

The logo for the journal EMPIRIA, featuring the word in a bold, serif font.

EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales

ISSN: 1139-5737

ISSN: 2174-0682

empiria@poli.uned.es

Universidad Nacional de Educación a Distancia

España

Charnock, Greig; Ribera-Fumaz, Ramon

El distrito 22@Barcelona: ¿Una “plataforma de innovación”
urbana o la urbanización del capitalismo de plataformas?

EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias
Sociales, vol. 59, 2023, Septiembre-Diciembre, pp. 159-187

Universidad Nacional de Educación a Distancia
Madrid, España

DOI: <https://doi.org/10.5944/empiria.59.2023.37965>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=297176482007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en [redalyc.org](https://www.redalyc.org)

[redalyc.org](https://www.redalyc.org)

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

El distrito 22@Barcelona: ¿Una “plataforma de innovación” urbana o la urbanización del capitalismo de plataformas?

22@Barcelona district: an urban ‘innovation platform’ or the urbanization of platform capitalism?

GREIG CHARNOCK

Universidad de Manchester
Greig.Charnock@manchester.ac.uk (REINO UNIDO)

RAMON RIBERA-FUMAZ

Universitat Oberta de Catalunya
rriberaf@uoc.edu (ESPAÑA)

Recibido: 11.04.2022
Aceptado: 22.06.2023

RESUMEN

Este artículo despliega el trabajo teórico de David Harvey para entender los procesos contemporáneos de urbanización del “capitalismo de plataformas”. Empezamos por aislar varias de las principales innovaciones conceptuales de Harvey para contextualizar el desarrollo del capitalismo de plataformas y explicar la importancia de las plataformas digitales y los “ecosistemas” de *startups*. Luego, el artículo los aplica como heurística para explicar críticamente cómo las dinámicas de financierización, conversión en activos (*assetisation*) y reproducción de formas específicas de la fuerza de trabajo se han fusionado con procesos de urbanismo emprendedor en la producción del distrito de innovación del 22@. Finalmente, el artículo se centra en el caso de Glovo, la plataforma de “comercio rápido”, para ilustrar los aspectos más nocivos y controvertidos de la urbanización contemporánea del capitalismo de plataformas en Barcelona.

PALABRAS CLAVE

Capitalismo de Plataformas, urbanización, Barcelona, Glovo, 22@barcelona.

ABSTRACT

This article deploys the theoretical work of David Harvey to comprehend contemporary processes of the urbanisation of ‘platform capitalism’. It isolates several of Harvey’s key conceptual innovations in order to use them to contextualise the development of platform capitalism and to explain the significance of platforms and start-up ‘ecosystems’. The article then applies these as heuristics to explain and critique how dynamics of financialisation, assetisation, and the reproduction of specific supplies of labour-power have fused with supply-side urban entrepreneurial placemaking processes to produce the 22@ innovation district. The article homes in on the case of the quick commerce delivery platform, Glovo, to illustrate the more deleterious and contested aspects of the contemporary urbanisation of platform capitalism in Barcelona.

KEY WORDS

Platform capitalism, urbanisation, Barcelona, Glovo, 22@barcelona.

