundamental es que este tipo de profesionales prefiere residir en unos lugares muy determinados: diversos, tolerantes y abiertos a nuevas ideas (Florida 2002, p. 223) porque tienen unos valores diferentes de sus predecesores: individualismo, meritocracia, diversidad y actitud abierta y receptiva (Florida 2002, p. 77-80). Las políticas urbanas, pues, deberían ir enfocadas a conseguir los ambientes urbanos que propicien la atracción de estas élites para poder competir con otras ciudades de características similares (ver capítulo 7).

Así pues, Florida presenta una suerte de fórmula mágica para la consecución del éxito de las ciudades en esta nueva fase del capitalismo. La fórmula tiene tres elementos, las 3T en las que cualquier ciudad o región debe invertir para conseguir un aumento de la renta disponible: talento, tolerancia y tecnología (Florida 2005, p. 92). Este enunciado simplificador hace referencia a las relaciones entre tres *stocks* urbanos: el capital humano, los recursos culturales y las industrias innovadoras. Para cada uno de estos elementos, el autor construye un indicador a partir de datos estadísticos que informa acerca de la posición relativa de una ciudad en el ranking general. La combinación de todos los indicadores permite construir un indicador sintético denominado *índice de creatividad*, que permite la comparación con otras ciudades o regiones. Según Florida, pues, la creatividad se encuentra en la combinación de estas tres dimensiones (talento, tolerancia y tecnología), y la ausencia de alguna de ellas es lo que explica que algunas ciudades no se hayan adaptado suficientemente bien a economía de la era de la creatividad. Así es como Florida pretende superar la teoría del capital humano formulada en el seno de la economía neoclásica para explicar el crecimiento regional, por autores como Edward Glaeser (Florida 2002, p. 249; Glaeser 2012).

El argumento de Scott (2000, p. 12, 2014, p. 569; en base a Jacobs 1969), por contra, es que la creatividad es un fenómeno condicionado por la sociedad, por lo que no puede ser la variable independiente de ningún proceso colectivo, como en el caso de la producción del espacio urbano. Es el sistema urbano en su conjunto (instituciones formativas, organización del empresariado local, etc.) el que termina por condicionar la creatividad de sus trabajadores a través de los mecanismos de reproducción social. La dinámica de las ciudades -también en el capitalismo cognitivo-cultural- viene marcada por su capacidad para generar y atraer puestos de trabajo de todo tipo, siendo las elecciones de residencia de los trabajadores cualificados tan solo un aspecto de ese fenómeno (Storper y Scott 2009). Scott alerta sobre las consecuencias a nivel social y espacial del

advenimiento de la nueva economía: la sustitución de una división bipartita del trabajo en la producción en masa (cuellos blancos-cuellos azules) por otra en la que existe una *clase creativa* (a los que denomina analistas simbólicos) y un *precariado* formado por una clase baja que sobrevive con empleos mal pagados en el sector servicios (Scott 2014, p. 571). Lo perverso de la situación es que las industrias creativas se nutren de ese precariado, añadiendo al mercado *lo que pasa en la calle* (Mercado-Celis y Gómez 2017). Son el *middleground* definido por Patrick Cohendet (2011): generan el ambiente de transmisión informal de conocimiento necesario para la institucionalización de esa creatividad en forma de innovación mercantilizable.

Estos cambios repercuten en transformaciones en los usos del suelo urbano. El fundamental de todos ellos es la *revitalización* de áreas específicas de los centros urbanos como las áreas industriales y comerciales, que Scott (2014, p. 573) define como *intensificación estetizada del uso del suelo*, es decir, la búsqueda de una mayor productividad por unidad de suelo en los centros urbanos utilizando actividades relacionadas con el nuevo orden cognitivo-cultural. Este proceso guarda una estrecha relación con el colapso que experimentaron las manufacturas localizadas en el centro de las ciudades y con la degradación de los barrios obreros adyacentes (Massey y Meegan 1982). La incoherencia de la *nueva era urbana*, que no señaló Florida hasta 15 años después, cuando la utilizó para publicar otro de sus *best-sellers* (2017), pero sí lo hicieron desde el inicio Scott y otros (Pratt 2011; Krätke 2014), es el gran contraste entre la vitalidad que atesoran los *landmarks* de las ciudades creativas y la miseria de sus barrios más invisibilizados.

6.3 Nueva economía y producción del espacio en Barcelona

Barcelona ha destacado históricamente por su capacidad para generar puestos de trabajo y, consecuentemente, por atraer una gran cantidad de trabajadores originarios de otros lugares. La reestructuración económica de los

años 1970 trajo consigo una crisis urbana de forma análoga a lo que estaba ocurriendo en otras ciudades occidentales, pero a partir de los años 1980 los agentes locales de nuevo demostraron su capacidad de reinención. En este sentido, Barcelona es considerada una de las ciudades ganadoras de este proceso de reestructuración, al menos en el contexto español (Méndez 2013). En parte, ello se debe a la política urbana del Ayuntamiento (capítulo 7), pero en este capítulo se presta atención a las estrategias del sector privado.

Economistas como Rafael Boix, Vittorio Galletto y Joan Trullén (2011) han estudiado la economía del conocimiento en Barcelona. Trullén et al. (2002, p. 160) han detectado que sobre todo a partir de 1994 se empiezan a observar en la ciudad actividades terciarias densas en conocimiento. Ello significa que en ese momento se estaba consolidando el cambio del modelo productivo basado en la producción de manufacturas para un mercado nacional a uno de nuevo en el que se buscaba producir en los nuevos sectores estratégicos para un mercado internacional. A finales de los años 1980 ya existían en la ciudad estrategias en ese sentido. El Ayuntamiento de Barcelona publicó en 1992 un informe titulado *Dimensió i estructura del sector cultural a Barcelona* en el que participó Comedia, la consultora de Charles Landry, y fue realizado por INITS, una homóloga local en la que trabajaban Mireia Belil y Albert Serra.

En el informe se señala la importancia de disponer de una cadena productiva equilibrada entre todas sus partes (creación, producción, distribución, comercialización y consumo) y se encuentran fortalezas en algunos subsectores como la edición y la publicidad. Pero también se diagnostican sendos déficits en la distribución-comercialización y en el consumo, por lo poco desarrollado que estaba el subsector de la promoción y por una falta de demanda de productos y servicios culturales, que según los autores se explica por la deficiente educación cultural existente en la ciudad. El pronóstico de los autores del informe para conseguir la consolidación de Barcelona en los rankings de ciudades adaptadas

a la nueva economía es el fortalecimiento de la cadena productiva invirtiendo especialmente en actividades intensivas en tecnología y capital. En este sentido se ha expresado también Lluís Bonet (2009, p. 68): «La cuestión es cómo aprovechar la atracción lúdico-cultural y ciertas especializaciones sectoriales para potenciar una factoría creativa más plural e interconectada».

Sin embargo, pasados los años, más allá de alguna especialización en la que Barcelona presenta ventajas competitivas, como la investigación médico-farmacéutica o el diseño, lo que caracteriza la estructura espacial de la producción en Barcelona son los servicios de media-baja tecnología en el municipio central – entre los que se encuentran las industrias culturales y creativas- y la industria de poca intensidad de conocimiento en la periferia del área metropolitana (Boix, Galletto y Trullén 2011, p. 11). Según estos autores, en el municipio de Barcelona, el área central asimilable al distrito del Eixample posee un papel clave y también es relevante la dinámica emergente en el distrito de Sant Martí, debido al establecimiento del proyecto 22@Barcelona. En el momento de la aprobación del proyecto, las tecnologías de la información y la comunicación eran vistas como el nuevo sector estratégico de la economía (Barceló y Oliva 2002). Con el tiempo se ha demostrado la limitación de concebirlos como un sector económico autónomo, ya que se han establecido como una herramienta auxiliar del conjunto de la economía a partir del proceso de digitalización.

El desarrollo del 22@ ha llevado a Barcelona lo más parecido a la ciudad creativa que se desprende de los postulados de Florida. El proceso ha encontrado una oposición local, tanto desde la sociedad civil como desde la academia. Respecto a este último ámbito se ha cuestionado la capacidad de mejora de las condiciones de vida de los residentes en el Poblenou a partir de un proyecto dirigido desde fuera de la lógica de sus residentes y trabajadores (Casellas y Pallarès-Barberà 2009). En este sentido, el Poblenou ha sido calificado como un espacio contradictorio (Charnock y Ribera-Fumaz 2011, p. 627) en el que conviven

la espontaneidad de lo nuevo con los procesos de institucionalización de la creatividad que terminan por beneficiar a los intereses establecidos.

Montserrat Pareja-Eastaway (2008, p. 83), partiendo de una concepción en la línea de Florida, concede que Barcelona se ha configurado más como una ciudad del entretenimiento (Molotch 1996) que como una región innovadora, en la que los trabajadores creativos se ven atraídos por su calidad de vida pero donde no encuentran oportunidades laborales de primer nivel mundial. Desde este punto de vista, pueden defenderse los discursos que apuntan a las actividades relacionadas con el turismo (hoteles, tour-operadores, restaurantes, museos, etc.) como las grandes protagonistas de la economía de este tipo de ciudades creativas que, como Barcelona, no poseen un destacado sistema innovador que permita competir internacionalmente. En la línea de lo que apuntan David Harvey y Neil Smith, puede argumentarse que el modelo económico de Barcelona se sustenta en la renta monopolística de sectores como el turismo, esto es, en el «control exclusivo sobre un artículo determinado [...] que en determinados aspectos cruciales es único y no reproducible» (Harvey y Smith, 2005, p. 30). La misma ciudad de Barcelona es el principal producto que se ofrece para su consumo, y las industrias creativas son herramientas de atracción de eventuales turistas. Por ejemplo, a través de la localización en la ciudad de películas de cine con una distribución de masas (Martínez Rigol 2013).

6.4 La adaptación de antiguos recintos industriales

Un aspecto de la transformación física y social del espacio interno de las ciudades al que hacen referencia la práctica totalidad de los autores citados en el anterior apartado es la adaptación de antiguos recintos industriales a las necesidades de la nueva economía. Cuando quedaron sin uso después de la deslocalización de las manufacturas que albergaban, fueron concebidos como *espacios de oportunidad* (Roca i Albert 2012, p. 24) por cuyo control compitieron una gran variedad de proyectos. En este apartado se presenta una aproximación

empírica a este fenómeno, a partir del estudio de la evolución hasta el presente de 77 de los principales recintos industriales de Barcelona durante la época de la producción en masa (ver Anexo). Se trata de una aproximación espacio-temporal, en la que se pone énfasis en el patrón de localización de los atributos analizados para cada uno de los antiguos recintos industriales. Ese es un primer paso para caracterizar la nueva *estructura espacial de la producción* a escala urbana.

En algunas ocasiones estos recintos albergaron actividades relacionadas con las industrias creativas. No obstante, como se demuestra en este apartado, la mayoría de estos recintos no fueron ocupados por este tipo de actividades, a diferencia de lo que ocurrió a principios de siglo XX con las fábricas que quedaron sin uso en el casco antiguo de la ciudad, que sí mantuvieron actividades de alto valor añadido (ver capítulo 4). La construcción de viviendas, hoteles y restaurantes fue la pauta dominante. Este hecho tiene relación con la afirmación de Massana y Roca (1972, p. 212) sobre el planeamiento de la terciarización de la ciudad desde los últimos años del franquismo. Aunque los argumentos esgrimidos en ese momento fueron, sobre todo, los costes sociales y ambientales de la convivencia de las fábricas con el resto de funciones urbanas (Alibés 1994, p. 86), había en realidad una idea muy clara del tipo de ciudad que se estaba, literalmente, construyendo.

