

Treballs de la Societat Catalana de Geografia, núm. 73, juny 2012, p. 27-52
ISSN: 1133-2190 (format imprès); 2014-0037 (format digital)
URL: <http://revistes.iec.cat/index.php/TSCG>
DOI: 10.2436/20.3002.01.2

Gentrificació productiva, desindustrialització i relocalització industrial¹

Esteve Dot Jutgla²
esteve.dot@uab.cat

Montserrat Pallares-Barbera³
montserrat.pallares@uab.cat

Antònia Casellas⁴
antonia.casellas@uab.cat

*Departament de Geografia
Universitat Autònoma de Barcelona*

Resum

L'objectiu d'aquest article és presentar una discussió teòrica per a la definició i identificació del procés de gentrificació productiva. A partir de les discussions del concepte de gentrificació, àmpliament conceptualitzat i estudiat en processos residencials i en espais centrals de les ciutats, l'aportació d'aquest article se centra en redefinir aquest concepte en l'àmbit productiu, prenent les empreses com a unitats d'anàlisi i les institucions com agents de canvi. Per a il·lustrar-ho, l'article estudia l'impacte que el pla 22@Barcelona

1. Els autors volen manifestar el seu agraïment als revisors anònims que han aportat comentaris constructius que han contribuït a la millora substancial de l'article.

2. Aquest treball ha estat realitzat en el marc del Doctorat en Geografia de la Universitat Autònoma de Barcelona amb el títol "Creant espais econòmics d'innovació i simbolisme".

3. Aquest treball ha estat elaborat dins el projecte del Ministerio de Educación amb el títol "Factores territoriales de competitividad en las actividades de Nueva Economía sobre el desarrollo local y urbano (FACTNER)", amb referència SEJ2006-04023/GEOG.

4. Aquest treball ha estat elaborat en el marc del subprograma d'investigació Ramón y Cajal del Ministerio de Ciencia e Innovación amb referència RYC-2008-02456.

iniciat l'any 2000 ha tingut al barri del Poblenou, Barcelona. L'anàlisi se centra en l'estudi de Can Ricart, analitzant el procés de expulsió de les indústries d'un complex industrial d'origen tèxtil que l'any d'aprovació del pla contenia 34 petites i mitjanes empreses de diversos sectors.

Paraules clau: gentrificació productiva, renovació urbana, 22@Barcelona, política urbanística.

Resumen: *Gentrificación productiva, desindustrialización y relocalización industrial*

El objetivo de este artículo es presentar una discusión teórica para la definición e identificación del proceso de gentrificación productiva. A partir de las discusiones del concepto de gentrificación, ampliamente conceptualizado y estudiado en procesos residenciales y en espacios centrales de las ciudades, la aportación de este artículo se centra en redefinir este concepto en el ámbito productivo, tomando las empresas como unidades de análisis y las instituciones como agentes de cambio. Para ilustrarlo, el artículo estudia el impacto que el plan 22 @ Barcelona iniciado en 2000 ha tenido el barrio del Poblenou, Barcelona. El análisis se centra en el estudio de Can Ricart, analizando el proceso de expulsión de las industrias de este complejo industrial de origen textil que, el año de aprobación del plan, contenía 34 pequeñas y medianas empresas de diversos sectores.

Palabras clave: gentrificación productiva, renovación urbana, 22@Barcelona, política urbanística.

Abstract: *Productive gentrification, deindustrialization and industrial relocation*

The aim of this paper is to present a theoretical discussion on the definition and identification of the process of productive gentrification. From the discussions of the concept of gentrification, broadly conceptualized and studied in processes taking place in residential areas of central cities, the contribution of this paper focuses on redefining the concept in the production sphere, taking businesses as units of analysis and institutions as agents of change. To illustrate this, the article examines the impact of the 22 @ Barcelona project initiated in 2000 in the neighborhood of Poblenou, Barcelona. The analysis focuses on the study of Can Ricart, analyzing the process of expulsion of the industries of an old textile industrial complex, which by the time of the approved urban renewal plan, it contained 34 small and medium enterprises from various sectors.

Keywords: productive gentrification, urban renewal, 22@Barcelona, urban policy.

* * *

1. Introducció

Durant les tres últimes dècades del segle xx, ciutats del món desenvolupat han experimentat un creixent procés de transformació de determinats sectors productius localitzats en les seves àrees centrals. Es dona un canvi d'estructura econòmica que porta a una conversió de l'espai cap a usos terciaris diversos. Aquesta transformació afecta barris populars d'antiga formació econòmica a partir d'intervencions públiques dirigides a aconseguir una revitalització productiva. Aquest procés ha provocat una reinterpretació funcional i un canvi en la composició urbanística i econòmica d'aquests barris. Des del punt de mira institucional, a la societat mediterrània i a diferència dels països del centre i nord d'Europa (Hayward, 2006; Hutton, 2009), la revitalització d'aquets barris va molt més enllà del propòsit intrínsec que afecta el propi espai; essent en molts casos el model urbanístic i econòmic que permet als equips de govern local mostrar la seva ciutat com a ciutat-global, en la competència per l'espai urbà internacional. En aquest marc, l'objectiu d'aquest article és presentar una discussió teòrica per a la identificació del procés de "gentrificació productiva". Aquest concepte ajuda a interpretar el procés d'expulsió d'activitats econòmiques en funcionament i competitives en el mercat, però que queden fora de les qualificacions dels nous usos urbans establerts en la planificació urbana. El pla 22@Barcelona i, concretament Can Ricart, serveix com a cas d'estudi per il·lustrar aquest nou concepte de gentrificació productiva. A l'any 2000 al barri del Poblenou la implantació d'unes noves normes urbanístiques afavoreixen la reestructuració d'un espai econòmic d'antigues activitats productives. L'impacte que el Pla del Poblenou ha tingut sobre una antiga colònia industrial urbana d'origen tèxtil ha produït una transformació dràstica, amb el desplaçament de 34 petites i mitjanes empreses ubicades a Can Ricart en el moment de l'aprovació del pla 22@Barcelona.

Des del marc de la teoria clàssica de l'ús del sòl (Von Thünen, 1863), i en el context de noves polítiques de desenvolupament econòmic i urbanístic, es pot interpretar que es produeix una competència per la millor localització en el territori de les activitats, tant establertes com noves, a les ciutats. En la teoria clàssica de localització industrial, les activitats econòmiques tradicionals disminueixen la seva competitivitat relativa en l'espai que ocupen a la ciutat i, per tant, es veuen obligades a cercar espais de més baix cost per a localitzar-se. Per altra banda, les intervencions urbanístiques a determinats espais econòmics obliguen –per qualificacions específiques d'activitats, *zoning*– les empreses a deslocalitzar-se, deixant lliure la seva localització original per a l'activitat amb més valor afegit. El fet d'expulsar activitats tradicionals per processos de *zoning*, afavorint que noves activitats de més valor afegit ocupin els nous espais, és el concepte que treballem en aquest article i que anomenem gentrificació productiva. En aquest procés gentrificador, i a diferència del procés de localit-

zació tradicional, les empreses establertes que podrien competir per l'espai amb altres de nova activitat es veuen expulsades com a conseqüència de polítiques públiques i noves normatives d'usos del sòl.

En els processos clàssics de localització industrial les empreses obsoletes tanquen, tot cedint l'espai que ocupaven a altres activitats amb més valor afegit i que poden pagar rendes més altes del sòl. En aquest article s'estudien els dos processos, però sobretot fent èmfasi en l'experiència de gentrificació productiva d'activitat econòmica a l'antic complex fabril de Can Ricart, al barri del Poblenou de Barcelona, a principis del segle XXI, com a conseqüència del canvi en l'estructura productiva propiciada per la intervenció pública.