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo examina críticamente el reciente auge de Barcelona como el “polo tecnológico del sur de Europa” (Simón Ruiz, 2019). En los últimos años, ha emergido un discurso promovido tanto por actores públicos y privados como por la prensa económica nacional e internacional que sitúa a Barcelona como una de las *hubs* tecnológicas más importantes de Europa (ACCIÓ, 2003; Ajuntament de Barcelona, 2022; Burgen, 2021; Dettoni, 2022; Gisbert, 2021; JLL, 2019; Simon Ruiz, 2019). Este discurso viene acompañado de varios indicadores de éxito. Entre ellos encontramos la capacidad, especialmente desde 2016, para atraer nuevos centros de apoyo y desarrollo digital de grandes empresas tecnológicas como Amazon, Facebook y Microsoft. Éxito conseguido gracias en parte por la implementación de unas políticas de atracción de capital que ha llevado a la ciudad a encabezar el ranking de la ciudad y región con la mejor estrategia de inversión extranjera en Europa según la revista *FDi Intelligence* en 2022 (Dettoni, 2022). Por otra parte, por la creación del distrito de innovación 22@, el primero y principal de los varios *hubs* de innovación tecnológica distribuidos por la ciudad (Gispert, 2021) y referente para más de 80 iniciativas similares alrededor del mundo (Prendergast, 2018). A ello, le podemos sumar ser la anfitriona del *Mobile World Congress* hasta 2030, la feria comercial anual más grande del sector de la tecnología móvil y ser la primera ganadora del premio de ‘Capital de la Innovación’ de la Unión Europea en 2014. Pero especialmente, Barcelona ha conseguido situarse como uno de los cinco principales ecosistemas salientes para *startups* (empresas emergentes) del mundo, el cual cuenta con unas 2.200

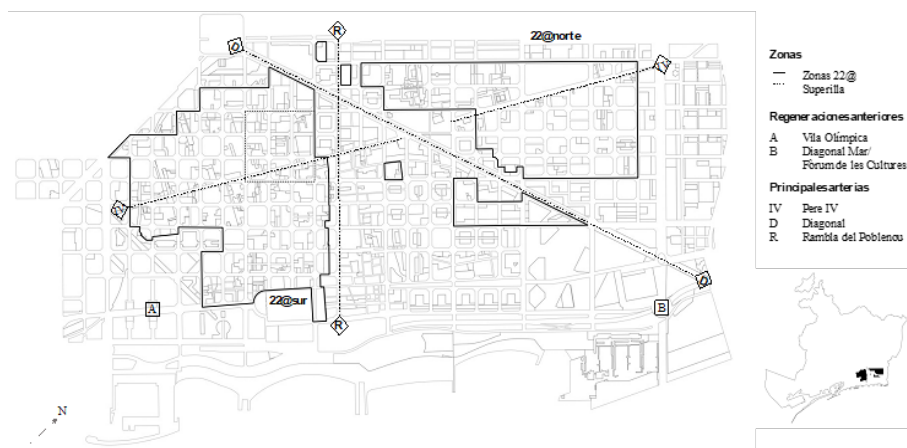
startups activas a finales de 2022 y siete de los llamados unicornios¹ tales como Glovo, TravelPerk y Wallbox (ACCIÓ, 2023).

Para los promotores de este discurso, todos estos logros reivindican los esfuerzos realizados en las dos últimas décadas por varios actores económicos, políticos y sociales de Barcelona para transformarla en una “ciudad digital”. En 1998 surgió un consenso entre las élites de la ciudad que se basaba en la certitud de que las industrias de las tecnologías de la información y la comunicación podían transformar el mundo de manera radical en los años venideros y que, por tanto, era necesario cambiar el modelo de regeneración urbana. Un nuevo modelo que debía convertir la ciudad en algo más que un destino para fans del diseño arquitectónico o el turismo *low-cost*. En este contexto, los autores del informe *La Ciudad Digital* sostenían que la ciudad no debía ser considerada una “mera localización geográfica” sino ser vista como “una estructura dinámica y compleja que participa activamente en la creación de recursos y competencias”, preparada para la competición interurbana dentro de la economía global, en la cual el *conocimiento* se ha convertido en el factor de producción más importante (Barceló y Oliva, 2001, 69). Influenciados por este informe, en el 2000, el Ayuntamiento de Barcelona empezó una retahíla de intervenciones urbanas estratégicas en el Poblenou, una zona en el distrito de Sant Martí caracterizada por un pasado industrial y en decadencia económica postindustrial. Bajo el nombre de 22@Barcelona² (Figura 1), el objetivo final era “crear un distrito que sirviera de ‘plataforma de innovación’, situado dentro de la economía global del conocimiento” (Feller, 2022). En el año 2015, la iniciativa 22@ había conseguido desarrollar el 75% del suelo industrial afectado, construyendo 1.600 nuevas viviendas y alrededor de 40.000 m² de espacio verde, según la información oficial. El 22@ contaba entonces con unas 8.223 empresas, con una facturación anual conjunta de 1.300 millones de euros, y con una media de 545 nuevas empresas instalándose cada año en el distrito, más del 30% de las cuales se clasificaron como “empresas intensivas en conocimiento” (Equip INNOVA, 2015), incluyendo muchas *startups* como Glovo y grandes empresas internacionales. Hoy en día, el distrito 22@ se promociona como el centro dinámico de una ciudad, cuyo ascenso como polo tecnológico se basa firmemente en una mezcla generativa de atributos atractivos: en su oferta de espacio de oficinas de nueva construcción, moderno y cúbico, en su calidad de vida y su concentración de “talento” llegado de todo el mundo (Borgen, 2022).