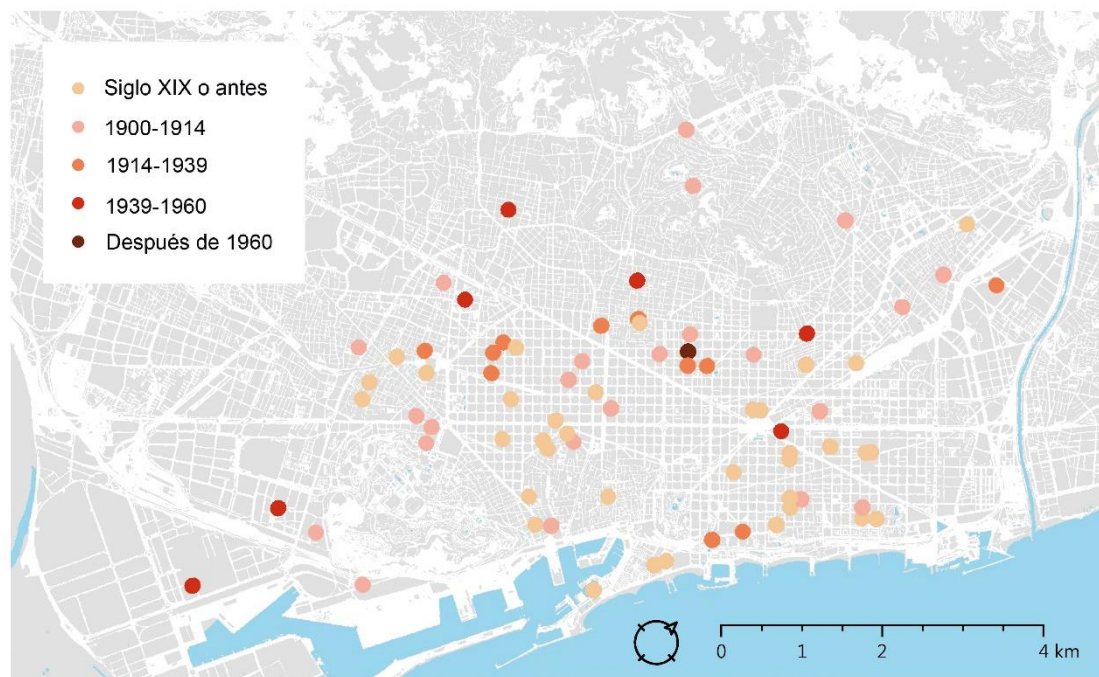


Figura 6.1. Año de inicio de la actividad industrial. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

En la Figura 6.1 pueden observarse, de forma simplificada, los lugares de implantación industrial tradicional, con predominio de fábricas del siglo XIX o anteriores (casco antiguo, Barceloneta, Sant Antoni, Esquerra de l'Eixample, Sants, Poble Nou, Sant Andreu, Gràcia). También pueden observarse los lugares en los que se concentró la primera expansión por el municipio de Barcelona, antes de la posterior expansión hacia los polígonos de la periferia: Dreta de l'Eixample, Les Corts, Zona Franca; donde hay más fábricas posteriores a 1914. Aunque la simplificación es excesiva, porque 77 fábricas -por destacadas que sean- no pueden dar cuenta del proceso y porque muchos casos particulares no siguieron esa pauta general, este primer mapa es útil para comenzar la caracterización del proceso de transformación de la Barcelona industrial.

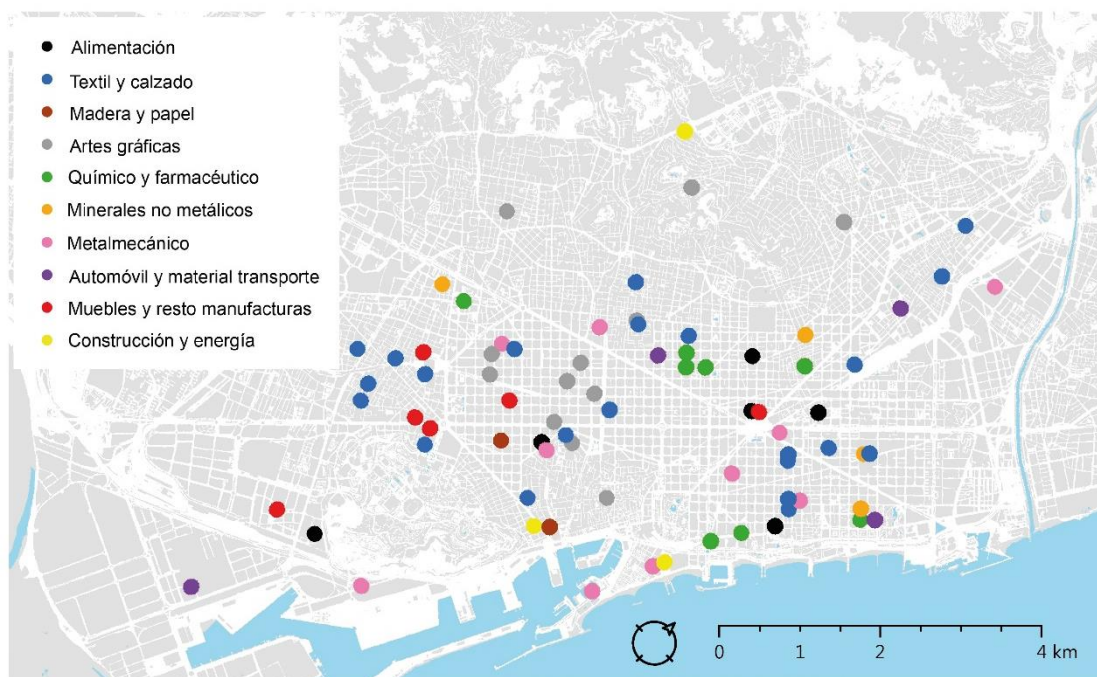


Figura 6.2. Sector de actividad industrial. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

En la Figura 6.2 se observa con claridad la diversificación de la industria de la ciudad a la que se dedica buena parte del capítulo 4. El sector textil era importante en los barrios de industrialización tradicional (Sants, Gràcia, Sant Andreu, Poblenou). *La España Industrial, Can Batlló, Fabra y Coats, Can Ricart* o *el Vapor Vell* fueron algunas de las fábricas de mayor dimensión en la historia de la ciudad (ver Anexo, fichas nº 4, 5, 18, 43 y 49). En el Poblenou, compartía protagonismo con el sector metal-mecánico (*Metales y Platerías Ribera, La Unión Metalúrgica* –fichas nº 38 y 53), que era el más importante en la Barceloneta (la primera fábrica de la *Maquinista Terrestre y Marítima* se localizaba allí, ver ficha nº 12) y la Zona Franca (*Rivière y C^a*, ficha nº 2). En la Dreta de l'Eixample el sector químico era el más relevante (*Henkel, Baldacci, Myrurgia* -fichas nº 55, 59 y 61), mientras que en l'Esquerra predominaban las artes gráficas, sobre todo la edición: *Salvat, Gustavo Gili, Labor*, etc. (fichas nº 24, 25, 56).

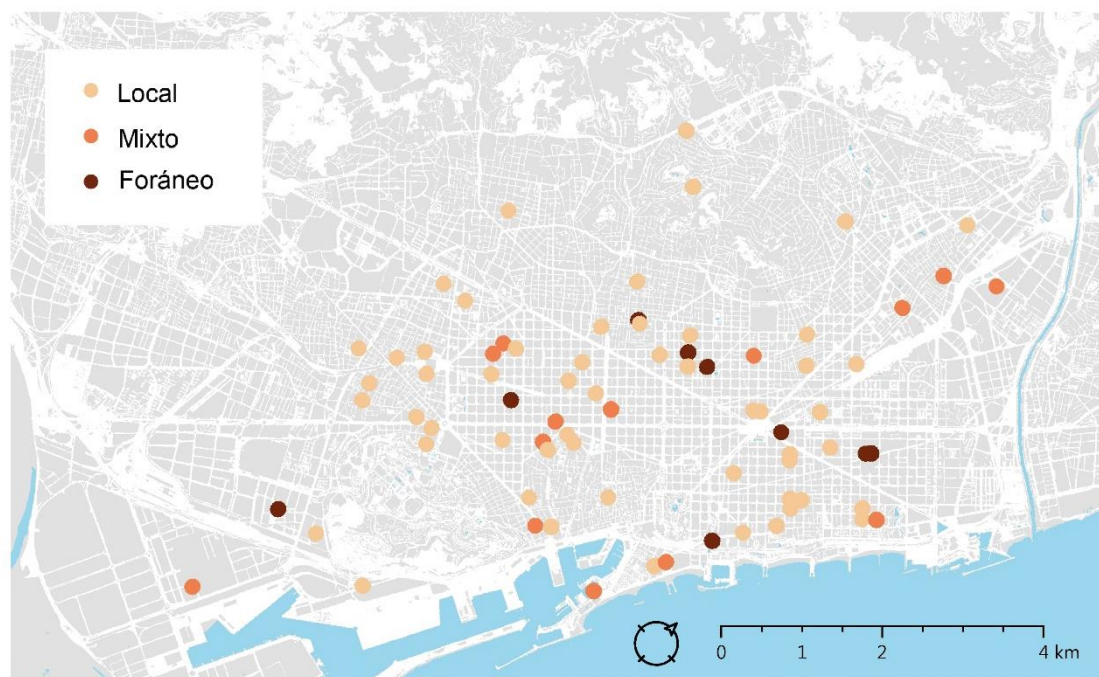


Figura 6.3. Tipo de control de la empresa industrial. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

La mayoría de las fábricas tenidas en cuenta pertenecían a sociedades originadas en la misma ciudad, cuyos propietarios y gestores formaban parte de la burguesía local (Figura 6.3). Esto se cumple, sobre todo, para las fábricas de más antigua implementación, que como se ha explicado pertenecían sobre todo al sector textil. Si se tienen en cuenta las que se construyeron durante el siglo XX se observa que cada vez cobran más importancia las sociedades mixtas o las que estaban controladas en su totalidad por capital extranjero. Se trata de un proceso al que ya se hizo referencia en el capítulo 4, explicado por la creciente complejidad de la economía y las mayores necesidades de inversión para el establecimiento de actividades industriales. En la Dreta de l'Eixample y Poblenou se ubicaron preferentemente estas fábricas más tardías, con mayores inversiones de capital y dedicadas a los sectores emergentes en ese momento, en especial el químico y farmacéutico. En l'Esquerra de l'Eixample y Sant Andreu había más presencia de sociedades mixtas. Solían ser de medianas o grandes dimensiones, fruto de la unión de esfuerzos, como por ejemplo la *Fabra y Coats* (sociedad catalano-escocesa).