A la segona secció es presenta el cos teòric quant a la definició de gentrificació residencial, i es discuteix específicament la conceptualització de gentrificació productiva. A la tercera secció s'explica el procés d'expulsió d'activitats productives, diferenciant-lo d'altres processos que es donen també en la desindustrialització de finals del segle XX, que es presenta a la secció quarta. A la cinquena secció s'analitza l'àmbit d'estudi, Can Ricart, i s'explica la metodologia de treball. Seguidament es presenten i discuteixen els resultats en relació a la gentrificació productiva que es produeix a Can Ricart. Finalment es tanca l'article amb les conclusions de l'estudi.

2. El procés de gentrificació en la transformació urbana

A partir dels anys setanta del segle passat es produeix a nivell mundial un canvi en l'activitat productiva, resultat de la reestructuració econòmica global, que porta les economies urbanes cap a un nou modelat de l'espai que ve liderat pel sector de serveis avançats i l'economia del coneixement. El nou model territorial es fa més extens i dispers, produint-se un procés de desconcentració espacial en relació a la indústria, amb reducció dels centres de producció de les zones centrals de les ciutats en benefici de la perifèria. La saturació de les infraestructures i l'escassetat i encariment del sòl són alguns dels principals factors que expliquen la desconcentració industrial (Scott, 1988).

Als anys noranta, i dins del canvi productiu dels països industrialitzats cap als serveis avançats i l'economia del coneixement, a escala local el procés de desindustrialització es materialitza amb un seguit d'operacions urbanístiques que impulsen la requalificació i la substitució d'usos industrials tradicionals cap a altres usos, com residencial i terciari. La reurbanització que sorgeix de la nova zonificació i les polítiques públiques de desenvolupament local tenen conseqüències pel que fa el tipus d'ús del sòl, i incrementen els preus del sòl. En conseqüència es produeix un desplaçament d'activitats industrials tradicionals, alhora que les activitats relacionades amb els serveis i la nova economia s'ubiquen en aquests espais urbans centrals aprofitant-se dels incentius que

se'ls hi dona. Les noves empreses assentades a la ciutat són majoritàriament de grandària petita i mitjana, i prioritzen les localitzacions urbanes pels avantatges que suposen en relació a l'accés a clients, el servei cara a cara, i la proximitat a proveïdors i a mercats. Però sobretot, s'argumenta que les empreses intensives en coneixement tenen com a principal factor productiu una mà d'obra altament qualificada que exigeix un entorn favorable que aporten les externalitats positives d'algunes ciutats desenvolupades (Florida, 2002).

Aquest procés comporta un desplaçament de la indústria tradicional i d'altres activitats que, malgrat introduir innovació en el seu procés productiu, es veuen expulsades per directives urbanístiques i de desenvolupament contràries a la seva existència. Alguns autors postulen que aquesta transformació és el resultat de les polítiques urbanes locals i de l'especulació immobiliària, essent les principals causes de l'aturada industrial en sòl urbà (Curran i Hanson, 2005).

2.1. Els orígens del procés de gentrificació urbana

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

La gentrificació es defineix com el desplaçament residencial en un barri urbà central, d'un o més grups socials amb poca capacitat adquisitiva que són substituïts per altres grups socials amb una capacitat adquisitiva superior. La gentrificació és el resultat de la competència sobre l'espai residencial dels centres urbans, i conseqüentment provoca el desplaçament de la residència habitual de la població de rendes més baixes per una localització de noves famílies de rendes més altes. Tanmateix, a nivell morfològic s'observa una millora sensible del conjunt urbà, tant d'habitatges com d'infraestructures del barri on es produeix la gentrificació (Freeman i Braconi, 2004; Hamnett, 2003).

El terme *gentrification*,⁵ utilitzat per primera vegada per la sociòloga britànica Ruth Glass en la seva obra *London: aspects of change* (1964), serveix per a denominar el procés de transformació d'un espai urbà mitjançant intervencions dirigides tant a la rehabilitació com a la construcció de nous edificis, que afecta en gran manera els barris populars d'antiga formació, generalment al centre de la ciutat. Smith (1996) recull la definició de Glass de la següent manera:

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

“Un a un, molts dels barris obrers de Londres han estat envaïts per les classes mitjanes. Mísers, modestos passatges i cottages –dues habitacions en la planta alta i dos en la baixa– han estat adquirits, una vegada que els seus contractes d’arrendament han expirat, i s’han convertit en residències elegants i cares. Les cases victorianes més àmplies, degradades en un període anterior o recent –que van ser usades com a cases d’hostes o bé en règim d’ocupació múltiple– han estat millorades de nou. Una vegada que aquest procés de gentrificació comença en un districte continua ràpidament fins que tots o la majoria dels llogaters obrers originals són desallotjats i el caràcter social del districte es transforma totalment.” (Smith, 1996, p. 33)

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

En els primers estudis teòrics, la definició de gentrificació com a efecte de la transformació urbana reconeix que el desplaçament de residència és fonamental en aquest procés. En aquesta fase, els estudis sobre la gentrificació es caracteritzen pel seu contingut empíric i estan dirigits sobretot a identificar les àrees de canvi, a valorar la seva importància espacial, i a caracteritzar els nous habitants. La pròpia definició de gentrificació adquireix noves connotacions en relacionar-se amb una reorganització profunda de la ciutat de naturalesa econòmica, social i espacial. Dins d’aquesta reorganització, la rehabilitació d’habitatges és una més de les seves manifestacions.

2.2. Enfocament conceptual i debat metodològic de la gentrificació urbana

En la delimitació del concepte de gentrificació es reconeixen certs criteris que Pacione (1990) resumeix sostenint que, perquè existeixi gentrificació ha d’existir mobilitat espacial d’habitants i ha d’afectar àrees que no siguin d’alt estatus en el moment de reinvertir-hi. El procés es pot esquematitzar en tres passos que es succeeixen en el temps: 1) un barri cèntric ocupat per classes mitjanes experimenta pèrdua de residents que busquen habitatge en altres àrees, 2) el barri és ocupat per població cada vegada de menys ingressos; amb deteriorament del patrimoni morfològic, i 3) les classes mitjanes tornen a interessar-se per viure en el centre, es reinverteix en el barri, es desplaça als antics ocupants i s’experimenta revitalització socioeconòmica (fig. 1).

Figura 1. Fases del procés de gentrificació urbana



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

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

En aquest nou marc d'interpretació teòrica es produeix una intensa polèmica entre la perspectiva que explica la gentrificació per un canvi en les preferències de consum de l'individu, per tant situant en primer pla la demanda, i un altre

enfocament en el qual preval el paper gentrificador dels agents institucionals (Estat i institucions financeres) per a l'estímul de l'oferta immobiliària, i el desallotjament dels residents en aquelles àrees on la desinversió produeix oportunitats per obtenir rendes elevades.

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

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

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

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

La vinculació i la identificació del fenomen gentrificador cap al desplaçament d'activitat productiva es comença a fer evident en els estudis que interaccionen la dimensió cultural i el capital (Zukin, 1989). En aquest sentit, el contingut del

terme està relacionat sobretot amb les oportunitats de consum, l'estil de vida o l'actitud pionera de les classes mitjanes ocupades en el sector terciari. Una de les primeres estudioses que ha analitzat profundament aquest procés, posant especial atenció en el paper clau de la cultura i els artistes, ha estat Zukin (1989) al seu treball del Lower East Manhattan. La seva anàlisi explora com, a la dècada de 1970, els artistes traslladats a Lower East Manhattan prioritzen la disponibilitat de nombroses instal·lacions que proporcionen grans espais i lloguers baixos. El lloc esdevé de moda a causa de la contribució dels artistes que revaloren el context urbà amb el seu estil de vida i el converteixen en un atractiu per a altres segments de la població de classe mitjana. Zukin demostra com la demanda de factors tals com la revaloració de *lofts* per la classe mitjana genera una segona onada d'agents gentrificadors. Això implica que els artistes amb ingressos baixos són desplaçats per altres grups amb major capacitat econòmica. Aquest procés es veu reforçat pel creixement de l'economia de serveis com a mitjà d'expressió de les societats postindustrials, redefinint les tendències culturals.

