

QUIN MODEL DE CIUTAT VOLEM?

El globus vermell. Jordi Garet i Cuartero*, Joan Vitòria i Codina
Barcelona, Agost 2014

<http://elglobusvermell.org>

Poc després de casar-se, la senyora Amparo va obrir una botiga de roba al barri del Bon Pastor, on vivia des que havia arribat a Barcelona, de joveneta, amb els seus pares. El negoci li ha permès anar-se guanyant la vida i, conjuntament amb el seu home, tirar endavant la família. L'any 2000, l'obertura del centre comercial de La Maquinista li va suposar un fort sotrac en el volum de vendes, però va continuar obrint cada dia la botiga. Els darrers anys, la crisi econòmica ha provocat que les vendes seguissin baixant de forma lenta però imparable i, en aquests moments, l'Amparo dubta entre tancar la botiga, amb la qual ja pràcticament no hi guanya res, o aguantar els pocs anys que li queden per arribar a l'edat de jubilar-se.

L'Amparo té una filla, la Mònica, que, des que va acabar la carrera d'arquitectura, està sense feina. O, més ben dit, sense feina digna. La Mònica té exactament l'edat que tenia la seva mare quan va obrir la botiga, però ella no té diners ni per marxar de casa. Les úniques feines que ha aconseguit, totes temporals, han estat en botigues de roba. Però no en botigues de barri, com la de la seva mare, sinó en botigues de grans cadenes instal·lades al centre comercial de La Maquinista. Precisament, les que estan provocant que la seva mare es vegi abocada a tancar la botiga. La Mònica hi ha treballat a contracor perquè coneix les conseqüències que aquestes superfícies comercials tenen sobre els comerços de barri com el de la seva mare. Però, com que no trobava altres feines, es veia abocada a acceptar contractes temporals i mal pagats perquè les grans cadenes de moda poguessin cobrir les èpoques de rebaixes, de Nadal o d'estiu.

Quan la Mònica va conèixer el projecte d'ampliació del centre comercial va decidir que no hi acceptaria més feines, que havia arribat el moment de ser coherent amb els seus ideals. Des de fa uns mesos col·labora amb la plataforma "No al "pelotazo" de la Maquinista"¹ fent assessorament en temes de normativa i legalitat urbanística. I gràcies a aquesta feina, que fa de manera altruista, n'hi han començat a sortir d'altres, ara sí, relacionades amb l'arquitectura i l'urbanisme.

Aquesta història és fictícia però podria ser ben certa, tal com expliquem a continuació.

El Bon Pastor és un dels set barris que actualment conformen el districte de Sant Andreu. Per la seva situació,

entre el riu Besòs i el Rec Comtal (construït al segle X) el Bon Pastor va ser tradicionalment una zona dedicada al conreu de regadiu i la indústria molinera.

Amb la revolució industrial es van instal·lar al barri algunes indústries i l'any 1917 s'hi va construir una gran fàbrica de l'empresa La Maquinista Terrestre y Marítima. Aquesta fàbrica de més de 100.000 m² va arribar a donar feina a unes 3000 persones, la gran majoria habitants del Bon Pastor i de Sant Andreu, i va estar en funcionament fins el 1993, quan va tancar definitivament.

Set anys després, l'any 2000, als terrenys que havia ocupat la fàbrica s'hi va inaugurar el centre comercial La Maquinista, el qual és, des d'aleshores, el centre comercial més gran de Catalunya. El centre té uns 2800 treballadors i una superfície construïda que supera els 250.000 m², dels quals 92.000 m² estan destinats al comerç i oci (235 botigues, multicinemes, bars, restaurants,...) i 30.000 m² a espais oberts com carrers i places. A més, disposa de 5500 places d'aparcament.

L'empresa propietària del centre comercial La Maquinista és la multinacional Unibail-Rodamco, la principal empresa europea del sector. Actualment Unibail-Rodamco és propietària de 82 centres comercials arreu del món, 4 dels quals a Catalunya: Les Glòries, Splau, Barnasud i La Maquinista. A més, també és propietària d'una parcel·la de 30.000 m² situada entre el centre comercial La Maquinista i la zona ferroviària, parcel·la que al PGM (Pla General Metropolità) queda definida com subàmbit 2 del sector IV de "La Maquinista".