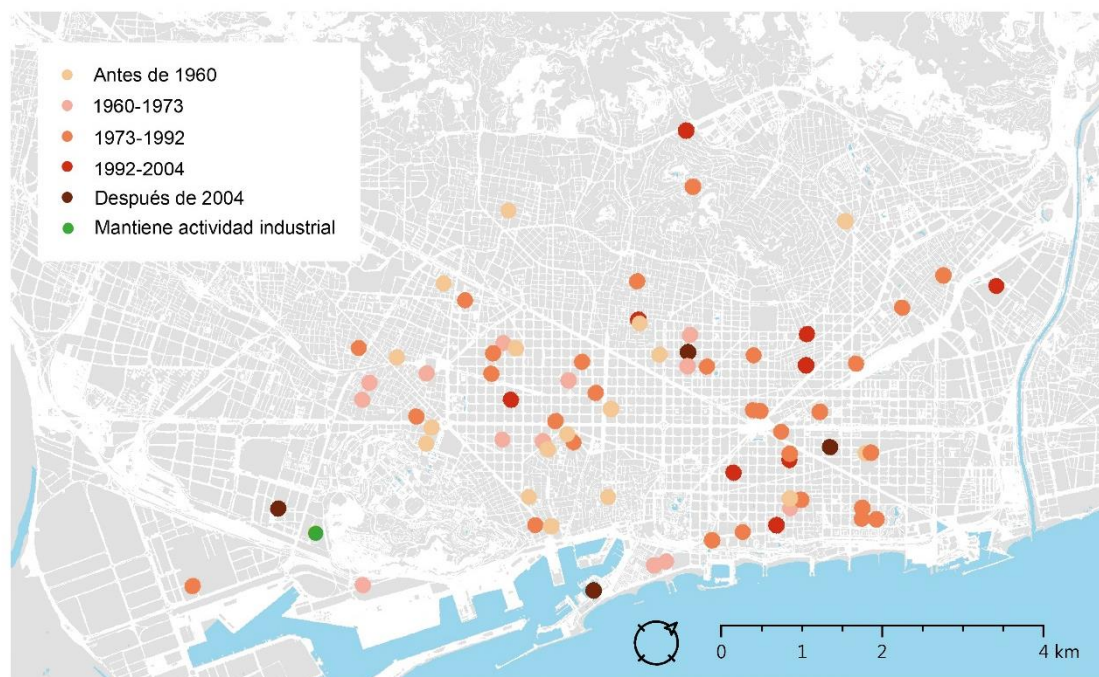


Figura 6.4. Año del fin de la actividad industrial. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

El casco antiguo fue el primero en industrializarse y también el primero en quedarse sin fábricas: la mayoría de las más importantes ya no se ubicaban allí en 1960 (Figura 6.4). En Gràcia, Sants y Les Corts también desaparecieron varias fábricas de considerables dimensiones antes de esa fecha. En el período 1960-1973 se vaciaron de actividad industrial la Barceloneta, el resto de Sants y l'Esquerra de l'Eixample. En cambio, la Dreta de l'Eixample, Sant Andreu y el Poblenou (que conforman buena parte de la mitad norte del municipio) fueron de los últimos barrios en mantener actividad industrial. En algunas ocasiones hasta la década de 1990 e incluso los primeros años del siglo XXI. La única fábrica de las 77 que se han tenido en cuenta que aún mantiene actividad industrial es la *Casa Santiveri*, que se ubica en el polígono de la Zona Franca, muy cerca de su ubicación anterior, dedicada a la alimentación ecológica (ficha nº 60 del Anexo). Se trata de un caso aislado, así que el proceso de *limpieza* de la ciudad puede considerarse prácticamente finalizado.

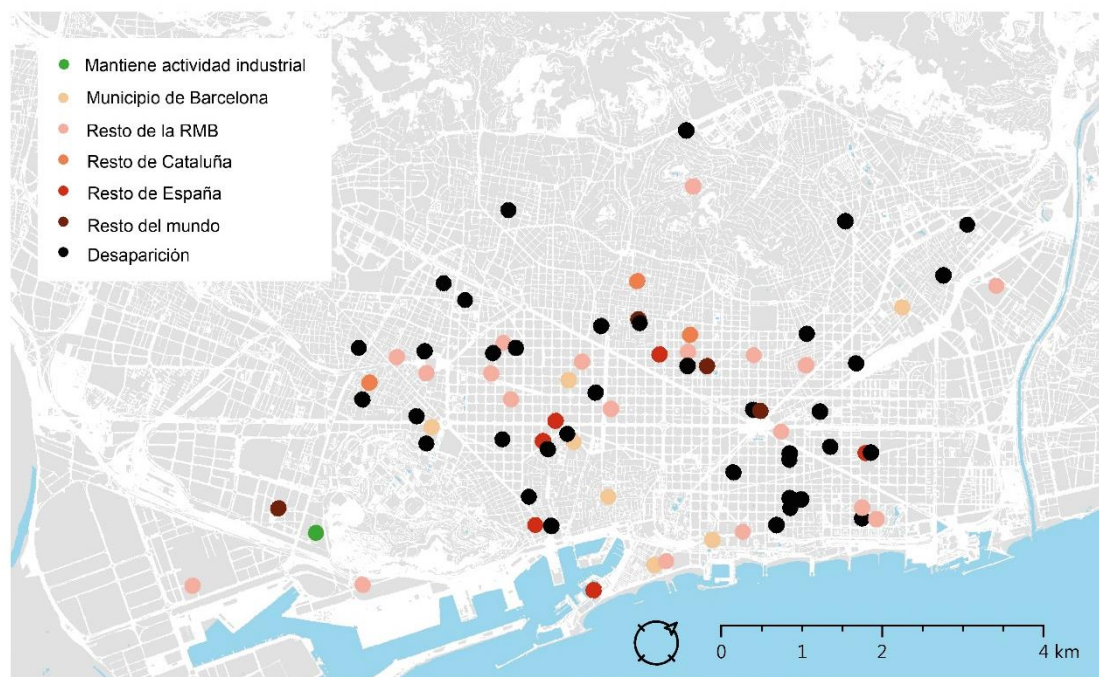


Figura 6.5. Lugar de destino de la actividad industrial. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

La figura 6.5 permite comprender el alcance del proceso de *destrucción creativa* que se menciona al inicio de este capítulo: casi la mitad de las empresas que poseían las grandes fábricas de la Barcelona industrial desaparecieron (37 de un total de 77). Otro porcentaje sustancial (25%) se relocalizó en otros lugares de la Región Metropolitana de Barcelona, en los polígonos industriales que se fueron urbanizando a lo largo del último tercio del siglo XX. También existen casos de fábricas que se reubicaron en otros lugares de Cataluña o de España (10%), y llama la atención que muy pocas de ellas (un 5%) se instalaron en otros lugares del mundo. No hay un patrón claro sobre el lugar en que se localizaban las empresas que cesaron la actividad, pero por sector sí que es más evidente: el textil desaparece casi por completo y, en cambio, el metal y la química suelen sobrevivir. En cuanto al resto de sectores, es difícil sacar conclusiones porque la muestra es demasiado pequeña.

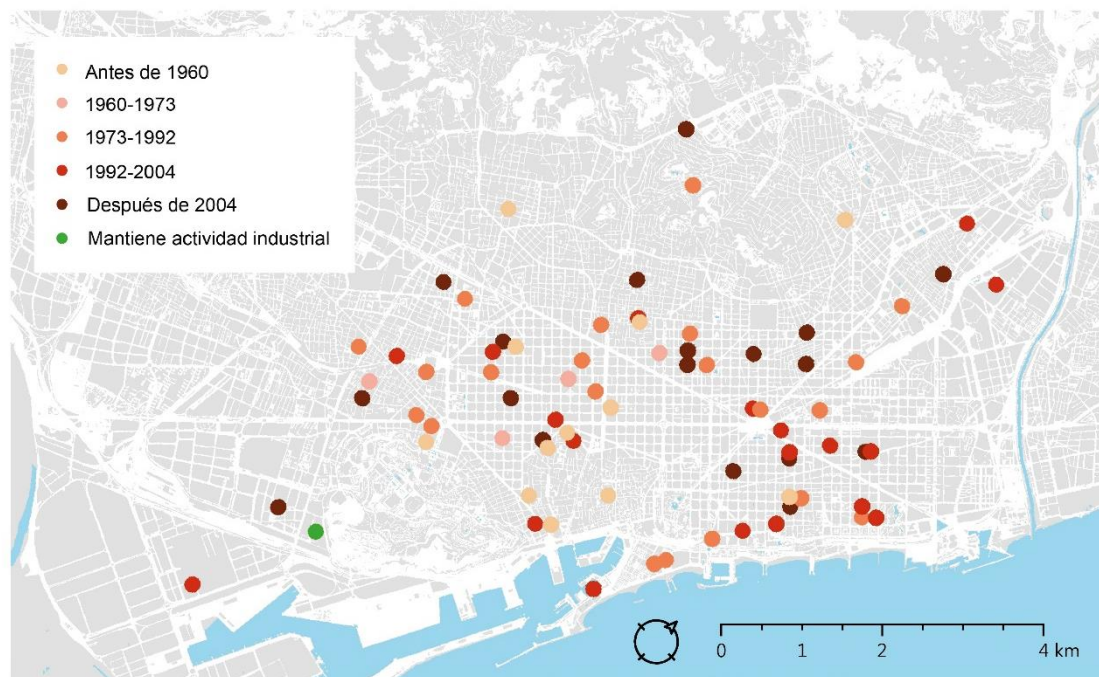


Figura 6.6. Año de inicio del nuevo uso. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

El mapa de la Figura 6.6 está estrechamente relacionado con el de la Figura 6.4, sobre el año del fin de la actividad industrial. Aun así, el tiempo que estos recintos permanecieron cerrados no siempre fue el mismo, habiendo unas áreas de la ciudad más atractivas para los nuevos usos que otras. El casco antiguo y sus barrios aledaños hacia el sur-oeste (Sant Antoni, Esquerra de l'Eixample, hasta Sants) fueron los primeros barrios en darle un nuevo uso a las antiguas fábricas. El periodo más intenso para el conjunto de la ciudad es 1973-1992, porque se dieron las condiciones para ello: culminación de la desindustrialización del centro de la ciudad y cambio de régimen político en el que el Ayuntamiento tomó la iniciativa en el campo del urbanismo, con un movimiento vecinal muy activo (sobre todo durante los primeros años) que empujaba hacia la dotación de equipamientos para la ciudadanía, siendo los antiguos recintos industriales algunos de los lugares disponibles de mayor dimensión. En el periodo 1992-2004 destaca el protagonismo del Poblenou y en general el litoral desde la Barceloneta, por ser el lugar donde se ubicaron algunas de las últimas fábricas del centro del

municipio y también uno de los lugares que más cambió desde la celebración de los Juegos Olímpicos de verano de 1992.