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

Els casos de les ciutats de Nova York i Chicago són exemples excel·lents del paper dels artistes i la gentrificació urbana a les ciutats dels EUA. A Europa el fenomen de la gentrificació dels nuclis antics ha aparegut també en nombroses ciutats, de vegades amb més lideratge del sector públic. Efectivament, en el cas europeu hi ha la peculiaritat de la importància del paper exercit pel sector públic, que sovint fomenta les polítiques culturals en els seus esforços per reconstruir antigues zones industrials. Així, des de començaments dels anys 1980, la política europea urbana ha apostat per la cultura en els projectes de renovació urbana. Bianchini i Parkinson (1993) editen el llibre *Cultural policy and urban regeneration: the west european experience* sobre la política cultural i la regeneració urbana d'Europa, tot presentant un estudi detallat de la política cultural de vuit ciutats europees. L'estudi mostra la interrelació del desenvolupament cultural i la regeneració urbana d'antics centres industrials com poden ser Glasgow, Hamburg i Bilbao, i centres regionals com Bolonya i Montpeller. Aquesta política s'ha vist reforçada per les activitats de la nova economia com a font de desenvolupament econòmic local. Com Krueger i Gibbs assenyalen: "els espais de nova economia marquen un nou àmbit de convergència entre l'activitat econòmica i la cultura" (Krueger i Gibbs, 2007, p. 100). Els treballadors qualificats d'activitats de la nova economia semblen estar especialment interessats en la qualitat de vida i les característiques de l'espai urbà, entre les quals la cultura és un element clau.

3. Cap a una formulació de gentrificació productiva

La gentrificació pot permetre explicar el procés d'expulsió d'activitats productives. En un context de transformació de l'economia global, fonamentat en el canvi sectorial cap als serveis, es poden identificar diverses fases en el procés de gentrificació productiva, així com en el de gentrificació residencial.

Existeixen activitats productives al centre de la ciutat que són viables des del punt de vista de competitivitat de l'empresa i compatibles amb altres usos residencials i que donen qualitat i dinamisme als espais on es troben ubicades. En una primera fase, espacialment existeix una desindustrialització com a un dels requisits en el procés de la gentrificació (Zukin, 1989). En aquest estadi inicial de transició productiva, la desindustrialització crea de manera estratificada la desvaloració d'aquells paisatges de la ciutat relacionats amb la producció industrial i les classes obreres (Smith, 1996). Per tant, segons Sack (1986), la gentrificació es presenta com una estratègia neoliberal en la reestructuració global de l'espai urbà i de l'activitat econòmica de les dues darreres dècades del segle xx.

Amb el procés de globalització, l'espai urbà experimenta un augment de la velocitat i de l'escala en els canvis morfològics que acullen la circulació d'un flux econòmic que té com a principals recursos la creativitat i l'ús del coneixement i de la informació. En conseqüència es produeix una competència econòmica global entre les regions urbanes, a on les ciutats necessiten l'adaptació de nous rols i funcions per a competir (Laksmanan i Chatterjee, 2006).

En aquest context es reconeix la desindustrialització dels centres urbans com una de les primeres fases d'una gentrificació que té efectes en el mercat i en l'estructura productiva local (Jonas, 1996). És en aquesta escala territorial local on les polítiques urbanes tenen un paper decisiu per facilitar el canvi cap a l'economia postindustrial. El sector públic (el govern local) té una incidència important a l'hora de renovar els centres de les ciutats a través d'un canvi normatiu dels usos del sòl (Zukin, 1989). La intervenció del sector públic es podria interpretar com una de les primeres característiques que facilita directament el procés de la gentrificació productiva.

Les ciutats de l'últim quart del segle xx modelen l'espai amb la construcció d'edificis emblema, encarant importants transformacions urbanes i organitzant grans esdeveniments a través de la direcció dels sectors públic i privat, que porten els agents a acceptar la conversió de l'espai cap a usos terciaris diversos (Sassen, 2004). Les polítiques públiques intervenen a favor de la transformació dels centres històrics, experimentant la implantació de l'activitat de noves economies. L'evolució de la ciutat (Barcelona per exemple) coincideix amb la transformació d'altres àrees urbanes centrals de ciutats properes que, malgrat tenir un volum poblacional, una extensió territorial i una posició molt diferent

en els rànquings econòmics,⁶ experimenten també un procés semblant (Casellas i Pallares-Barbera, 2009; Muñoz, 2008).

La nova configuració de l'espai productiu urbà no es dona per generació espontània. Per això, en una segona fase, una de les primeres condicions indispensables del procés de gentrificació productiva és el canvi d'usos del sòl per via institucional (sobretot en països del sud d'Europa). Els plans generals d'ordenació urbana i les seves modificacions permeten marcar les pautes del planejament determinant els usos i les normatives, i planificar el creixement industrial i residencial dels territoris; però sobretot, els plans són els instruments de les institucions per a organitzar la seva "estratègia de ciutat". Els plans urbanístics generen les condicions favorables per a l'adequació de l'activitat cap als nous usos, essent l'estímul per l'atracció de les activitats terciàries en aquelles àrees de reconversió industrial. Altrament, la regulació urbanística estableix també els incentius per a la transformació i atracció d'activitats amb nous equipaments que permeten la localització d'infraestructures (Bohigas, 1985). La indispensabilitat que suposa l'atracció de les inversions a l'hora de fer "ciutat global" i de reinventar l'espai central porta a un ajust que implica tota una revaloració de l'entramat urbà i que es fonamenta en un canvi d'usos del sòl en llocs de tradició industrial.

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

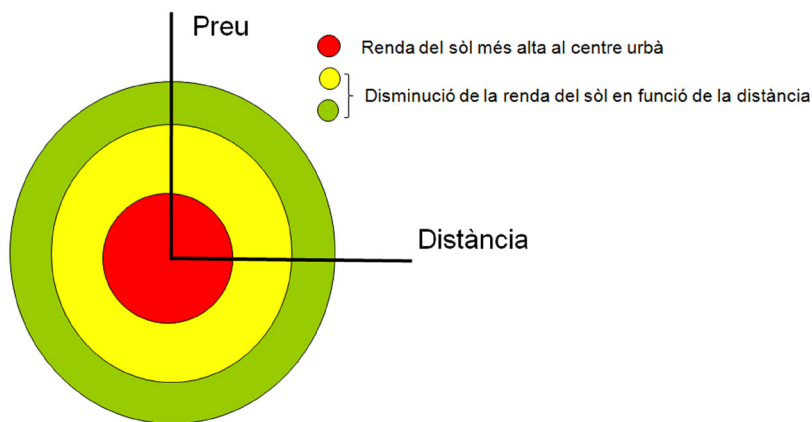
En una tercera fase, en el procés de gentrificació productiva, la teoria del valor del sòl urbà (Von Thünen, 1863; Alonso, 1960) continua encara vigent.

6. L'any 2008, l'European Cities Monitor, un estudi anual que examina les motivacions que les empreses tenen en compte per escollir la seva ubicació, situava Barcelona com a la millor ciutat europea per viure atesa l'alta qualitat de vida que ofereix als treballadors, i la cinquena millor per fer negocis, per davant d'Amsterdam, Madrid, Berlín i Munich. La mateixa enquesta revelava que Barcelona era la millor ciutat a l'hora d'atreure la inversió, juntament amb Londres (Cushman i Wakefield, 2008).