El subàmbit 2 admetia, d'acord amb el planejament vigent, 72.000 m² de sostre industrial i terciari i 20.000 m² de sostre comercial, però als propietaris del centre comercial els interessava canviar la qualificació urbanística perquè els m² destinats a usos industrials i terciaris passessin a tenir un ús comercial i residencial. Amb aquest objectiu Unibail-Rodamco va promoure una MPPGM (Modificació puntual del PGM), redactada per l'estudi d'arquitectura L35, que va ser aprovada inicialment per la Comissió d'Habitat Urbà i Medi Ambient de l'Ajuntament de Barcelona el 10 d'octubre de 2013 i que va rebre un llarg llistat d'al·legacions per part de les associacions de veïns i comerciants dels barris de l'entorn (Bon Pastor, Sant Andreu, Baró de Viver, la Sagrera,...)².

Finalment, el 17 de juliol de 2014, la mateixa Comissió, amb

* Membre de l'equip "Síndrome Goffman" amb la proposta Canviar per mantenir

els vots favorables de CiU i PP, va aprovar definitivament la MPPGM que permetrà construir un total de 42.000 m² nous de superfície comercial i 50.000 m² destinats a habitatge.

Grans projectes com el de La Maquinista, que impliquen una enorme concentració de comerç en un gran centre de propietat privada, tenen necessàriament un fort impacte en els barris del seu entorn.

En primer lloc, hi ha una influència directa sobre el teixit comercial d'aquests barris, el qual veurà com les seves vendes disminueixen. Els comerços que no puguin suportar la baixada d'ingressos acabaran tancant i això implicarà, per una banda, que els treballadors d'aquests negocis quedin a l'atur i, d'altra banda, que el barri perdi comerços de proximitat. I com menys comerços quedin, menys gent hi anirà a comprar. La propietària d'una botiga de moda explica (3): "Cada vegada hi ha menys oferta i això és com un peix que es mossega la cua: sinó hi ha oferta, la gent no passeja, i si la gent no passeja no es ven". Les conseqüències, evidents, les exposa una altra botiguera³: "És curiós, perquè ja no tinc competència al barri, però encara que siguem menys comerços, també venem menys". I conclou: "Les botigues de barri desapareixeran".

L'Institut Nacional d'Estadística (INE)⁴ calcula que entre el 2005 i el 2013 les grans cadenes han augmentat les vendes un 29% mentre que el petit comerç (les botigues de barri, que no tenen sucursals) han perdut un 26% de negoci. Però els canvis en el sector comercial vénen de més lluny. Un exemple: segons l'INE, el 1994 les botigues tradicionals tenien una quota de mercat del 13% en productes envasats i el 2010 aquesta presència havia baixat fins al 5%. Per contra, la quota dels grans supermercats (entre 1000 i 2500 m²) havia passat del 10% al 38%. Una altra dada: la Confederació de Comerç de Catalunya⁵ estima que la quota de mercat de les botigues multimarca (moltes de les quals representen el petit comerç de barri) ha caigut del 40% al 25% en deu anys (del 2003 al 2013) a favor de les grans cadenes com Zara, Mango, etc., les quals han passat a controlar el 45% del mercat.

Aquests canvis suposen, a més, una pèrdua de qualitat en els llocs de treball. Dit d'una altra manera, així com als comerços de barri la majoria de treballadors són els mateixos propietaris, a les grans cadenes i grans superfícies comercials els treballadors solen tenir contractes-escròbriars, temporals, mal retribuïts i amb molt poques possibilitats de progressar. A més, les botigues de barri són les que, proporcionalment al volum de negoci, més treballadors tenen. L'Índex de Comerç al Detall (ICM)⁵ demostra que les empreses unilocalitzades i les petites cadenes, tot i tenir majors pèrdues en la xifra de negoci, mantenen molt més el nivell d'ocupació que les grans cadenes i grans superfícies. És a dir, la microempresa i la petita empresa ajusten molt més els seus marges comercials per poder fer front a una mala situació econòmica i poder mantenir els llocs de treball. Segons l'INE, les empreses unilocalitzades representen el

41,4% del comerç minorista però, en canvi, donen feina al 52% del sector. En canvi, les grans superfícies, que representen el 15% del comerç al detall donen feina al 8,8% dels treballadors totals.