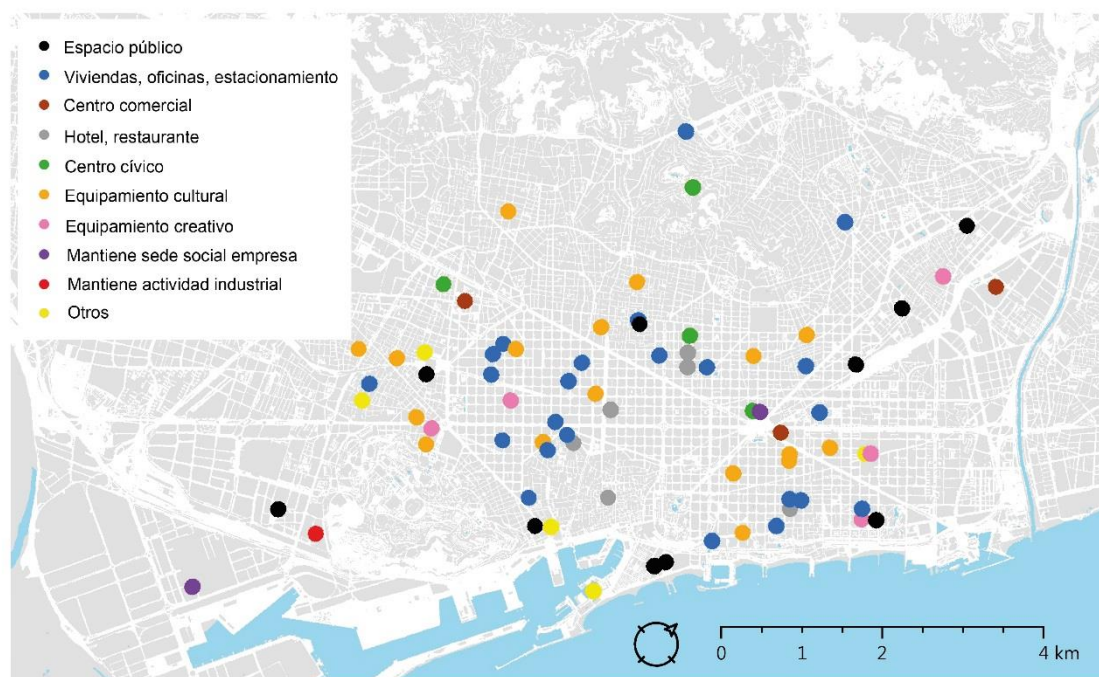


Figura 6.7. Tipología del uso actual. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

Esas áreas de la ciudad más atractivas, es decir, bajo una mayor presión del mercado inmobiliario, también se pueden identificar en la Figura 6.7, que representa los tipos de usos actuales. En los barrios con mayor presión inmobiliaria: casco antiguo, Eixamples o la parte del Poblenou más cercana a la costa, predominan los hoteles y restaurantes y los bloques de viviendas con oficinas o bajos comerciales y estacionamientos. Existen casos flagrantes de destrucción de patrimonio industrial, como el derribo de la sede de la fábrica química *Myrurgia*, un notable edificio racionalista, para construir un hotel en la Dreta de l'Eixample (2014-2016, ficha nº 61 del Anexo). En cambio, en barrios con menor presión inmobiliaria y una mayor organización vecinal, como Sants, destacan los equipamientos culturales como bibliotecas y escuelas (los casos paradigmáticos son la biblioteca pública del barrio en el *Vapor Vell* y el instituto Joan Corominas en la fábrica de cerámica *Berenguer* – fichas nº 49 y 62) y los espacios públicos, por ejemplo el parque de *La España Industrial* (ficha nº 4). En

Sant Andreu los espacios públicos y culturales también son los más numerosos (*Pegaso, Fabra y Coats* –fichas nº 9 y 18) aunque el distrito alberga un gran centro comercial en las antiguas instalaciones de *La Maquinista Terrestre y Marítima* (ficha nº 13). En la Barceloneta se construyeron viviendas en el recinto que ocupaba esa misma empresa y un espacio público donde se ubicaba la *Catalana de Gas y Electricidad* (fichas nº 12 y 28).

Si bien es cierto que los equipamientos culturales también abundan en el distrito del Eixample y la parte del Poblenou cercana a la plaza de les Glòries, la mayoría son de naturaleza bien distinta a las escuelas y bibliotecas ya enumeradas, cuyo uso es cotidiano para los habitantes del barrio donde se establecen. Se trata de equipamientos de referencia, como mínimo, regional: museos como Fundación Vila Casas en *Can Framis* o la Fundación Tàpies en la antigua *Editorial Montaner y Simón* (fichas nº 26 y 15), fábricas de creación como *La Escocesa* (ficha nº 11) o centros culturales relacionados con las industrias creativas como la antigua fábrica de S.A. *Damm*, La Bohemia (ficha nº 16). El caso de esta última es muy interesante, ya que la misma empresa productora de cerveza mantuvo la propiedad en el centro de la ciudad y se encarga de contratar (o subcontratar) trabajadores *creativos* para la programación de los eventos que organiza en La Bohemia, así como los populares *spots* publicitarios que saca cada verano.⁶⁷ Existe, pues, una economía simbólica que tiene en la promoción de

⁶⁷ S.A. Damm se caracterizó a lo largo de su historia por adaptarse con éxito a los cambios sociales: fue una de las primeras empresas, por ejemplo, en implicarse en la promoción turística a finales de los años 1950. (Cabana 2001) A finales de los años 1980 entró a formar parte de los patrocinadores de los Juegos Olímpicos de 1992 y en la actualidad es un claro exponente de la nueva economía, ya que es difícil encasillarla en un sector en concreto: por un lado sigue siendo una de las principales productoras de cerveza en España, pero por otro lado se ha convertido en un importante actor de la agenda cultural de Barcelona, patrocinando muchas iniciativas más allá de la programación que desarrolla en su antigua fábrica. Destaca el patrocinio que realiza a una de las instituciones que más contribuyen a la internacionalización de la ciudad: el Futbol Club Barcelona.

determinados valores una parte importante del negocio que se genera en las ciudades actualmente. En el caso de *S.A. Damm*, la apropiación de valores que ya son hegemónicos en la sociedad barcelonesa, relacionados con los miembros de esas clases creativas (jóvenes, cosmopolitas y con estudios superiores) ha sido una de las principales estrategias comerciales de la empresa, cuyo eslogan es *Mediterráneamente*.⁶⁸ Finalmente, en Gràcia hay una mezcla de los dos modelos, ya que se encuentra, por ejemplo, la escuela Josep Maria Jujol en la *casa Mañach* (ficha nº 7) así como el milanés *Istituto Europeo di Design* en la antigua *Fábrica Macson* (ficha nº 58).

⁶⁸ El perfil del usuario mayoritario en los eventos culturales de La Bohemia coincide con esos valores hegemónicos en la ciudad creativa: personas jóvenes, mayoritariamente residentes en Barcelona, muchas de ellas de nacionalidad extranjera, pero pertenecientes al circuito inmigratorio superior (es decir, con estudios universitarios y trabajos cualificados). Son un ejemplo de la capacidad de atracción que posee Barcelona. Crucialmente, siempre se observan también personas que no pertenecen a este grupo, como ancianos, parejas con hijos o inmigrantes que forman parte de la clase obrera. No tiene nada de extraño, ya que la hegemonía cultural opera de este modo: dominando unos valores que la sociedad privilegia. El poder reside en la capacidad de movilización de una gran mayoría de los miembros de esa sociedad, muchos de los cuales no son poseedores de los valores privilegiados, pero aspiran a ellos comportándose de forma mimética a los referentes que sí los poseen y asumiendo de forma implícita su ideología.

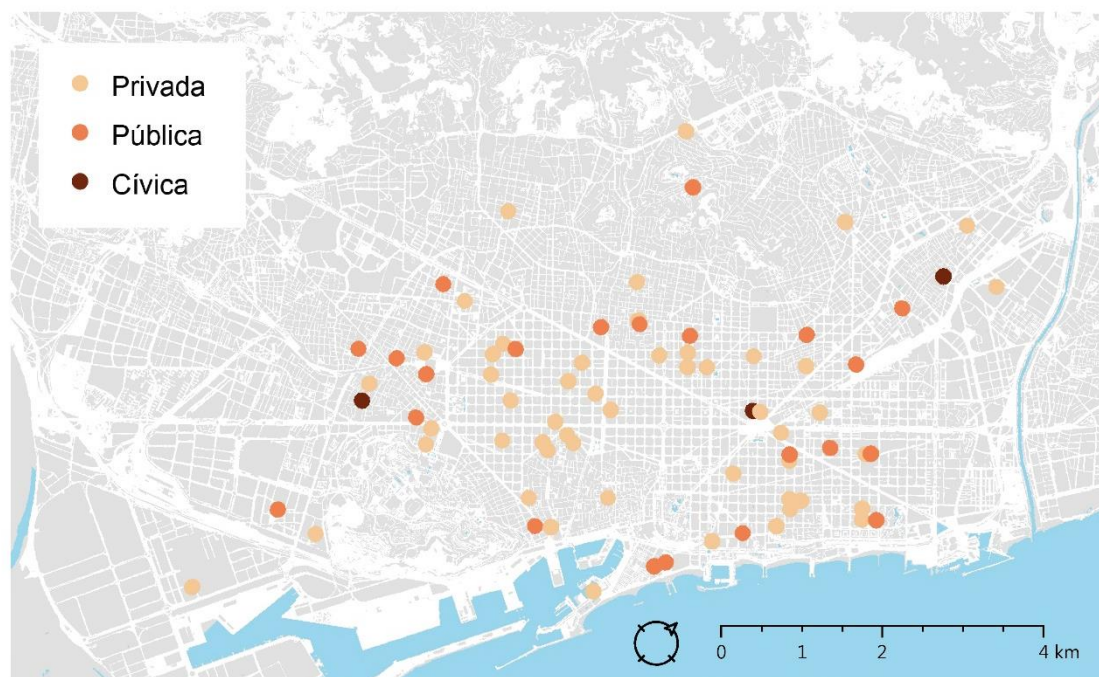


Figura 6.8. Tipo de gestión actual. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

Como puede observarse en la Figura 6.8, la mayoría de los principales antiguos recintos industriales en Barcelona son de gestión privada. No es de extrañar, ya que el uso más frecuente (23 de 77, un 30% de los casos) ha sido la promoción de bloques de viviendas, con oficinas, bajos comerciales y estacionamiento. Los recintos de gestión pública suelen albergar equipamientos culturales o espacios públicos y estar localizados en barrios como Sants, Gràcia o Sant Andreu (tradicionalmente de sociabilidad formal –ver capítulo 5). La casi total ausencia de recintos de titularidad pública en el casco antiguo y el Eixample es bastante llamativa. Por último, existen 3 casos en los que la gestión no es ni pública ni privada, sino cívica o vecinal: *Can Batlló* en Sants, *Fabra y Coats* en Sant Andreu y *La Farinera* en el Clot (ver Anexo, fichas nº 5, 18 y 29). Cada uno de estos recintos, cuyo uso actual tiene una historia bastante reciente (*La Farinera* comenzó en 1999, pero *Can Batlló* en 2011 y *Fabra y Coats* en 2012), tiene una trayectoria particular, por lo que su catalogación es compleja. Esta cuestión se trata en el tercer apartado del capítulo 7.

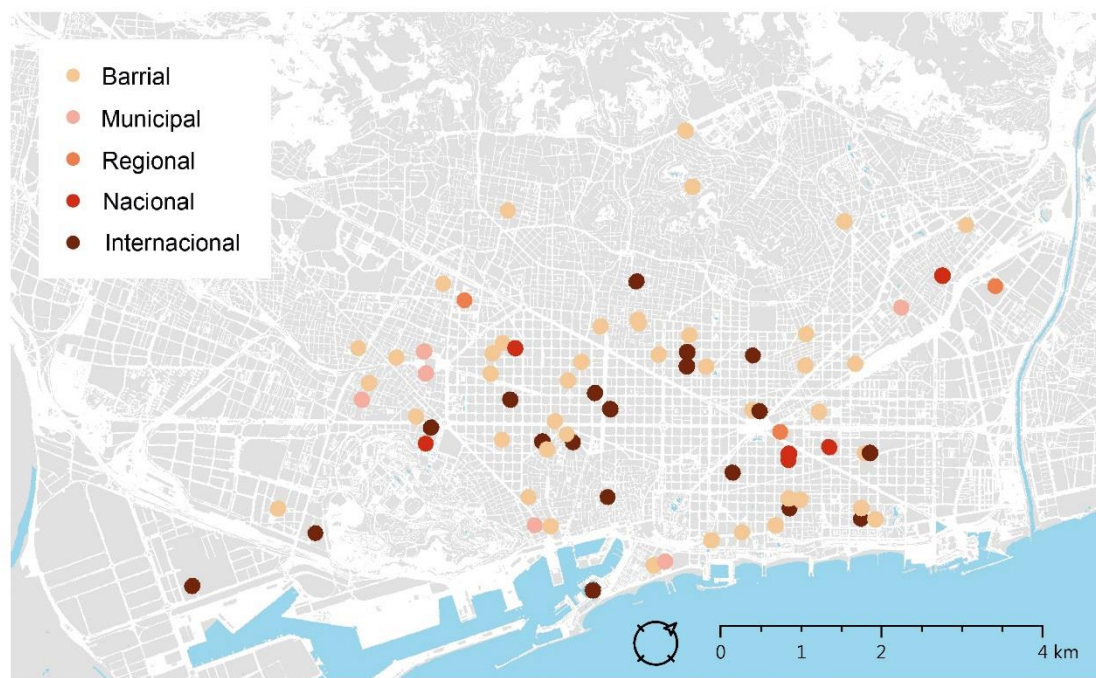


Figura 6.9. Escala del equipamiento actual. Elaboración propia a partir de diversas fuentes.