Les noves qualificacions d'usos del sòl en espais en procés de gentrificació fan que els valors del sòl creixin; per tant es conforma un nou escenari de preus on les empreses existents i noves han de competir per ubicar-se en els millors llocs. Per tant, aquelles que tinguin més valor afegit i més beneficis estaran en disposició de pagar més per una millor ubicació. Com a resultat, pot donar-se el cas que antics negocis, actualment no competitius, ocupin els millors llocs però es vegin en la situació d'abandonar aquest espai i deixar lloc a les altres activitats més competitives i disposades a pagar un preu més alt per l'espai. En resum, teòricament totes les activitats competeixen pel millor lloc de localització, però només les que tenen més beneficis són les que es queden els millors llocs (fig. 2).

La localització d'una activitat és el resultat d'un procés iteratiu en el qual intervenen a la vegada diferents decisions de localització sobre determinants endògens i exògens a la producció. Entre els determinants endògens hi ha els costos interns de les empreses, on figura el cost del sòl.

Figura 2. Ús del sòl segons renda del sòl. Corba de renda competitiva.
Teoria del valor del sòl (Von Thünen, 1863)



Entre els determinants exògens de localització es distingeix el mercat i les característiques específiques d'un territori. A nivell global les característiques del territori són un factor competitiu en la ubicació empresarial. Les invencions, innovacions tecnològiques i organitzatives, inversions en R+D+I, despeses en infraestructures, millores en la gestió, o suport governamental a la indústria d'un territori, afecten l'eficiència de les empreses i són rellevants per a la salut econòmica de sectors industrials (Pallares-Barbera, 1993). Així doncs, les empreses articulen la seva estratègia de presa de decisions basant-se en aquells elements interns i externs al seu procés de producció que, reunits, fan que la decisió final s'acosti a l'òptim, sempre en la seva tàctica de maximitzar beneficis.

En la darrera fase, la definició de gentrificació productiva se centra en el desplaçament d'aquelles empreses ubicades centralment i amb capacitat de

pagar la nova renda del sòl (i per tant per a competir amb el nou preu del sòl urbà), però que han de cercar noves localitzacions perquè són expulsades per les noves normes del planejament urbà.

4. Gentrificació productiva vs deslocalització industrial

La desindustrialització de les àrees urbanes centrals és un fenomen que es manifesta diferentment segons les forces que empenyin el canvi. Per una banda es distingeix el procés de deslocalització d'una empresa amb el seu tancament total o parcial i el seu trasllat a l'estranger perquè la localització és millor en termes de productivitat. D'altra banda hi ha la relocalització d'una empresa a causa d'un desplaçament forçat motivat per una reconversió funcional de l'espai econòmic. En aquest cas es parla de gentrificació productiva.

4.1. Deslocalització industrial

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

La deslocalització industrial és un fenomen inherent a qualsevol economia industrialitzada que es mou en termes de competència internacional, i que consisteix a traslladar de forma voluntària tota o una part de la producció a altres països amb l'objectiu d'intentar optimitzar la rendibilitat de les inversions realitzades, a base d'aconseguir en el país de destinació uns menors costos de mà d'obra, de sòl industrial, majors beneficis fiscals, així com també beneficiar-se de legislacions sociolaborals menys exigents, tant des del punt de vista de la protecció social com dels drets sindicals. En un entorn productiu cada vegada més complex les regions es posicionen a partir dels seus avantatges competitius amb l'objectiu de maximitzar beneficis i minimitzar costos. Michael Porter, en la seva obra *Competitive Advantages of Nations* (1990), enumera els factors determinants de localització espacial que donen avantatge comparativa: a) les condicions de l'oferta, b) l'estratègia, l'estructura i la rivalitat productiva, c) les condicions de la demanda, i d) l'àmbit de suport on es realitza l'oferta. El comportament espacial de les empreses no és aleatori sinó que depèn de la situació d'altres empreses de la xarxa, de les característiques pròpies del territori, de la localització dels punts de producció, de la localització de la demanda i de la localització dels competidors. Aquests són factors clau per mantenir i millorar el posicionament en el mercat internacional.

La decisió de la deslocalització industrial –que en principi podria ser vista com a quelcom negatiu des del punt de vista del manteniment de l'activitat econòmica, dels llocs de treball i dels impactes vers el territori on es localitza l'empresa– pot ser superada sempre que existeixi la possibilitat d'una ocupació alternativa. Aquesta pot venir a partir de noves activitats que l'empresa pugui desenvolupar i/o de la disposició de suficient capacitat per investigar i desenvolupar noves activitats o productes. Malgrat això, aquestes possibilitats desapareixen del tot quan la decisió suposa el tancament total de les plantes de producció i el trasllat de l'activitat a l'estranger, que en bona part dels casos és, precisament, el rumb que han pres un gran nombre d'empreses multinacionals que opten per adoptar aquesta iniciativa de deslocalització. En efecte, i pel que fa al cas espanyol, l'ús d'aquesta estratègia es comença a entreveure com una pràctica habitual que afecta a determinats sectors intensius en mà d'obra, com el tèxtil i components de l'automòbil, però també d'empreses de les TIC, entre d'altres (Puig, 2008).

4.2. La gentrificació productiva

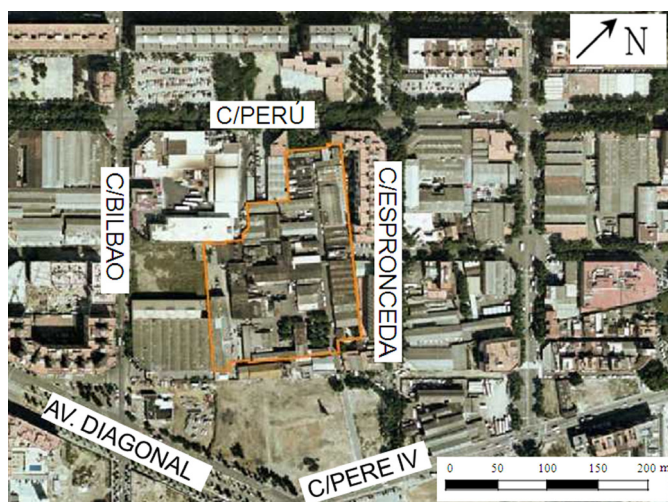
La gentrificació productiva, a diferència de la deslocalització industrial, no es presenta com un procés voluntari de relocalització de l'activitat impulsat pel potencial quant als avantatges de localització productiva. Com es pot veure en la definició de gentrificació, hi ha un reconeixement teòric que el desplaçament és central, tan en el cas residencial com industrial. El desplaçament és un procés actiu emprès per desenvolupadors i promotors de béns immobiliaris, planificadors de ciutat, i propietaris individuals del sòl, entre altres (Curran i Hanson, 2005). Com Zukin (1989) detalla en el seu estudi de SoHo, les polítiques urbanes són centrals en la desindustrialització i aquestes són un prerrequisit per al benefici d'aquells que disposen de capital per invertir en la infraestructura física.

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

5. Àrea d'estudi i metodologia

En aquest article es proposa el recinte de Can Ricart com a àrea d'estudi per a l'anàlisi de la localització de l'activitat econòmica, resultat del canvi espacial que es dona a principis del segle XXI al Poblenou a través de l'execució del pla 22@Barcelona. El recinte fabril de Can Ricart (fig. 3), va tenir un pes destacat dins de la indústria barcelonina per la seva trajectòria històrica⁷ essent el primer gran complex a vapor del tèxtil del Poblenou, a finals del segle XIX. A meitats del segle XX, Can Ricart, que té una superfície de 39.770 m², va ser ocupat principalment amb indústries metal·lúrgiques, així com per altres empreses manufactureres (tallers de fusta i mobles, de mecànica, entre altres).