¹ Un unicornio es una *startup* valorada en más de mil millones de dólares o 800 millones de euros.

² El 22@ se sitúa en los barrios de Poblenou, Provençals del Poblenou, Parc i Llacuna y tangencialmente en Diagonal Mar i el Front Marítim del distrito de Sant Martí. Los tres primeros barrios conjuntamente con la Vila Olímpica popularmente se agrupan bajo el nombre de Poblenou.

Figura 1. 22@Barcelona.



Fuente: Elaboración propia.

En las dos últimas décadas, el distrito de Sant Martí de Barcelona ha experimentado un cambio rápido y profundo a raíz del proyecto 22@ y con unos resultados inmediatamente visibles para cualquiera que lo visite hoy en día. Encajonadas entre, y yuxtapuestas con, bloques de vivienda bajos construidos en los siglos XIX y XX – cuando el Poblenou fue apodado el “Mánchester catalán” por ser la base industrial de la ciudad –, decenas de nuevas oficinas comerciales han ido apareciendo con estilos arquitectónicamente diversos y modernos (con nuevos inquilinos como Amazon y Facebook). Junto a estas han aparecido nuevas e inmensas residencias de estudiantes y hoteles de gran altura propiedad de empresas como Hilton e Ibis. En frente de pequeñas naves industriales, algunas de ellas todavía abandonadas, ahora se alzan espacios de *coworking* con fachada de vidrio que ofrecen un hábitat para emprendedores tecnológicos, equipos de *startups* y trabajadores autónomos. Entremezclados con bares y tiendas tradicionales, aparecen franquicias globales de comida rápida, cafés veganos y micro-cervecerías independientes, compitiendo para atraer a estos nuevos “creativos”, y luchando para conseguir colonizar la calle con terrazas para comer y beber. Los residentes de toda la vida comparten las principales avenidas y calles del barrio con un número creciente de trabajadores del conocimiento recién llegados, “nómadas digitales” itinerantes y turistas extranjeros (muchos de ellos alojados en un número cada vez mayor de apartamentos de Airbnb), que también están dificultando el acceso a la vivienda en el barrio. Todos ellos atentos a los nuevos y crecientes peligros que suponen en cualquier momento los vertiginosos enjambres de mensajeros en bicicleta o en patinete eléctrico a gran velocidad por calles y aceras, atendiendo a una creciente demanda de consumo instantáneo veinticuatro horas siete días a la semana. En otras palabras, el ritmo y el impacto

de este proceso de cambio rápido y concentrado no están siendo populares para muchos de los residentes del distrito, como era de esperar.