Es importante constatar que los equipamientos de referencia internacional se encuentran en la *Barcelona visible*: casco antiguo, Eixamples, Gràcia, Poble Nou; aquella que atrae más miembros de la *clase creativa*, ya sea en forma de residencia o de lugar de trabajo, o ambos. Es esta la Barcelona ganadora a escala global, la que Scott enumera en una pequeña lista de ciudades que han conseguido adaptarse con éxito al capitalismo cognitivo-cultural: Nueva York, Los Ángeles, París, Ámsterdam, Barcelona, Sídney, Tokio, Seúl, Singapur, Hong Kong y Bangkok (Scott 2014, p. 570). Los equipamientos barriales o municipales están más presentes en Sants o en el Clot y la Sagrera (Figura 6.9). Se trata de barrios que en su momento formaron parte de la *Barcelona invisible*, aquella que absorbió una gran cantidad de la clase trabajadora que el dinamismo de la ciudad atrajo constantemente. En la actualidad es más discutible su inclusión en esa categoría, porque los barrios obreros se encuentran en municipios periféricos del área metropolitana y porque la *Barcelona ganadora* se ha difundido por casi todo el municipio central de esta área metropolitana. Puede observarse también el esfuerzo público, por parte del gobierno regional catalán, la *Generalitat*, de dotar

a la plaza de les Glòries de equipamientos culturales de ámbito nacional. Se trata del último intento de dotar de centralidad a este lugar que se encuentra en el centro geométrico del municipio, proyecto que se remonta al Plan de reforma y ensanche de Ildefons Cerdà (ver capítulo 5). Finalmente, es preciso señalar que la vivienda de promoción privada distorsiona los resultados mostrados en este mapa, ya que no pueden categorizarse de otro modo que barriales, aunque su impacto es muy limitado en comparación con un equipamiento de apropiación colectiva.

7. La política urbana

Las transformaciones que son el objeto de análisis del capítulo 6 no pueden entenderse en su totalidad sin tomar en consideración los profundos cambios a nivel superestructural que se dieron desde finales de la década de 1960 en todo el mundo. En el primer apartado de este capítulo se realiza una aproximación a las implicaciones a nivel urbano que tuvo la aparición de la cultura propia del periodo histórico que se define como postmoderno. En el segundo apartado se pone el foco de atención en el modelo urbano de las élites de Barcelona, de qué forma tuvo que cambiar respecto al periodo histórico anterior para adaptarse a los cambios sociales que estaban ocurriendo en relación a esa cultura postmoderna. En el tercer apartado se presentan algunos de los modelos de ciudad alternativos que han surgido en Barcelona desde las clases subalternas.

7.1 Discursos urbanos postmodernos

Para autores como David Harvey (1989a) o Fredric Jameson (1991), a finales de la década de 1960 cristalizó un proceso de orden cultural-ideológico denominado *postmodernidad* que es la dimensión estética del orden económico surgido tras la Segunda Guerra Mundial, dando inicio tras los *Acuerdos de Bretton Woods*. Para Jameson, el concepto de *postmodernidad* tiene una clara tarea ideológica: coordinar las nuevas prácticas y hábitos sociales y mentales.⁶⁹ Su definición, la lógica cultural del capitalismo tardío, es la que tiene más sintonía con el marco teórico de esta tesis, por centrarse en sus relaciones con la

⁶⁹ El libro de Perry Anderson *The origins of postmodernity* (1998) sitúa las coordenadas a partir de las cuales históricamente se ha desarrollado este concepto. Según Anderson, en los años 1970 algunos arquitectos estadounidenses comenzaron a utilizar la palabra *postmodernismo* para nombrar un nuevo estilo artístico, de ruptura estética con el modernismo. Hasta la irrupción de la obra de Jameson que se cita en este párrafo no se popularizó el concepto de *postmodernidad*, que se refiere a una fase histórica de la totalidad del sistema social y tiene, por lo tanto, unas implicaciones políticas mucho más evidentes.

producción flexible. Se caracteriza así un periodo histórico en contraposición al periodo anterior, la modernidad, cuya etapa final puede asimilarse a la época de la producción en masa a la que se ha dedicado la primera parte de esta tesis (capítulos 4 y 5). Una idea prosigue de una época a la otra: la cultura como crítica de la razón instrumental. Si en los años 1930 y 1940 habían sido los miembros de la Escuela de Frankfurt los encargados de denunciar la subordinación de la cultura a la economía como herramienta de acumulación capitalista (Horkheimer y Adorno 1994 [1947]), a partir de la década de 1950 aparecieron autores como Raymond Williams (1958) que continuaron esa línea de indagación.⁷⁰ Tuvieron la ventaja respecto a sus predecesores que muchas de las tendencias que apuntaban antes de la Segunda Guerra Mundial eran ya una realidad, y se comenzó a esbozar la idea de que en el actual periodo la relación de subordinación entre economía y cultura era si cabe más estrecha. La economía estaba ya tan impregnada de cultura que cada vez era más difícil distinguir las dos esferas por separado (Anderson 1998, p. 55).

Organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO 1982), recogieron estas aportaciones y se erigieron como una de las principales voces que trataron los retos de futuro que esta situación planteaba.⁷¹ Se concebía así la doble dimensión de las industrias culturales, más tarde como *economía creativa*: por un lado, el desarrollo económico local –en concreto de las ciudades que albergaban este tipo

⁷⁰ Una de las referencias fundamentales de Williams es la obra de Antonio Gramsci. De hecho, trabajó con un objetivo claramente gramsciano: contribuir a la construcción de una cultura convertida en resistencia simbólica a la clase dominante.

⁷¹ Hubo una transmisión vertical, prácticamente sin modificaciones, de las propuestas de las instituciones a escala mundial hacia la mayoría de instituciones de referencia territorial menor, como la Unión Europea (Comisión Europea 2010), el Gobierno de España (Dirección General de Política e Industrias Culturales y del Libro, 2016) o la Generalitat de Catalunya (Bonet i Agustí 2002).

de actividades, como se explica en el capítulo 6. Por otro lado, la cohesión social, en un contexto de incremento de las desigualdades entre los más ricos y los más pobres. Cabe preguntarse qué era necesario cohesionar, cómo y para qué. Aunque las versiones oficiales de estos organismos eran ambiguas en este sentido, puede afirmarse que la cohesión social perseguía un objetivo, que no era el mejoramiento de la calidad de vida de las clases populares, sino su desarticulación política para evitar posibles focos de conflicto y eventual revolución. Se trataba, en definitiva, de una forma suave de referirse al control social. Esta cuestión es desarrollada con mayor profundidad en los siguientes apartados de este capítulo.

La forma de producir cultura y sus contenidos cambiaron de naturaleza, en coherencia con el nuevo medio técnico: por primera vez la difusión instantánea de mensajes a prácticamente todo el mundo era posible. Ello cambió el sistema productivo del mismo modo que la vida cotidiana de las personas en la nueva sociedad. Conviene tener presente que los focos de difusión de los mensajes más difundidos se encuentran preferentemente en las grandes metrópolis occidentales. Ello permite caracterizar a la cultura postmoderna como esencialmente urbana, tanto en su creación como en su consumo, en relación con otra de las conceptualizaciones de este periodo: la urbanización planetaria (Lefebvre 1972 [1970]; Brenner 2014). Se entiende, de este modo, el concepto de *ciudades renacientes* de Allen J. Scott (2008), al que se hace referencia en el capítulo anterior, desde otro punto de vista.

En un periodo en el que el flujo mundial de mensajes es superior en varias órdenes de magnitud a cualquier otro periodo de la historia humana, la ideología que se transmite en esos mensajes cobra una importancia crucial. Néstor García Canclini (1995) lo expresó en otras palabras, sosteniendo que en un mundo en el que los viejos esquemas de construcción de identidad, los estados nación, entran en crisis, son las empresas multinacionales -algunas de ellas pertenecientes a la

economía creativa- las que tienen cada vez mayor control sobre el sentido de comunidad. Y en ese contexto, el consumo tiene una relevancia política mayor a la que había tenido anteriormente, ya que los valores transmitidos por el acto de consumir son en buena medida los responsables de la construcción de la ciudadanía.

Es interesante la perspectiva analítica de Jameson (1998, p. 16), que trata la ciudad como un texto que puede analizarse morfosintácticamente, identificando las relaciones entre las formas y las funciones para realizar una interpretación de la sociedad en su conjunto.⁷² Una de sus características culturales más importantes es la incapacidad colectiva de conseguir representaciones estéticas de su propia experiencia (Jameson 1998, p. 9). Esta idea se relaciona con la pretendida pérdida de imaginación que significa la masificación de la cultura, como habían indicado Horkheimer y Adorno (1994 [1947], p. 171) y quedó definida en el seno del marxismo occidental como *cultura de la nostalgia*, porque al no disponer de referentes estéticos presentes se recurre a los de las generaciones precedentes. La función de la era informacional, irónicamente, sería conseguir la amnesia histórica de la sociedad. La palabra para denominar una obra que imita el estilo y el carácter de obras anteriores es *pastiche*,⁷³ y Jameson la utiliza para caracterizar a las pautas culturales postmodernas en su conjunto. La cultura visual domina de forma aplastante en la postmodernidad, gracias a la popularización de los nuevos canales de difusión masiva: primero la televisión, y más tarde –a partir de la década de 1990- internet y sus derivados.

⁷² En esta línea, pero de una forma menos abstracta, se han expresado también autores que han tenido responsabilidades gubernamentales en la ciudad de Barcelona, como Oriol Bohigas (1986 [1985], p. 185): *la ciudad como acontecimiento cultural*, o Pep Subirós (1999, p. 11): *la ciudad como dispositivo o artefacto de significación y de sentido*.

⁷³ El *pastiche* le da un valor positivo a la obra que imita, mientras que la *parodia*, propia de la modernidad, es una crítica que se asocia con la burla.

Jameson desarrolló un análisis de la mutación en el espacio construido que supone la aparición de la cultura postmoderna. De hecho, es un proceso análogo al que estudió Walter Benjamin para la modernidad en el París del siglo XIX a través de los poemas de Charles Baudelaire, entre otras muchas fuentes. Ese *hiperespacio* postmoderno, que se asemeja a una red sin nodos centrales de alcance planetario, conlleva una nueva semiótica que debe ser asimilada por los integrantes de la sociedad, en un proceso desigual en función de la posición de cada individuo en ella. El autor lo ejemplificó a partir del caso del diseño del *Hotel Bonaventure* de Los Ángeles (Jameson 1998, p. 11 y ss.). Todo ello tiene una importancia capital para el objeto de análisis de este capítulo, pues sitúa las posibilidades dentro de las cuales se desarrollaron los modelos urbanos hegemónicos durante este periodo, así como sus alternativas.