Figura 3. Ubicació del recinte de Can Ricart al Poblenou



Durant l'any 2000, l'Ajuntament de Barcelona, sota el projecte 22@Barcelona, iniciava una transformació urbana i econòmica al barri. El nou pla té un espai de sostre potencial total de 4 milions de m², un 80% per a activitats productives (connectades amb l'ús d'alta tecnologia i d'activitats del coneixement), i un 20% per a altres usos, incloent-hi allotjament i instal·lacions. Els planificadors i polítics locals posaven especial èmfasi en les possibilitats de nova feina generada a través del projecte: entre 130.000 i 150.000 llocs de treball qualificat. El pressupost previst aproximadament era de 12.020 milions d'euros (22@Barcelona, 2008).

Metodològicament, la nostra recerca es basa en cinc entrevistes en profunditat fetes l'any 2005 a caps d'empresa o de direcció. Les entrevistes tenien per objectiu conèixer l'organització i la producció industrial (localització de

7. Can Ricart és també una peça clau del patrimoni industrial barceloní i català per la seva formalització arquitectònica pionera, ideada en els orígens de la modernitat industrial barcelonina, que no segueix el model de fàbrica de Manchester de pisos i maó vist, tan difós anys més tard (Grup de Patrimoni Industrial del Fòrum de la Ribera del Besòs, 2005).

l'empresa, mida, tipus de producte, mercat, ús de tecnologia, entre altres), així com avaluar les característiques de la implementació dels nous usos del sòl i els seus possibles efectes a aquestes empreses. Les entrevistes es van fer seguint el sistema reputacional. Mitjançant aquest sistema es van identificar persones clau a entrevistar que, posteriorment, es contactarien per telèfon i/o correu electrònic. Les entrevistes van ser finalment transcrites i enumerades amb el codi E (E1, E2, E3, E4, i E5) a fi i efecte de conservar l'anonimat i la privacitat de les empreses a l'hora de citar-ne algun fragment.

6. L'aposta per les activitats @ com a factor gentrificador en el cas de Can Ricart

El dinamisme que caracteritza el desenvolupament urbanístic del 22@Barcelona comporta en si mateix conflictes d'interessos entre els sectors econòmics existents i els sectors nous (Dot, Pallares-Barbera, Vera, 2009; Casellas, 2007). En aquest sentit Can Ricart, al cor del reestructurat Poblenou, va adquirir un gran protagonisme social i econòmic pels processos de refuncionalització urbana i de ressorgiment de noves funcionalitats productives al recinte. La nova activitat, emmarcada sota el concepte d'economia del coneixement, presenta dificultats pel que fa la seva classificació. L'anàlisi demostra que la definició de l'activitat que genera l'economia del coneixement és ambigua en el districte tecnològic (Dot, Casellas, Pallares-Barbera, 2010).

Més enllà de la valoració de la definició de l'economia entrant, els usos productius proposats per a la nova normativa d'usos del sòl van provocar un desplaçament forçat de les activitats existents a Can Ricart. Així, la pròpia activitat arropa com a nova proposta d'ús de sòl per part del sector públic i dels planificadors locals, però també l'augment del preu del sòl causat pel projecte 22@Barcelona, s'identifiquen com a factors incidents en el procés de gentrificació productiva.

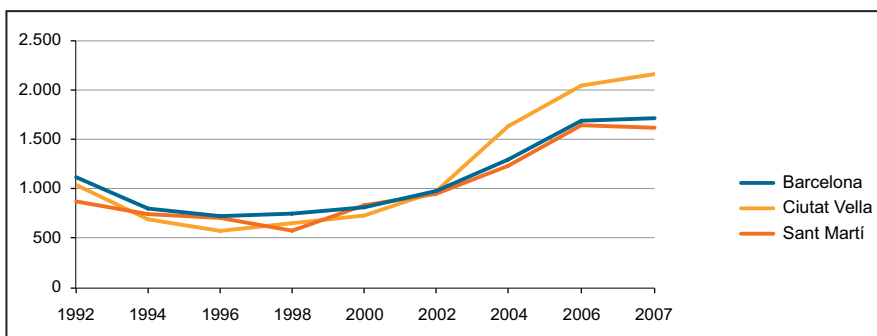
6.1. El preu del sòl reflex del planejament urbà

La intervenció del sector públic en el planejament local a través del 22@Barcelona té repercussió en els preus del sòl en el conjunt del districte de Sant Martí, que és on es troba el barri del Poblenou. Prenent les dades del Departament d'Estadística de l'Ajuntament (2008) es pot apreciar la tendència dels preus dels locals comercials de venda i lloguer en aquests darrers anys, i en concret en el període 1992-2007⁸ (fig. 4 i 5). L'any 1992 al districte de Sant

8. Per a l'anàlisi de les dades proporcionades amb aquestes xifres, cal destacar que no hi ha dades comparables per al període anterior a 1992. Els anys anteriors als Jocs Olímpics, els preus immobiliaris van augmentar de manera espectacular a tota la ciutat, i especialment als barris amb millores a causa de l'esdeveniment esportiu. L'increment de preus no va deixar de créixer fins el 1992, moment en què es va establitzar el mercat immobiliari (Tello i Martínez, 1995).

Martí, els preus van ser considerablement més barats que els preus mitjans per a tota la ciutat. La mitjana va ser un 27% per a la venda i un 17% per al lloguer. Comparat amb el centre de la ciutat, Sant Martí era un 22% més barat per a vendes i un 10% més car per als lloguers.

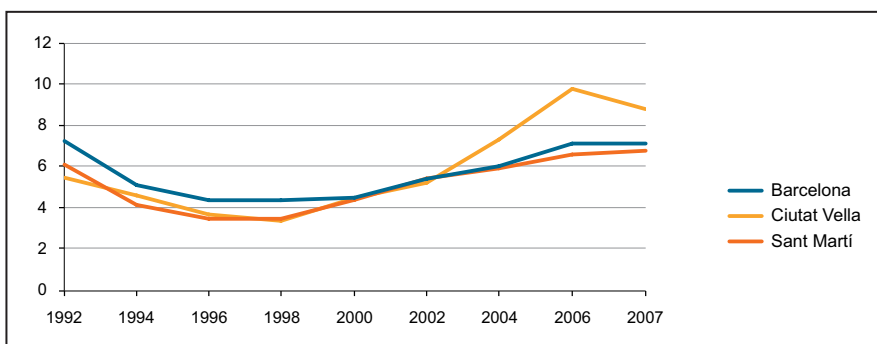
Figura 4. Preus reals de venda de locals comercials, 1992-2007 (€/m²)



Districtes	2007	2006	2004	2002	2000	1998	1996	1994	1992
Barcelona	1.718	1.684	1.287	969	799	737	728	793	1.112
Ciutat Vella	2.164	2.038	1.638	981	734	653	579	694	1.040
Sant Martí	1.615	1.647	1.237	943	838	581	704	750	874

Font: Departament d'Estadística de Barcelona (2008) i elaboració pròpia

Figura 5. Preus reals de lloguer de locals comercials, 1992-2007 (€/m² al mes)



Districtes	2007	2006	2004	2002	2000	1998	1996	1994	1992
Barcelona	7,1	7,1	6	5,4	4,5	4,4	4,4	5,1	7,3
Ciutat Vella	8,8	9,8	7,3	5,2	4,5	3,4	3,7	4,6	5,5
Sant Martí	6,8	6,6	5,9	5,4	4,4	3,5	3,5	4,1	6,1

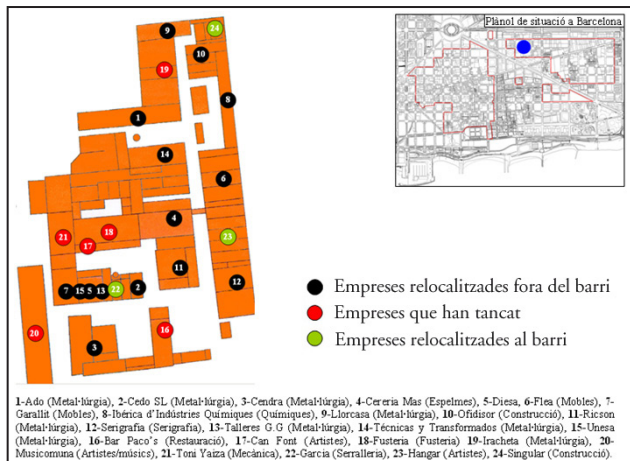
Font: Departament d'Estadística de Barcelona (2008) i elaboració pròpia