Un altre factor que agreuja la crisi del comerç de proximitat és la liberalització dels horaris comercials, reclamada per les grans superfícies però no pas pel petit comerç ni per la majoria dels ciutadans (tal com ho demostra el baròmetre del CIS). Els seus defensors esgrimeixen que ajuda a augmentar les vendes i a reactivar el sector. En canvi, tant els experts com les estadístiques demostren que l'ampliació d'horaris no només no fa augmentar les vendes⁶ sinó que a més perjudica greument el petit comerç de barri. La liberalització dels horaris provoca que part de les compres es desplacin a altres dies de la setmana, com diumenges i festius, fet que posa en situació de desigualtat el petit comerç, el qual, en la majoria de casos, no pot assumir les despeses que suposa obrir més hores. La dependenta d'una perfumeria del centre de Madrid, una de les ciutats més "liberalitzadores", explica⁷: "Quan vénen mal dades, el petit comerç té les de perdre. Perquè amb els grans és difícil competir. Els que són grans poden negociar millor amb proveïdors i tenen personal per no tancar al migdia o els diumenges". Un estudi de la Confederació de Comerç de Catalunya confirma que les comunitats autònomes més liberalitzadores han perdut més establiments tradicionals, i, per tant, més ocupació que les altres.

D'altra banda, la liberalització també implica el trencament de la conciliació entre vida familiar i laboral, amb efectes importants si tenim en compte que, segons la Confederació de Comerç de Catalunya⁵, el 47% dels comerços al detall estan formats únicament pel propietari i que el 68% dels seus treballadors són dones, les quals, en molts casos, segueixen sent les qui porten el pes principal de la casa i la família.

Pel que fa a la mobilitat, la construcció de grans centres comercials afavoreix l'ús del vehicle privat i genera un gran increment de trànsit als carrers de l'entorn, ja que solen atreure visitants no només dels barris del voltant sinó també procedents de zones més allunyades. Això implica la necessitat de replantejar la mobilitat de la zona, preveure més accessos, més carrils, més zones d'aparcament i, també, més transport públic. En canvi, el comerç de proximitat es troba disseminat per tot el teixit urbà i, com el seu nom indica, dóna servei, sobretot, a la gent del barri on es troba, la qual pot arribar-hi fàcilment a peu. Per tant, suposa una mobilitat més eficient i sostenible.

Per acabar, el comerç de proximitat genera una activitat als carrers dels barris que fomenta el contacte veïnal, afavoreix l'estabilitat social i fa augmentar la seguretat⁸. És ben diferent caminar per carrers amb botigues i gent passejant, comprant, jugant,... que fer-ho per zones sense locals comercials.

Tot això pel que fa a l'àmbit del comerç, un sector que a Catalunya, segons l'Índex de Comerç al Detall (ICM)⁹, genera 615.00 llocs de treball (el 16% del total) i que aporta l'11,5% del PIB català, però interessa tornar al cas concret de la MPPGM de La Maquinista per destacar un últim aspecte que toca de ple la manera de "fer ciutat" i que ha estat un dels punts que ha aixecat més polèmica: la promesa de construir uns equipaments escolars públics gràcies a les plusvàlues generades per la requalificació urbanística aprovada². L'Escola pública La Maquinista fa 6 anys que està en barracons "provisionals" i els mateixos anys que reclama una escola nova en condicions. L'Ajuntament argumenta que, amb la crisi, no té diners per fer-la, però diu que la MPPGM permetria aconseguir-los. El més greu d'aquesta promesa és que demostra com l'administració pública ha deixat de planificar la ciutat de manera general i en funció de les necessitats més urgents dels ciutadans i del territori, per anar fent projectes aquí i allà en funció o a remolc dels interessos privats. No hi ha una idea global de ciutat, ni plans específics pels barris on s'actua. Un dia s'afirma que cal mantenir el sol industrial a la ciutat i l'endemà es requalifiquen més de 70.000 m² industrials en nou ús comercial i residencial. Un dia s'afirma que cal mantenir la ciutat mediterrània, basada en la compacitat i la barreja d'usos, i l'endemà es vota a favor de l'ampliació del centre comercial més gran de Catalunya¹⁰.

Quina ciutat volem? I, en concret, quin Bon Pastor volem? Necessitem un centre comercial encara més gran? Hi ha d'haver indústria al barri? Cal potenciar l'ús residencial? Quins equipaments públics hi manquen? Cal millorar els existents?¹¹. S'ha previst millorar-ne la xarxa de transport públic? Quina façana ha de tenir el barri cap al Besòs? I cap al futur Parc del Camí Comtal? Qüestions que esperen resposta per part de l'administració...