Para Terry Eagleton, uno de los principales seguidores de las líneas de análisis de Raymond Williams, es una oportunidad revolucionaria que la cultura - entendida como los valores y las prácticas simbólicas de una sociedad tanto como las expresiones materiales de esta (Eagleton 2016, p. 13)- haya ocupado una posición cada vez más central en las relaciones de producción y de reproducción. Se trata de un concepto que puede ser neutral y también valorativo (Eagleton 2016, p. 31). Refiriéndose a esta segunda dimensión, el autor apunta que puede ser conservador o favorecedor del desorden. No obstante, para los partidarios de la segunda opción, no basta con la impugnación del *statu quo* (tarea a la que se limitan, según el autor, los críticos impregnados de los prejuicios postmodernos), sino que es necesaria la construcción de un nuevo orden, en los términos que propuso Antonio Gramsci. Además de la denuncia de la cultura hegemónica de la era postmoderna, mediada por el lucro, es conveniente dejar de lado las falsas utopías que producen las industrias creativas y partir de las utopías posibles, aquellas que quedan legitimadas como herramientas reales de transformación social a través de la acción, más allá de la retórica (Eagleton 1981; Limonad 2016, p. 3).

En este capítulo se trata, pues, de realizar una aproximación al discurso normativo sobre la ciudad en la época de la producción flexible, tomando como referencia el caso de Barcelona. En un contexto marcado por el neoliberalismo, la *creatividad* fue también una noción central del cambio de paradigma en la política urbana, más allá de las innovaciones económicas analizadas en el capítulo 6. Se convirtió en un significante flotante (García Canclini 2007, p. 54) que muchos agentes urbanos utilizaron de manera diversa para darle contenido a su modelo de ciudad. El ocio tuvo un protagonismo creciente en el modelo hegemónico, marginando las expresiones culturales que no están destinadas al consumo mercantilizado. Esta ciudad se ha asemejado más y más a lo que Guy Débord (1967) denominó la *sociedad del espectáculo*.

La reestructuración económica mundial de los años 1970 conllevó el auge de discursos anti-urbanos, en consonancia con las tendencias urbanas centrífugas a las que se hace referencia en el capítulo 6. Una grave crisis de empleo como consecuencia de la desaparición masiva de fábricas en las ciudades de vieja industrialización y el hecho de que los empleos que aparentemente sustituían a los antiguos se estaban creando en los polígonos suburbanos generaba un ambiente en el que era complicado hacer propuestas de futuro en clave urbana. Sin embargo, a finales de los años 1980 comenzaron a dominar las fuerzas urbanas centrípetas, gracias al giro cultural en las políticas urbanas que experimentaron la mayoría de grandes ciudades occidentales (Hutton 2010, p. 289). David Harvey (1989b) definió como *emprendedor* el modelo de política urbana del nuevo periodo, en referencia al enfoque, los objetivos y los medios que se empleaban, cada vez más estrechamente relacionados con el mundo empresarial. La crisis de la planificación urbana normativa y el auge de los proyectos urbanos fragmentarios eran las dos caras de una misma moneda: las ciudades pasaban a ser el principal producto a ofrecer a los consumidores de todo el mundo (Harvey 1989b, p. 9).

En relación a la idea de ciudad creativa, surgieron programas políticos que relacionaban economía y cultura en el espacio urbano (sintetizados en Pratt 2010) que no son mutuamente excluyentes; es decir, una misma ciudad puede optar por la implementación de más de uno al mismo tiempo. La primera es la idea sobre las *ciudades globales*, empleada por Saskia Sassen (2001). Los medios de comunicación de masas forman parte del núcleo de las industrias que comandan la nueva economía, cuyo comportamiento espacial tiende a la concentración en las grandes capitales mundiales, como se explica en el capítulo 6. La segunda perspectiva, sobre las *ciudades patrimoniales*, trata de las estrategias para captar actividad económica, especialmente turismo, a través de la promoción del patrimonio histórico-cultural (Ashworth y Tunbridge 2000). Cuando se considera que una urbe forma parte de este grupo de ciudades, consigue generar actividad económica mucho más allá de su infraestructura patrimonial, que se convierte en núcleo catalizador.

Néstor García Canclini ha propuesto la existencia de cuatro circuitos socio-culturales, que de algún modo son asimilables a las perspectivas analíticas presentadas en el párrafo anterior: histórico-territorial, de la cultura de élite, de la comunicación masiva y de los sistemas de información y comunicación (García Canclini, 1995, p. 48-49). La competencia de los estados disminuye del primero al último, mientras que las generaciones jóvenes utilizan más los dos segundos que los dos primeros, y también son los que están dominados fundamentalmente por grandes empresas transnacionales. Así se entiende qué grupos ostentan la hegemonía en la propuesta de los modelos de ciudad imperantes en el periodo neoliberal. En el próximo apartado se trata de esclarecer la forma en que se dio ese proceso en Barcelona.

Andy Pratt y sus colaboradores, en su crítica de la conceptualización neoliberal de la ciudad creativa desde una concepción social-demócrata, se preguntaron de quién y para quién era la cultura que se estaba fomentando y

llegaron a la conclusión de que, al fin y al cabo, se trataba de una forma más de imperialismo, ya que se estaba justificando la implantación global de una concreta cultura urbana: la de unas élites de la sociedad anglosajona en general y estadounidense en particular. En este sentido, Pratt (2010) ha insistido en la necesidad de reflexionar acerca de qué ciudad se está produciendo cuando se estimula el crecimiento en el empleo cultural. Su propuesta ha sido la creación de proyectos que fomenten intrínsecamente a las industrias culturales y creativas en la ciudad, y que estas no sean utilizadas exclusivamente como herramientas para conseguir otros fines.⁷⁴ Sin embargo, no ha logrado marcar una línea propia porque la mayoría de propuestas concretas han sido compartidas con los defensores de los puntos de vista neoliberales. Por esta razón, parece fundamental prestar atención a otras sensibilidades ideológicas, con planteamientos transformadores del *statu quo*. Esa tarea se reserva para el último apartado de este capítulo.

7.2 La Barcelona de las élites

Aunque el contexto político en España era complejo por el cambio de régimen que se produjo tras la muerte del dictador Franco en 1975, en Barcelona las visiones negativas sobre la propia ciudad también predominaban a finales de los años 1970 e inicios de los 1980. Las élites que habían gobernado la ciudad durante todo el siglo XX se encontraron con el fin de su modelo económico, y tuvieron que reformular los valores asociados a la ciudad de Barcelona para mantener sus intereses, adecuándolos a las tendencias surgidas de esa reestructuración económica mundial. La adaptación no fue inmediata, y en lo que se refiere a la política urbana, el cambio en las formas y el contenido conllevó una modificación también en los sujetos que protagonizaron la nueva época.

⁷⁴ En este sentido, Pratt y Hutton (2013, p. 69) afirmaron que los dirigentes políticos que han utilizado el boom de la creatividad lo han hecho para esconder carencias y sin una política de apoyo a la producción cultural.

El Ayuntamiento, que a partir de 1979 estuvo gobernado por un partido social-demócrata -y fue el primero democrático desde 1939, pasó a ser el principal agente impulsor del nuevo modelo urbano hegemónico.⁷⁵ Carles Carreras (1993) ha señalado que este liderazgo del Ayuntamiento fue una necesidad de la ciudad, en un momento de competencia con Madrid por ser la ciudad española más dinámica sin el apoyo de otro gobierno que no fuera el local. Ello terminó por ser una de las características que definen del modelo urbano de Barcelona (Carreras 2012, p. 192). Según el discurso emitido por el propio Ayuntamiento, se planteó la necesidad de recuperar el orgullo colectivo de la comunidad local para cambiar esa visión negativa sobre Barcelona. El urbanismo fue uno de los principales frentes estratégicos, por tratarse de un área en la que se disponía de competencias completas. Se apostó por recuperar un espacio público de calidad para la ciudadanía, en un momento en el que el movimiento vecinal era fuerte y reclamaba en el mismo sentido (Castells 1986 [1983]).⁷⁶ Se trata de un momento histórico muy concreto, en el que la organización de base que había conseguido desde los años 1960 el movimiento antifranquista explica la correlación de fuerzas en ese periodo. Esta situación cambiaría a finales de los años 1980.

Durante los primeros años de gobiernos democráticos proliferaron espacios públicos de nuevo cuño, algunos de los cuales ubicados en antiguos

⁷⁵ Como señaló Pasqual Maragall, el alcalde que lideró el gobierno municipal desde 1982 hasta 1997: "Los alcaldes de los ayuntamientos democráticos se han aproximado más al arquetipo del empresario schumpeteriano que muchos de quienes ejercen de empresarios." (Maragall, *Los Ayuntamientos*, 1997, p. 22; citado en Roca i Albert 2012, p. 315). La crisis de los estados nación y el *renacimiento* de las ciudades a los que se hace referencia en el apartado anterior refuerzan la visión según la cual los poderes locales tienen mayor peso en el nuevo sistema.

⁷⁶ En 1990 la *Harvard Graduate School of Design* concedió un premio de diseño urbano a la ciudad de Barcelona por la calidad de dichos proyectos de renovación (McDonogh y Martínez-Rigol 2018, p. 253).

solares industriales, por tratarse de los lugares disponibles de mayor tamaño (ver Figura 6.7 en el capítulo anterior). También se llevó a cabo la dotación, sobre todo en los barrios construidos a partir de la década de 1960 para acoger a la inmigración masiva de trabajadores provenientes de regiones empobrecidas de España, de algunos equipamientos básicos que aún no existían, desde la misma urbanización y el transporte público hasta escuelas, centros cívicos o recintos deportivos. Ese enfoque de la política urbanística llega de hecho hasta los primeros años del siglo XXI, momento en el que todavía se dota de servicios y equipamientos a los barrios periféricos.⁷⁷

El cambio de paradigma de los años 1980 al que se hace referencia en el apartado anterior quedó establecido en un libro de Oriol Bohigas (1986 [1985]), que en aquel momento se desempeñaba como máximo responsable del urbanismo de la ciudad. El autor defendía la renovación del centro de la ciudad y la monumentalización de la periferia para reconstruir Barcelona, es decir, para terminar con la crisis urbana que padecía la ciudad. La idea central de este autor era que ese proceso de reconstrucción a partir del espacio público produciría un efecto de metástasis sobre el espacio privado a su alrededor. En el año 1986 se produjo, precisamente, un punto de inflexión en la política urbana de Barcelona. Ese mismo año España ingresó en la Comunidad Económica Europea (previo ingreso en la OTAN en 1982) y Barcelona fue designada como sede de los Juegos Olímpicos de verano de 1992. Las expectativas de negocio inmobiliario ante un evento de tal magnitud consiguieron generar un ambiente propicio para el desarrollo de grandes obras públicas y la disponibilidad de presupuestos que

⁷⁷ Ernest Ruiz (2018) ha reflexionado acerca del escaso éxito que estas inversiones públicas han generado en dichos barrios del área metropolitana de Barcelona. Las denominadas *zonas rojas*, o sea, los lugares con mayor desigual social y problemas estructurales, siguen en los mismos barrios que antes de la aplicación de esta política urbanística.

llegaban desde diferentes instancias públicas y privadas -nacionales e internacionales- permitieron llevarlas a la práctica.