A partir de l'any 2000 i fins a l'any 2007 hi hagué un augment espectacular en els preus de locals comercials a Barcelona. L'any 2007 el preu mitjà de venda de locals comercials augmentà un 115% en comparació amb l'any 2000. Per al mateix període l'augment a Ciutat Vella era molt més gran, amb un 194% d'augment, mentre que a Sant Martí era del 192%. Quant al lloguer, la tendència dels preus era similar, encara que l'augment era inferior. Per a tota la ciutat, els preus mitjans de lloguer van augmentar 57%, a Ciutat Vella 95%, i a Sant Martí 54%. Com a observació general, els locals situats al districte de Sant Martí van sofrir un augment notable en el període 1992-2007. Així, al districte de Sant Martí la compra de locals comercials costava 874 €/m² l'any 1992, i 1.615 €/m² l'any 2007. En quinze anys, entre 1992 i 2007 (fig. 4), els preus es van multiplicar per dos. En aquestes condicions, el conjunt d'empreses del districte de Sant Martí (que és on es localitza Can Ricart) competeixen per la localització d'activitat.

6.2. L'experiència de desplaçament productiu a Can Ricart: de l'activitat industrial a l'activitat arropa

La localització de l'activitat manufacturera i de transports tan típica de la indústria poblenovina de mitjans i finals del segle xx era un reflex de les característiques favorables que ofería el barri, amb unes bones condicions per als empresaris en relació a la disponibilitat de grans espais i amb uns lloguers baixos en comparació amb altres barris de la ciutat. Aquest era el cas de les cinc empreses entrevistades de Can Ricart. En tots els casos analitzats es donava un tipus d'empresa familiar que ha heretat el negoci de generació en generació, i que s'ubicaren a Can Ricart a partir de la segona meitat del segle xx. A la dècada de 1960 s'instal·là la primera de les empreses incloses en aquest apartat, i al cap de pocs anys van arribar les altres quatre. La seva localització es va mantenir invariable fins a finals dels anys 2004 i 2005. En el conjunt fabril de Can Ricart, a principis de l'any 2005 es comptabilitzaven un total de 24 empreses amb una quantitat d'uns 250 treballadors (fig. 6).

Figura 6. Ubicació en el recinte de Can Ricart d'empreses afectades pel projecte 22@Barcelona



Amb l'execució del pla 22@BCN es produeix un desplaçament del conjunt d'aquestes 24 empreses: 15 es van reubicar fora del Poblenou i 6 empreses desaparegueren. Només 3 empreses es reubicaren al mateix Poblenou (Dot, 2009).

6.2.1 Orígens i evolució de les empreses industrials de Can Ricart: 40 anys de producció

El conjunt de les activitats identificades en les entrevistes corresponien a la indústria tradicional. Tres de les empreses pertanyien al subsector d'indústries de construcció de béns d'equip o de base. La seva principal finalitat era la transformació de productes metal·lúrgics intermedis per a clients multinacionals del sector viari i ferroviari, la construcció, l'hostaleria, la telefonia, i tot tipus de prototipus de disseny. Altrament hi havia una quarta empresa emmarcada en el grup de béns de consum. La seva producció girava entorn al disseny i l'elaboració artesanal d'espelmes i figures de cera. La cinquena empresa s'emmarca en la indústria creativa, amb diferents espais de producció destinats als artistes.

El nombre de treballadors del conjunt d'aquestes cinc empreses va anar en augment en el període 1960-2000, amb plantilles que oscil·laven entre les 9 i les 40 persones, excepció feta de l'E-5, amb un nombre de 250 persones (taula 1).

Taula 1. Activitat i nombre de personal de les empreses a Can Ricart (any 2005)

Codi d'empresa	Activitat	Personal
E-1	Metal·lúrgia	40
E-2	Metal·lúrgia	9
E-3	Cereria	20
E-4	Metal·lúrgia	15
E-5	Artistes	250

El funcionament de les activitats de les quatre primeres empreses es veié afectat pel règim d'acumulació de la Tercera Revolució Industrial⁹. En conseqüència, aquest conjunt de PIMEs va integrar l'automatització i la flexibilitat productiva amb sèries curtes (*just in time*). Per tant, les empreses s'havien caracteritzat en la darrera dècada del segle xx per la introducció d'innovacions a fi i efecte d'afrontar els reptes de la globalització. La seva evolució va anar acompanyada pel guany dimensional quant a maquinària, espai en metres quadrats i instal·lacions:

“Hem crescut en dimensió, en quant a maquinària, quant a metres quadrats, i instal·lacions i demés... El trasllat a Can Ricart va ser buscant un local més ampli, anant a buscar el creixement i les necessitats que tenien en aquell moment... Ja

9. Fase històrica de desenvolupament del capitalisme que introdueix el model de producció flexible amb una estructura productiva, social i institucional, i territorial diferent de la Segona Revolució Industrial (introdueix el model de producció en massa).

vam buscar un local més gran, per posar alguna premseta, algun torn, i a partir d'aquí anar estirant el fil i anar seguint endavant.” (E2)

La incorporació de tecnologia i de noves tècniques de treball permeteren l'adaptació al nou mercat. La introducció de l'automatització industrial com a substitut dels operadors manuals per operadors artificials en la realització de tasques de precisió marcà la productivitat de les empreses, ja que permetia més fiabilitat del producte final. Les instal·lacions comptaven amb maquinària d'última tecnologia en el sector com poden ser làsers, punxonadores, plegadores i robots. El tipus de demanda requeria un esforç pel que fa qualitat i control, ja que la producció d'aquestes empreses consistia en peces metàl·liques destinades a fabricants de maquinària final com el sector ferroviari i automobilístic o el sector petroquímic. En general es tractava de material intermedi que després permetia construir maquinària de precisió:

“Fem portes i material punter, armaris, material per a hospitals que ha d'estar homologat, per a laboratoris, i també molts clients ens demanen que instal·lem xips o electrònica (tenim una petita secció que s'hi dedica) que encaixava perfectament, perquè ni és sorollosa, ni molesta, ni fa fum. Són mobles acabats que s'han d'instal·lar elements electrònics a dins... Vull dir que nosaltres avancem amb la tecnologia actual d'avui.” (E1)

La globalització econòmica feia possible l'obertura de nous mercats. Les relacions amb països estrangers havia crescut i millorat, ja que els temps de distribució eren més curts. Les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) hi jugaven un paper determinant. L'aposta feta per les empreses en relació al paper dels intangibles en els processos productius i en la creació de nous productes i serveis a partir de les noves tecnologies digitals, permeté competir amb els nous patrons d'una demanda més diversificada. D'aquesta manera, amb l'ús de noves plataformes tecnològiques com Internet, la telefonia i la incorporació de *software*, s'assolia la competitivitat nacional i internacional esperada:

“Tenim mercat nacional perquè òbviament és molt més senzill però també exportem. Ara que tenim web, la finestreta aquesta oberta al món, fa que venguem a Qatar, Portugal, Alemanya, França, Itàlia, les Illes del Canal...” (E4)

La competitivitat del lloc s'explica, a més de l'automatització dels processos productius i l'ús tecnològic, per la dinàmica empresarial pròpia del recinte de Can Ricart. Les característiques de l'estructura fabril, úniques a la ciutat de Barcelona, mantenien completa l'estructura del microcosmos que constituïa Can Ricart en la seva varietat de formes arquitectòniques, disposició d'espais i elements funcionals de la fàbrica (Tatjer, 2005). En el conjunt s'apreciava un intercanvi entre els diferents agents de les diverses empreses. L'espai afavoria estadis de relacions econòmiques i formes de convivència que incentivaven mecanismes de cohesió i continuïtat productiva. A petita escala es formà un districte industrial que facilitava les relacions i el desenvolupament de projectes

conjunts interempresarials. La cadena d'ajuda i de treball cooperatiu es feia evident amb l'establiment de subcontractacions de materials i tasques. La xarxa vinculava les empreses a través de connexions, tant a clients com a proveïdors. El resultat d'aquest treball col·laboratiu establia una organització fabril eficient que es considerava, per tots els entrevistats, com un gran avantatge. El resultat donava una minimització de costos i una maximització del valor del producte final.