En este artículo ponemos en duda gran parte del discurso laudatorio que rodea el surgimiento de Barcelona como tecnópolis. Consideramos que su ascenso se debe entender dentro de una dinámica evolutiva más amplia, la del *capitalismo de plataformas*. Argumentamos que, como tal, su ascenso exhibe rasgos degenerativos y nocivos preocupantes, muchos de los cuales, si no han sido directamente engendrados por el desarrollo del distrito 22@Barcelona como una “plataforma de innovación”, se han vuelto más pronunciados bajo él. Entre estos rasgos destaca, primero, una creciente demanda de trabajo, pero en gran medida con trabajos menos cualificados y salarios más bajos, incluso dentro de los sectores de la economía digital. En segundo lugar, la creación de un espacio fecundo para el desarrollo inmobiliario alimentado por rondas de inversión especulativas y arriesgadas que atiende cada vez más a emprendedores itinerantes, negocios informales y sectores de ocio orientados al consumo, principalmente espacios flexibles y de *coworking*. Finalmente, la consolidación de un ecosistema perfecto para proporcionar a los residentes y turistas acceso al consumo instantáneo impulsado por el comercio rápido, pero con efectos ecológicos dañinos asociados con el turismo excesivo.

Para ello, construimos nuestro argumento en torno a una serie de conceptos extraídos del trabajo pionero del geógrafo David Harvey. Aunque a menudo se hace uso de conceptos específicos de la obra de Harvey, su trabajo rara vez se despliega como marco más holístico para el análisis o la crítica. Desafortunadamente, las limitaciones de espacio en este artículo no nos permiten consolidar y aplicar un marco de este tipo de manera completa y sistemática, por lo que en su lugar esbozaremos brevemente una variedad de sus conceptos y argumentos relacionados, y los usaremos como heurística para capturar algunas de las características generales del desarrollo de la economía espacial del capitalismo y de la urbanización desde la década de 1980. Luego pasaremos a explicar cómo esto nos ayuda a comprender algunos de los impactos más preocupantes del capitalismo de plataformas sobre la urbanización y la vida cotidiana a través del caso de Barcelona. Nuestro argumento se basa en los hallazgos de un estudio empírico piloto sobre los determinantes del crecimiento de la economía digital en Barcelona, con un foco en las transformaciones del mercado laboral. Esta investigación comenzó en 2018 y, después de una larga pausa debido a las restricciones del coronavirus, se reanudó en febrero de 2022 con la ayuda de una subvención de recuperación de investigación de la Universidad de Mánchester. El estudio comprendió una investigación documental, así como varios períodos de trabajo de campo colaborativo en Barcelona, durante los cuales entrevistamos a una muestra pequeña, pero cuidadosamente seleccionada, de actores (tabla 1). Finalmente, nos centramos en el caso de Glovo, que ejemplifica en varios aspectos lo que nos preocupa sobre la urbanización del capitalismo de plataformas en Barcelona.

Tabla 1. Entrevistas realizadas

Organización	Perfil	Año	Número
Ayuntamiento de Barcelona			5
Instituto Municipal de Informática	Directivo/a	2018	1
Urbanismo (online)	Directivo/a	2021	1
Innovación (online)	Directivo/a	2021	1
Fundación BIT – Habitat (online)	Directivo/a	2021	1
Ateneus de Fabricación Digital	Directivo/a	2018	1
Organizaciones empresariales			2
Barcelona Global	Directivo/a	2018	1
22@network	Directivo/a	2018	1
Empresas			2
Multinacional software	Directivo/a	2019	1
SME civic-tech (online)	Fundador	2021	1
Gestores de centros formación de programación			2
Bootcamps	Director/a	2018 y 2022	
Sindicatos			9
CGT	Afiliados	2018	3
UGT	Directivo/a	2018	1
Red Sindical TIC	Comité dirección	2022	5
Periodistas económicos			2
Prensa económica.	periodistas	2022	2

Fuente: Elaboración propia.