Una de las palabras más utilizadas por las autoridades locales de la época, a partir de la aprobación de los planes estratégicos, fue el *consenso*. La escasa oposición a la forma de transformar la ciudad aprovechando la organización de los Juegos Olímpicos fue tomada como un indicador del éxito del proyecto. Para Pere López (1993, p. 231) había detrás de este discurso una voluntad de neutralizar los focos de potencial conflicto, es decir, era una forma de ejercer el control social contra cualquier grupo que pudiera atentar contra el pretendido interés general de la ciudad. Julià Guillamon (2001, p. 229) defiende que la palabra más acertada sería el *consentimiento*, aludiendo a una obra de Noam Chomsky reseñada en el estado del arte (1988), porque la mayor parte de la ciudadanía admitió los cambios que se producían para conseguir una hipotética mejora de su calidad de vida, pero su opinión no fue realmente tomada en consideración para decidir los fundamentos de la política urbana. Esta estaba dirigida por las autoridades locales en coherencia con las nuevas tendencias internacionales, en las que la introducción de métodos empresariales se hacía de forma cada vez más explícita. La adopción de los partenariados público-privados como forma de gestión urbana se justificó por la falta de presupuesto municipal, en unos años marcados al inicio por una crisis económica (Roca i Albert 2012, p. 315). Más allá del recurso retórico, que no fue exclusivo del Ayuntamiento de Barcelona, sino que fue compartido por las administraciones locales de la mayoría de ciudades occidentales del momento, puede interpretarse esa situación como la trampa de la pujanza de lo local en el neoliberalismo (Brenner 2004, p. 268), cuyos gobiernos tienen mucha presión para actuar, ya que en ellos recae gran parte de las protestas de la ciudadanía, pero no disponen –en la mayoría de ocasiones- de los recursos necesarios, que se encuentran en los gobiernos nacionales.

La experiencia acumulada durante esos años permitió consolidar un grupo de profesionales relacionados con el Ayuntamiento, especializados en la gestión de proyectos de gran envergadura presupuestaria y de gran impacto para la ciudad. Es la *habilidad gerencial* a la que alude Montserrat Pareja-Eastaway (2008, p. 89) para referirse a los parámetros de la política urbana en Barcelona a partir de los años 1990: se apostaba por aquellos programas que iban a generar un retorno de la inversión, con un método de implementación de arriba para abajo, sin tener en cuenta unos movimientos sociales que se encontraban en plena reconfiguración tras la pérdida de impulso de la primera generación de líderes vecinales que habían intervenido directamente en las políticas públicas en la etapa inmediatamente anterior. La transformación de la ciudad comenzó a tener un seguimiento mediático internacional y pasó a ser conocida como el *Modelo Barcelona* (Capel 2005; Delgado 2007). La planificación estratégica de cariz empresarial encajó perfectamente en el objetivo de «dar continuidad al impulso económico que la dinámica propia de la preparación de los Juegos Olímpicos ha comportado» (Ayuntamiento de Barcelona 1990, p. 15). El Ayuntamiento identificaba el *objetivo común* de la ciudad con el modelo de sus élites: una *metrópolis europea dinámica*. En definitiva, se retomaba el viejo modelo de la proyección internacional, pero con una nueva red de ciudades en una situación de privilegio a escala mundial.

La política de regeneración del espacio urbano se relacionó explícitamente desde entonces con la de promoción económica, en la que la atracción de inversiones y de turistas representaba uno de sus fundamentos. La lista de nuevas actividades económicas estratégicas que se recoge en el *III Plan Estratégico Económico y Social de Barcelona* es bastante significativa en este sentido: sector cultural, multimedia y editorial, logística y actividades aeroportuarias, turismo, industrias digitales, industria medioambiental y biomédica (Ayuntamiento de Barcelona 1999, p. 33). Desde el punto de vista de la construcción física de la ciudad, la prioridad fueron las oficinas en relación a las denominadas áreas de

nueva centralidad (Tello, Martínez-Rigol y Boba 2000, p. 154), en las que cabe incluir a los centros comerciales o los centros creativos en sintonía con la cultura que llegaba de los principales focos de difusión a escala global.⁷⁸ Son ejemplos de ello L'Illa Diagonal, inaugurado en 1993 y ubicado en parte en el solar que había ocupado la fábrica de Haugron Cientifical, el Centro Comercial Glòries, inaugurado en 1995 y ubicado en las antiguas instalaciones de Hispano Olivetti, o el Centro de Creación Cultural y Artística Palo Alto, cuya fundación data de 1998 y se ubica en un antiguo recinto industrial del Poblenou en el que se habían instalado diferentes empresas industriales hasta 1980 (ver Anexo, fichas 3, 39 y 72).

Un documento complementario al citado plan estratégico de 1999 es el *Plan Estratégico del Sector Cultural de la Ciudad*, publicado ese mismo año. A pesar del título, la cultura es concebida como algo más que un sector económico: se trata de un elemento central en la configuración global de la ciudad y sus procesos de desarrollo (ICUB 1999, p. 1).⁷⁹ Es interesante la caracterización que presenta este plan, desde la perspectiva cultural, de la Barcelona del futuro: una ciudad abierta a las innovaciones y a la atracción de talento, con vocación de

⁷⁸ Es preciso tener en cuenta que en el municipio de Barcelona el tipo de Centro Comercial que se construyó a partir de los años 1990 es diferente al que estaba en boga en ese momento: no de carácter suburbano, sino integrado en el tejido urbano y por lo tanto accesible a pie o en transporte público (Carreras, Martínez-Rigol y Romero 1999; Carreras 2003, p. 26).

⁷⁹ La centralidad de la política cultural en el modelo de ciudad del gobierno municipal también representó una novedad respecto al periodo anterior, noción que tiene como uno de sus representantes destacados a Ferran Mascarell, coordinador del Área de Cultura del Ayuntamiento de 1987 a 1991, gerente del Instituto de Cultura de Barcelona de 1996 a 1999 y Concejal de Cultura en el momento de la publicación del Plan Estratégico del Sector Cultural de la Ciudad. Su libro *Barcelona y la modernidad. La ciudad como proyecto de cultura* (2007) resume los preceptos en los que se basó esa perspectiva. También es significativo que Oriol Bohigas fuera Concejal de Cultura de 1991 a 1994. Su libro *Gràcies i desgràcies culturals de Barcelona* (1993) permite conocer los entresijos del gobierno de la ciudad en ese momento histórico.

liderar un amplio territorio más allá de las fronteras nacionales, con unos elevados índices de creación y consumo culturales, respetuosa con la diversidad de su ciudadanía y comprometida con su educación y con un calendario cultural adaptado a las necesidades del turismo. El modelo estaba claro, y en buena medida se llevó a la práctica, con sus fortalezas y sus contradicciones, que fueron desarrollándose en años posteriores.

Una de las mayores contradicciones fue la cuestión de la multiculturalidad. En 2004, tras no conseguir la capitalidad europea de la cultura, el gobierno de la ciudad organizó un nuevo gran evento al que denominó *Fórum Universal de las Culturas*. En el ideario que lo justificaba había una voluntad de integrar la diversidad cultural en el proyecto político que iniciaba con nuevo milenio, como una consecuencia lógica de los objetivos a los que se aspiraba en el futuro, que se enumeran en el párrafo anterior. Sin embargo, la multiculturalidad que se estaba materializando en esos momentos en Barcelona era algo distinta. En la década posterior a la integración de España en la Unión Europea, una oleada inmigratoria comparable en magnitud a la de los años 1960 llegó a la ciudad, pero esta vez de carácter global, en coherencia con los nuevos tiempos históricos. Un número significativo de latinoamericanos, africanos y asiáticos son parte integrante de la ciudad desde los últimos años del siglo XX (Thiers 2019).

La noción elitista de cultura que promovía el evento y el modelo de ciudad que había detrás, cada vez más alejado de las dinámicas sociales que se producían en ella, recibieron duras críticas (Espai en Blanc 2004) y comenzaron a cohesionarse a través de la protesta algunos de los movimientos sociales que protagonizaron el futuro ciclo político. El evento fue calificado como un fracaso por la opinión pública y ello repercutió en la crisis del proyecto que lo sustentaba. No así desde un punto de vista urbanístico, ya que grandes empresas inmobiliarias aprovecharon para terminar la urbanización de la Avenida Diagonal

hasta el mar, construyendo barrios de alto estatus en un área donde existen algunos de los barrios más pobres de la ciudad (Montesinos *et al.* 2013 y 2014).

El gobierno municipal acusaba el desgaste de tantos años en el Ayuntamiento y ya no poseía la hegemonía cultural de la década anterior. El alejamiento entre la retórica progresista y las desigualdades sociales que generaba el modelo urbano era cada vez más evidente. Un ejemplo de ello es la polémica surgida en relación al logotipo del evento en cuestión. Según el Ayuntamiento (ICUB 2003, p. 251): «*Les mans del logo del Fòrum 2004 són imatge de diversitat, interculturalitat, intercanvi, salutació, amistat, benvinguda, solidaritat, cooperació, diàleg i tolerància... per al futur*». Para uno de los colectivos más críticos con el evento (Espai en Blanc 2004, p. 6): «El logotipo del Fórum lo deja muy claro: hay que olvidar las manos que se cogen, que se tocan, que se llaman. Nada de manos exigiendo, acariciando, luchando. Toda esa iconografía de manos grabada en nuestro inconsciente cultural, se borra ante estas manos asépticas, inexpresivas, sin otra posibilidad que la mera conexión». El contraste entre los dos puntos de vista es evidente (ver Figura 7.1).



Figura 7.1. El logotipo del Fórum de las Culturas 2004. Fuente: barcelona2004.org.

Las autoridades locales parecían no conseguir mantener el ritmo de las innovaciones que se producían en todo el mundo, que había sido una de las claves de su éxito desde los años 1980. El modelo, pues, mostraba signos de agotamiento. Un ejemplo de ello es el segundo plan estratégico de la cultura, en el que cierta ambigüedad en las propuestas indica la etapa final de un proyecto iniciado en la época de los Juegos Olímpicos (ICUB 2006).⁸⁰ Se trataba de una situación compartida con la mayoría de partidos social-demócratas europeos del momento y la solución que encontraron fue acercarse al discurso neoliberal. En este sentido, por ejemplo, en 2005 apareció uno de los principales festivales internacionales de música de gestión privada en la ciudad, el *Primavera Sound*, y

⁸⁰ Aun así, en este plan todavía aparecen algunos proyectos que tuvieron cierto recorrido posterior, como el de las *Fábricas de creación*, una red de centros culturales en antiguos recintos industriales en desuso (ICUB 2006, p. 55).

ello fue interpretado como un activo en la competitividad de Barcelona a escala global. Los sectores considerados estratégicos en el plan *Barcelona visió 2020. Una proposta estratègica* son una muestra de ello: «las industrias creativas (audiovisuales, cultura, publicidad y márketing), el diseño, la arquitectura y el arte, la salud (medicina e investigación translacional, medicina privada e innovación, alimentación), el deporte, el turismo y la energía» (Ayuntamiento de Barcelona 2010, p. 35). Algunos investigadores han apuntado en sus diagnósticos sobre las políticas culturales ese modelo neoliberal de ciudad que subyace a la retórica aparentemente progresista sobre la ciudad creativa (Degen y García 2012; Rius *et al.* 2014 y 2015; Charnock *et al.* 2014).