6.2.2 Gentrificació productiva a Can Ricart?

La fi de l'activitat industrial a Can Ricart coincidí amb les dates de la implementació del pla 22@Barcelona. Aquesta investigació posa èmfasi en el règim d'usos del sòl de la zona 22@ que ve determinat per la nova normativa introduïda a través de la Modificació del Pla General Metropolità (MPGM) aprovat l'any 2000. En aquest sentit cal emfatitzar la importància del sector públic com agent transformador de la zona (Casellas i Pallares-Barberà, 2009). La transformació d'aquest barri cap a activitats de nova economia no està exempta de conflictes. L'estudi ha identificat la substitució del teixit urbanístic i el desplaçament d'activitats. En aquest context es reconeix la institució municipal com la principal causant de l'expulsió d'activitats productives per incompatibilitat amb el nou règim d'usos del sòl. D'aquesta manera, atenint-se a la classificació d'usos que estableix la MPGM, hi ha activitats que queden forçosament excloses amb la nova normativa que estableix un ús mixt del sòl, amb exclusió d'activitats industrials tradicionals incompatibles amb el nou espai productiu de nova economia. Les empreses no previstes en el nou planejament urbà s'han vist obligades a relocalitzar-se (quan ha estat possible i no s'ha produït el tancament definitiu de l'activitat) a altres barris de Barcelona o a l'àrea metropolitana.

La planificació del projecte ja va ser vista pels empresaris llogaters de les naus industrials de Can Ricart com un fre a la continuïtat de l'activitat productiva al lloc. El propietari dels terrenys, impulsat pels lògics interessos econòmics a causa de la requalificació de les àrees industrials de l'antic PGM de 1976, posà fi al lligam del règim de lloguer que mantenia amb els empresaris. Amb el pla 22@Barcelona s'obrien noves oportunitats de valorar els usos del sòl. Allà on anteriorment només es podien situar activitats industrials, ara s'hi permetia una gran varietat d'usos com l'habitatge, indústria no contaminant, oficines, comerç, hotels i residències.

L'activitat productiva de les empreses localitzades a Can Ricart es veié negativament afectada per la transformació del barri. Els propietaris de negocis desplaçats que varem entrevistar reconeixien que el Poblenou era un bon lloc per fer negoci, amb bon accés als clients, i amb un servei de transport públic bo per a la mobilitat dels treballadors. Tots els propietaris dels negocis expulsats haurien preferit romandre en les seves localitzacions originals al Poblenou. Tots citaven l'especulació del mercat de béns immobles i el canvi d'usos del sòl com

les raons principals per a moure's. En cap cas els propietaris de negoci citaven la competència global o les tendències econòmiques mundials com les raons pel desplaçament.

Davant el procés de desplaçament industrial, els negocis afectats van buscar altres espais per a reubicar-se. L'opció preferent dels propietaris era l'establiment al mateix barri del Poblenou. Si allò no era possible expandien la seva àrea de cerca a tot Barcelona. Dels cinc negocis entrevistats només un va continuar ubicat al Poblenou, altres tres negocis es van desplaçar a l'Àrea Metropolitana de Barcelona, i finalment un va abandonar l'activitat i va plegar. En tots els casos de relocalització els propietaris manifestaven la dificultat a l'hora d'escollir per la manca d'espai industrial apropiat.

La perspectiva de desplaçament era crucial en la possible decisió de tancament de l'activitat. Per una banda, el tancament era més evident en aquells negocis en què els propietaris eren més vells i decidien que no pagava la pena el canvi de localització. Els arguments anaven lligats a la dificultat de mobilitzar els empleats amb residència al barri actual i/o a la capacitat de cobrir els llocs de treball amb mà d'obra especialitzada. Per altra banda, la situació contractual irregular que mantenien alguns dels llogaters amb el propietari de Can Ricart també resultava determinant. Els llogaters industrials que havien signat un arrendament comercial no del tot transparent afrontaven el desallotjament amb menys o sense cap compensació econòmica.

7. Conclusions

En un context de transformació i reestructuració urbanística i econòmica ocasionada per la desindustrialització de diferents centres urbans, apareix la indústria tradicional que continua optimitzant les localitzacions centrals. Però malgrat que aquesta indústria continua servint a les economies locals, tanmateix veu com les estratègies d'adaptació als nous reptes productius i el seu nivell de competitivitat no són factors suficients per garantir la seva localització urbana a causa de les forces que empenyen el canvi funcional i econòmic de l'espai. Aquest és el cas que han viscut les empreses localitzades a Can Ricart al Poblenou.

En aquest article s'ha identificat el procés de la gentrificació productiva entesa com el fenomen d'expulsió de les empreses (principalment del sector secundari) localitzades en espais centrals de les ciutats. L'anàlisi del procés ha proporcionat una anatomia del desplaçament industrial generat per la disputa de l'espai urbà. Els negocis analitzats han estat amenaçats, no per la competència internacional o pels costos de personal, sinó pel canvi en la política urbana local que crea nous usos del sòl i normatives urbanístiques, i per l'augment del *rent-gap* de l'espai empresarial. Aquests processos s'identifiquen en l'execució del projecte 22@Barcelona que ha portat cap a nous aprofitaments de l'espai. En conseqüència, l'espai s'ha tornat atractiu i això ha comportat una pèrdua de

l'activitat industrial tradicional. Aquesta ha quedat exclosa en la nova activitat programada perquè no ve identificada com a activitat arroba.

En concret, l'experiència del desplaçament industrial al complex fabril de Can Ricart ha estat tan variada com els tipus de negoci desplaçats. Per a alguns la transició no ha estat gaire difícil, però per a altres l'experiència ha ocasionat el tancament del negoci. La perspectiva de desplaçament ha estat crucial en la decisió de tancar. Això ocorria principalment amb negocis on els propietaris no tenien recursos econòmics suficients per afrontar la relocalització.

En resum, es pot dir que el desplaçament industrial de les empreses del Poblenou es va veure directament afectat pels efectes de la implantació del projecte 22@ Barcelona. Les polítiques urbanes són determinants en el procés de gentrificació productiva perquè permeten el canvi d'usos a través de la planificació. Per altra banda, l'especulació del sòl per part dels que disposen de capital per invertir (propietaris i promotors entre altres) genera grans expectatives que influeixen en les decisions de localització d'activitat. En conseqüència les empreses tradicionals es van convertir en víctimes del procés gentrificador. En alguns casos les empreses han aconseguit relocalitzar-se al mateix barri del Poblenou; en altres casos la relocalització s'ha produït fora del barri; i finalment hi ha també les empreses que han tancat definitivament. Així el Poblenou, una àrea que ha estat històricament lloc de refugi per a negocis desplaçats des d'altres parts de la ciutat és, a principis del segle XXI, un punt de gentrificació productiva.