De moment, al barri del Bon Pastor s'ha decidit enderrocar el conjunt de les "Cases Barates" i real·lotjar els veïns en nous blocs de pisos. Aquests blocs tenen les plantes baixes pensades per ser destinades al comerç però, des que es van inaugurar, els locals estan buits i tapiats. I difícilment deixaran d'estar-ne si el centre comercial de La Maquinista s'amplia encara més.

Per tant, al Bon Pastor s'haurà perdut un conjunt de cases, i alguns petits comerços, directament vinculats al carrer, a canvi d'uns blocs que ofereixen unes millors condicions d'habitabilitat als seus habitants però que neguen doblement la relació amb el carrer i les relacions socials que se'n deriven. Doblement perquè, per una banda, els pisos no s'obren directament a planta baixa i, per altra banda, perquè els locals pensats per ser destinats a comerç, estan tancats. D'aquesta manera, les relacions veïnals es perden, el carrer mor i el barri es torna insegur. Ni vida de barri, ni ciutat mediterrània.

Sembla que tots aquests arguments, acompanyats de dades, xifres i estadístiques, no són suficients perquè els governants prenguin decisions en benefici de l'interès general, tal com seria la seva obligació, i, en canvi, es dediquin a legislar afavorint grans interessos privats, en molts casos de capital estranger.

Recentment la Comissió Europea ha demanat als estats membres que adoptin mesures per protegir els productors agrícoles i les PIMES del sector alimentari, cercles àmpliament afectats per les grans superfícies. De totes maneres, es tracta d'"un brindis al sol", d'una recomanació no vinculant que els estats no estan obligats a seguir. Una mostra més de la diferència de tracte que reben els ciutadans i el gran capital. Per a uns es fan declaracions no vinculants de cara a la galeria. Per als altres es creen normatives a demanda.

1. Plataforma "No al "pelotazo" de la Maquinista"
<http://noalpelotazodelamaquinista.wordpress.com>

2. *La Maquinista, nou laboratori del "pelotazo"*. Jordi Mumbú. *Revista Carrer*, 130. Desembre 2013
http://www.favb.cat/pdfs/carrer_130/carrer130.pdf

3. *La caída del consumo arrasa las tiendas de barrio*. El País. 01.09.2013
http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/08/31/catalunya/1377967511_455052.html

4. *Índices de Comercio al por Menor*. INE. Notas de prensa. 29.01.2013
<http://www.ine.es/daco/daco42/daco4215/ccm1212.pdf>

5. *Informe del comercio catalán 2012. Análisis del comercio al por menor desde la perspectiva de Cataluña*. Confederació de Comerç de Catalunya. 26.04.2012
http://www.confecom.cat/wp-content/uploads/2012/04/Elcomercioespanol_Abril2012.pdf

6. *Liberalitzar el comerç: guanyem competitivitat o distorsionem el mercat?*. Ara. 04.07.2012
http://www.ara.cat/economia/liberalitzar-comerc-experts-entrevistes_0_730127179.html

7. *Tiendas de barrio y grandes superficies pierden un tercio de ventas desde 2006*. El País. 03.11.2012
http://economia.elpais.com/economia/2012/11/03/actualidad/1351977725_047420.html

8. *Rehabilitar las plantas bajas*. *Rehabitar*, grupo de investigación. UPC. 2010
<http://habitar.upc.edu/wp-content/uploads/rehab4.pdf>

9. *El comercio minorista en Cataluña según modo de distribución. Aprovechamiento del Índice de comercio al por menor (ICM)*. Núria Baluda Cisneros, Celia Gomà Aznar, Cristina Rovira Trepal. 2010
<http://www.jecas.org/ponencias/jueves/tarde/economicasIII/comerciomoritario.pdf>

10. Comissió d'Hàbitat Urbà i Medi Ambient. 17.07.2014
<https://www.youtube.com/watch?v=nLtQA1jby2M>
(a partir del minut 40)

11. *Visc a les Cases Barates*. 30 minuts. TV3. 2009
<http://www.tv3.cat/30minuts/reportatges/1237/Visc-a-les-Cases-Barates>