Sin embargo, y a pesar de la grave crisis económica, política y social que comenzó en 2007, Barcelona se consolidó en la división internacional del trabajo como una ciudad especializada en ofrecer una «*particular way of life*» (Balibrea 2017, p. 3) que atrae a turistas y a profesionales cualificados por igual (Charnock *et al.* 2014, p. 212) y que ha conseguido mantener a la ciudad en la red urbana mundial como un centro direccional con capacidad de atracción suprarregional (Roca i Albert 2012, p. 320). Se ha ocultado en beneficio de las élites de la ciudad -y en detrimento de sus clases trabajadoras- la debilidad que supone la sobredimensión que tomaron las actividades estratégicas que generan menor valor añadido, como la construcción y el turismo, en comparación con las que presentan mayores proporciones de innovación, como la biomedicina o las industrias farmacéuticas, también importantes en Barcelona pero con un desarrollo muy inferior a la construcción y el turismo (Sánchez 1991, p. 73). Es en este sentido que cabe situar la noción de ciudad del entretenimiento que utiliza Montserrat Pareja-Eastaway en su informe de 2008, citado en el capítulo 6.

En este esquema, las industrias creativas no fueron solamente un sector económico emergente. Se conformaron, sobre todo, como una herramienta de construcción de hegemonía. Se necesitaba legitimar las grandes

transformaciones urbanas que las élites de la ciudad impulsaron desde los años 1970 (Roca i Albert 2004; Grau 2002; Sánchez 2006, p. 124). La conceptualización de las tradicionales actividades económicas y los estilos de vida a ellas asociados como obsoletos y atrasados, propios de un mundo que se dejaba atrás, formaba parte de un proceso de orden general, conectado con la lógica cultural del capitalismo tardío a la que se hace referencia en el primer apartado de este capítulo. Se construyó una *cultura pública* (Zukin 1995) en la que se prestigiaban los valores de las clases creativas tal como las define Richard Florida: la tolerancia, la creatividad, el cosmopolitismo. Esos valores representan a un segmento muy concreto de la sociedad: jóvenes urbanos, de *clase media* y con estudios superiores. Se trata de esa cultura hegemónica que utilizan en beneficio propio empresas como S.A. Damm (ver capítulo 6).

Sharon Zukin, estudiando el caso de Nueva York, defendió que el papel del arte en la nueva política económica de la ciudad es la de suministrar hegemonía cultural a las grandes empresas de servicios (Zukin 1989, p. 199). El aburguesamiento de la clase obrera y su pérdida de conciencia de clase (*Ibidem*, p. 202) pueden ser interpretados desde este punto de vista también. Al igual que existen unas barreras económicas para la igualdad social, también existen unas barreras semióticas para la integración de las clases populares a esa cultura pública (Echeverría 2001). La misma cuestión pudo observarse en el centro comercial y cultural Plaza Loreto, en la Ciudad de México, en el trabajo de campo que se desarrolló allí entre octubre y diciembre de 2017 (Montesinos 2018). El proceso nunca se completa, siempre hay estratos sociales que quedan marginados respecto a esa cultura pública. Y esas barreras también se cumplen desde un punto de vista urbano: había ciudades mejor preparadas para adaptarse a la nueva economía y otras que lo tenían más difícil. Barcelona tenía los elementos necesarios y sus clases dirigentes la supieron situar en una posición de privilegio en el nuevo contexto.

7.3 Modelos alternativos

En los años 1970 las clases populares de Barcelona tenían un modelo alternativo de ciudad que, con la eclosión del movimiento vecinal (Alabart 1981, Andreu 2015), le discutió al de las élites la hegemonía (Massana y Roca 1972, p. 233). En cierta medida, cabe interpretar el sentido que tomó la política urbana del Ayuntamiento en el periodo 1979-1986 como una concesión a unas clases populares bien organizadas y con un claro objetivo: dotar de infraestructuras básicas a los barrios más necesitados para integrarlos en la ciudad. Es significativa la expresión de Josep Maria Huertas (1997, p. 66-68), cuando afirmó que todo el mundo parecía entender de urbanismo en el periodo en el que se discutió el Plan General Metropolitano de 1976. La cantidad de enmiendas que se presentaron, sobre todo desde las asociaciones de vecinos, son una muestra de la vitalidad de esa propuesta de ciudad de las clases populares.

La fragmentación urbanística que operó a partir de entonces (Harvey 1989b, p. 12-13), pasando del plan general a los proyectos específicos, se presentó como una de las claves del éxito del *Modelo Barcelona* por parte de los expertos internacionales. Pero puede argumentarse que fue en detrimento de las aspiraciones del movimiento vecinal, porque también se fragmentaron las luchas⁸¹ y muchas de ellas naufragaron en los tecnicismos del proceso urbanístico. El ciclo iniciado a finales de los años 1970 terminó con las expectativas de transformación de la ciudad que llegaron con la designación de Barcelona como sede de los Juegos Olímpicos de 1992. Hasta la crisis post-Juegos

⁸¹ En la línea de la pauta cultural dominante, esa fragmentación impregnó todas las relaciones sociales en la ciudad, debilitándose los lazos comunitarios tal como explica Robert D. Putnam (2000) para el caso de los Estados Unidos. Botey (2003). presenta una visión del contexto catalán.

los movimientos sociales urbanos no fueron capaces de generar un discurso atrayente para las clases populares.⁸²

El *discurso único* del consenso olímpico terminó a mediados de los años 1990. A menudo se toma el desalojo del Cine Princesa, un local que llevaba más de 25 años abandonado y fue ocupado en 1996 por la Asamblea de Okupas de Barcelona, como el acontecimiento que marca el inicio de un nuevo ciclo. El movimiento okupa se asoció con otros actores de la ciudad para luchar contra la especulación inmobiliaria. Con la insurrección zapatista de 1994 y el antimilitarismo como referentes, se planteaba una impugnación global del capitalismo (Desbordes de la cultura 2017, p. 42). Por la misma naturaleza del movimiento político que lo sustentaba, las formas de cuestionamiento fueron muy heterogéneas pero siempre orientadas a denunciar el posicionamiento de la marca Barcelona⁸³ en los mercados globales. Las propuestas tenían un sentido parecido a las de los años 1970: se trataba de que las clases populares se apropiaran de los lugares utilizados en sus vidas cotidianas para construir un sentido de comunidad controlado desde los mismos barrios. Desde el punto de vista cultural, los centros sociales okupados (Tutor 2018) o las fiestas mayores alternativas fueron importantes para conseguir la cohesión de esas comunidades que se estaban construyendo.⁸⁴

⁸² Hay que tener presente también la crisis interna de estos movimientos, en un acelerado proceso de aburguesamiento de las clases obreras y la pérdida de los signos de identidad propios de las generaciones anteriores.

⁸³ La marca Barcelona es obra de *Turisme de Barcelona*, consorcio creado en 1993 por el Ayuntamiento de Barcelona, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación y la Fundación Barcelona Promoción, que heredó las tareas del Patronato Municipal de Turismo (creado en 1981) y de la Sociedad de Atracción de Forasteros (1908-1939, ver capítulo 5).

⁸⁴ En el Poblenou, en el lugar que a inicios de siglo XXI pasó a conocerse como el 22@Barcelona, se creó una red de artistas que participaban de esa visión política de la ciudad. Cuando el 22@ se materializó, fueron desalojados de los espacios que ocupaban, la mayoría de los cuales antiguas

Con los años se fue configurando una red de grupos y espacios de resistencia al modelo hegemónico de sociedad y de ciudad, que partían de referentes históricos en Barcelona, como las cooperativas de consumo del movimiento obrero, del siglo XIX, y que terminó de articularse con el movimiento 15M en 2011. Se definió como economía social un conjunto de actividades que tienen como denominador común la práctica desde la colectividad, a menudo constituyendo sociedades en forma de cooperativa (Desbordes de la cultura 2017, p. 62). El cooperativismo cultural es una de las ramas destacadas de esta economía social, y se ha propuesto la creación de equipamientos culturales de gestión comunitaria.

Algunos de ellos radican en antiguos recintos industriales, como Can Batlló en La Bordeta, La Farinera del Clot o l'Ateneu l'Harmonia en el recinto Fabra y Coats de Sant Andreu (ver Anexo, fichas nº 5, 18 y 29). Todos ellos comparten como misión la transformación social de los barrios donde radican a través de la organización de su gente y la demostración que la cultura puede ser no elitista y estar al servicio de la justicia social. El tipo de actividades que se llevan a cabo en estos recintos viene condicionado por este planteamiento inicial. La politización es algo que implícita o explícitamente forma parte de unos proyectos que, en pocos años, se han convertido en referentes de los movimientos sociales de la ciudad. En Fabra y Coats se celebra, por ejemplo, el evento anual más destacado sobre la economía social en la ciudad: la *Fira de l'Economia Solidària de Catalunya* (FESC, ver Figura 7.2). En una conferencia de la edición de 2016 Oscar Rando, del *Grup d'Associats per al Treball Sociocultural* (GATS),⁸⁵ formuló su punto de vista en

fábricas abandonadas (Marrero 2008), Martí-Costa y Pradel (2011). Posteriormente el Ayuntamiento impulsó en esos lugares el programa *Fábricas de creación* (Homs 2013) como una forma institucionalizada de continuar con la tarea que iniciaron esos artistas pioneros.

⁸⁵ Este colectivo nació en el barrio de Sant Cosme de El Prat de Llobregat, uno de los más pobres del Área Metropolitana de Barcelona, una "zona roja" (Ruiz 2018), con la voluntad de contribuir a

los siguientes términos: «*La cultura és una gran eina d'organització social. Pretenem apropiar-nos de les contrainformacions i viure-les*».



Figura 7.2. Cartel de la FESC 2019. Fuente: fesc.xes.cat

La plataforma ciudadana que accedió al gobierno municipal en 2015 ha sido sensible a las iniciativas surgidas desde la economía social. En el campo cultural, el programa que ha coordinado las propuestas del gobierno municipal ha sido el *Cultura Viva*, que surgió del *Barcelona Acció Musical*, un antiguo programa dedicado a programar los conciertos musicales de *la Mercè*, la fiesta mayor de la ciudad (Ayuntamiento de Barcelona 2016, p. 12). La finalidad ha sido la estructuración de un conjunto diverso de actores que permitiera la democratización de la cultura a partir de la constitución de partenariados público-sociales (Desbordes de la cultura 2017, p. 68). Una de las acciones

mejorar la vida de sus vecinos. A pesar del éxito de sus programas culturales, no han abandonado su ubicación original.

concretas ha sido el apoyo a la investigación-acción propuesta por *Coòpolis*, *Ateneu Cooperatiu de Barcelona* sobre el cooperativismo cultural en la ciudad. El objetivo de este colectivo es experimentar y poner en práctica otras maneras de hacer y vivir la cultura, «*al marge dels grans aparadors i dels relats hegemònics de la ciutat*» (Coòpolis 2018, p. 14).

Ello enlaza con la cuestión de los bienes comunes. Se ha abierto un proceso según el cual se supera la antigua dicotomía estado-mercado y se promueve la asociación entre estado y comunidad. Según la nueva lógica, la política de los bienes comunes no está supeditada a las necesidades de la promoción económica, sino al retorno social (Barbieri 2014, p. 212). La agencia principal ya no proviene de un gobierno municipal que necesita respetar los intereses de los grandes grupos económicos. Las innovaciones sociales provienen de las comunidades de base (Martí-Costa 2010, p. 104), que a partir de su autonomía de acción permiten reconceptualizar el significado de la *creatividad* y así superar el modelo neoliberal de ciudad creativa (Sánchez-Belando 2017). Este discurso parte de una estrategia global de transformación de las relaciones sociales que imperan en el actual sistema, pero no está exento de propuestas concretas. Una de las prioridades es hacer frente a la creciente precarización generalizada de las condiciones laborales que tiende al colapso de la reproducción social basada en la desigualdad estructural. La propiedad colectiva de los medios de producción, consumo y ahorro, su gestión democrática y una tendencia a la socialización de los excedentes (Coòpolis 2018, p. 17) deberían contribuir a ello.