Bibliografia

- AJUNTAMENT DE BARCELONA (2008). Departament d'Estadística de l'Ajuntament. Dades estadístiques. <http://www.bcn.es/estadistica>.
- ALONSO, W. (1960). "A theory of the urban land market". *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, núm. 6, p. 149-157.
- BIANCHINI, F.; PARKINSON, M. (1993). *Cultural policy and urban regeneration: the west european experience*. Manchester: Manchester University Press.
- BOHIGAS, O. (1985). *Reconstrucció de Barcelona*. Barcelona: Edicions 62.
- CASELLAS, A. (2007). "Gobernabilidad, participación ciudadana y desarrollo económico: adaptaciones locales a estrategias globales". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias sociales*, núm. XI (243). <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-243.htm>
- CASELLAS, A.; PALLARES-BARBERA, M. (2009). "Public Sector Intervention in Embodying New Economy in Inner Urban Areas: The Barcelona Experience". *Urban Studies*, núm. 46 (5), p. 1137-1156.
- CASTELLS, M. (1974). *La cuestión urbana*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- COHEN, S.; ZYSMAN, J. (1987). *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-industrial Economy*. Nova York: Basic Books.
- CURRAN, W.; HANSON, S. (2005). "Eroding the local in a global city". *Urban Geography*, núm. 26 (6), p. 461-482.
- CURRAN, W. (2007). "From the Frying pan to the oven: gentrification and the experience of industrial displacement in Williamsburg, Brooklyn". *Urban Studies*, núm. 44 (8), p. 1427-1440.

- CUSHMAN & WAKEFIELD (2008). Dades estadístiques. <http://www.cushwake.com>
- DE SEBASTIAN, L. (2004). "Sobre les repercussions socials i econòmiques de la localització i deslocalització de l'activitat productiva". A: BESA, D. [ed.]. *Deslocalització i localització d'empreses a Catalunya*. UGT (Col·lecció Perspectives), p. 17-28.
- DOT, E. (2009). *L'espai econòmic del Poblenou al segle vint-i-u: Nous contextos, noves activitats*. Memòria de Recerca. Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona.
- DOT, E.; PALLARES-BARBERA, M.; VERA, A. (2009). "El 22@Barcelona o el liderazgo del espacio urbano. La economía del conocimiento en la Barcelona del siglo XXI". A: FERIA, J.M.; GARCIA, A.; OJEDA, J.F. [eds.]. *Territorio, Sociedades, Políticas*. Sevilla: Universidad Pablo de Olavide, p. 525-536.
- DOT, E.; CASELLAS, A.; PALLARES-BARBERA, M. (2010). "L'ambigüitat de la producció intensiva en coneixement: el nou espai econòmic del Poblenou". *Documents d'Anàlisi Geogràfica* (en premsa).
- FREEMAN, L.; BRACONI, F. (2004). "Gentrification and displacement: New York City in the 1990s". *Journal of the American Planning Association*, núm. 70 (1), p. 39-52.
- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. Nova York: Basic Books.
- GARCÍA, L. M. (2001). "Elitización: Propuesta en español para el término gentrificación". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, núm. VI (332). <http://www.ub.es/geocrit/b3w-332.htm>
- GLASS, R. (1964). *London: aspects of Change*. Londres: Centre for Urban Studies and MacGibbon and Kee.
- GRUP DE PATRIMONI INDUSTRIAL DEL FÒRUM DE LA RIBERA DEL BESÒS (2005). "Proposta de pla integral de patrimoni industrial de Barcelona". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía i Ciències Socials*, núm. X (581). <http://www.ub.es/geocrit/b3w-581.htm>
- KRUEGER, R.; GIBBS, D. (2007). *The sustainable development paradox. Urban political economy in the United States and Europe*. Nova York: The Guilford Press.
- HAMNETT, C. (1991). "The blind men and the elephant: the explanation of gentrification". *Transactions- Institute of British Geographers*, núm. 16 (2), p. 173-189.
- (2003). "Gentrification and the middle-class remaking of inner London, 1961–2001". *Urban Studies*, núm. 40 (12), p. 2401–2426.
- HARDT, M.; NEGRI, A. (2000). *Empire*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- HAYWARD, D. (2006). "Creative Clusters: A critical examination of the processes behind and implications of the emergence of a creative cluster in Shoreditch, London". Memòria d'investigació del Doctorat de Geografia. University of Portsmouth.
- HUTTON, T. (2009). "Trajectories of the New Economy: Regeneration and Dislocation in the Inner City". *Urban Studies*, núm. 46 (5-6), p. 987-1001.
- JONAS, A. E. G. (1996). "Local labour control regimes: uneven development and the social regulation of production". *Regional Studies*, núm. 30, p. 323-339.
- LAKSMANAN, T. R.; CHATTERJEE, L. (2006). "The entrepreneurial city in the global market-place". *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, núm. 6 (3), p. 155-172.
- LEY, D. (1986). "Alternative explanations for inner-city gentrification: a Canadian assessment." *Annals of the Association of American Geographers*, núm. 76, p. 521-535.
- (1987). "Reply: the rent-gap revisited." *Annals of the Association of the American Geographers*, núm. 77, p. 465-468.
- LLOYD, R. (2006). *Neo-Bohemia. Art and commerce in the postindustrial city*. Nova York: Routledge.
- MUÑOZ, F. (2008). *Urbanización. Paisajes comunes, lugares globales*. Barcelona: Gustavo Gili.
- ONDATEGUI, J. C. (2001). "Parques científicos y tecnológicos: los nuevos espacios productivos del futuro". *Investigaciones Geográficas*, núm. 25, p. 95-118.

- PACIONE, M. (1990). *Urban problems. An Applied Urban Analysis*. Londres: Routledge.
- PALLARES-BARBERA, M. (2004). "Estructura productiva i potencials de localització de l'àrea d'influència de Barcelona al tomb del segle XXI". *Revista de Geografia*, núm. 3, p. 63-92.
- (1993). "The structural and spatial adjustments of the automobile industry in Spain: 1975-1990". *Graduate School. Ph.D. Dissertation*. Boston: Boston University.
- PORTER, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Nova York: The Free Press.
- PUIG, A. (2008). "Les deslocalitzacions empresarials". *El Singular digital.cat*. <http://www.elsingulardigital.cat/cat/comentaris.php?IDN=26739>
- SACK, R. (1986). *Human Territoriality: Its Theory and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SARGATAL, M. A. (2000). "Gentrificación e inmigración en los centros históricos: el caso del barrio del Raval en Barcelona". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía i Ciències Socials*, núm. 94. <http://www.ub.es/geocrit/sn-94-66.htm>
- SASSEN, S. (2004). "Una ciudad global paga un costo social alto, no es simplemente una fórmula para que todos estemos contentos". *Revistateina*, núm. 4.
- SCOTT, A. J. (1988). *New Industrial Spaces: Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. Londres: Pion.
- SMITH, N. (1986). "Gentrification, the frontier and the restructuring of urban space". A: SMITH, N.; WILLIAMS, P. [eds.]. *Gentrification of the City*. Boston: Allen & Unwin, p. 15-34.
- (1987) "Gentrification and the rent-gap". *Annals of the Association of American Geographers*, núm. 77 (3), p. 462-465.
- (1996) *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*. Londres: Routledge.
- TATJER, M. (2005). "Fontseré a Can Ricart. La fàbrica de Can Ricart i l'actuació de Josep Fontseré i Mestre". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía i Ciències Socials*, núm. X (607). <http://www.ub.es/geocrit/b3w-607.htm>
- TELLO, R.; MARTÍNEZ, S. (1995). "Terciarización y encarecimiento de la vivienda en Barcelona". *Revista de Geografía*, núm. 2, p. 41-51.
- VON THÜNEN, J. (1863). *Der isolerte staat in Beziehung auf landwirtschaft und national ekonomie*.
- ZUKIN, S. (1989). *Loft Living. Culture and Capital in Urban Change*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- 22@BARCELONA (2008). El Projecte 22@Barcelona. http://www.22barcelona.com/documentacio/estat_execucio_juny08.pdf