2. UNA HEURÍSTICA PARA ANALIZAR CRÍTICAMENTE LA URBANIZACIÓN DEL CAPITALISMO DE PLATAFORMAS

En los últimos años ha surgido una corriente académica crítica que pone de relieve cómo el capitalismo contemporáneo está dominado por las actividades industriales y comerciales de las grandes empresas tecnológicas y del capitalismo de plataformas. Estos trabajos exploran cómo la urbanización y la vida cotidiana de las ciudades están exponencialmente afectadas por la intermediación de las plataformas digitales (p.ej. Cole 2017; Gil et al, 2023; Fernández-Trujillo Moares y Gil García, 2020; Sequera, 2022; Stehlin et al, 2020). En concreto, estos investigadores del denominado urbanismo de plataforma están llamando la atención sobre “primero... la relación cambiante entre la tecnología, el capital y las ciudades; y, segundo... la creciente presencia y poder de las plataformas digitales en las ciudades” (Sadowski, 2020: 449). Por ejemplo, Barns (2020: 11) afirma que el capitalismo de plataformas hace que “las ciudades [sean] constantemente alteradas y reconstruidas con cada ola de innovación tecnológica

que pasa”. Para Mahmoudi, Levenda y Stehlin, el “urbanismo de plataforma representa la coevolución de los aparatos productivos tanto de la tecnología como de la urbanización” (2020: 42), un proceso que, en su opinión, es parte integral del proceso de “urbanización del capital” (2020: 41) como teorizó por primera vez Harvey (1982; 1985). En este sentido, el trabajo de Harvey sobre el proceso urbano, producido en gran parte hace más de tres décadas, sigue siendo un recurso extraordinariamente fecundo para pensar sobre la urbanización del capitalismo de plataformas. Harvey sostiene, desde hace tiempo, que las ciudades deben entenderse en gran parte como productos de un *proceso urbano*. Desde esta perspectiva, es importante comprender como las ciudades son en sí mismas *producidas* activamente como entornos funcionales para la acumulación de capital y para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas, por un lado; y cómo las propias ciudades se ven profundamente moldeadas por los tipos de innovaciones tecnológicas y organizativas que impulsan adelante el desarrollo capitalista, por otro lado. Para ello, en este apartado recurriremos al extenso y variado trabajo de David Harvey, tanto sobre la urbanización como sobre las geografías del capitalismo, para contraponerlo a los procesos actuales del capitalismo. En particular, exploraremos ciertas heurísticas teóricas de Harvey, que en las secciones siguientes nos permitirán reflexionar sobre la urbanización del capitalismo de plataformas en Barcelona.

2.1. Las tendencias sistémicas hacia la sobreacumulación del capital excedente

En la base del enfoque de Harvey se sitúa la comprensión de cómo, a través del proceso de su propia circulación y acumulación, el capital necesariamente erige barreras a su propia reproducción. En el primer “corte”, estos límites son de naturaleza *temporal* y, basándose en Marx, Harvey explica cómo las finanzas y la movilidad espacial sirven para atenuar estos límites. En su teoría de crisis, la tendencia definitoria del capital es desarrollar las fuerzas de producción más allá de los límites del mercado: una tendencia sistémica e inmanente hacia la sobreproducción que ha sido exacerbada durante mucho tiempo y encubierta periódicamente por sistemas financieros cada vez más complejos y en red. La función principal de las finanzas es invertir y beneficiarse de los esquemas especulativos de empresas que buscan asegurar su propia competitividad y rentabilidad *en el futuro*, a través de maniobras tales como la inversión en maquinaria, fusiones y adquisiciones, o reestructuraciones y reubicaciones. El papel de las finanzas en el capitalismo siempre ha tendido a prolongar y desacentuar el carácter cíclico de la sobreproducción – el auge y la recesión dentro y entre sectores de las economías nacionales y mundial – aunque a costa de la sobreacumulación sistémica del capital a largo plazo (Harvey, 1982). En pocas palabras, se genera una dinámica de acumulación de excedentes financieros con cada vez menos oportunidades para reinvertir ese dinero y ponerlo en uso productivo. El capital financiero, Marx (1981) nos advirtió, es esencialmente *capital ficticio*, es decir,

una reclamación sobre los flujos de ingresos de la futura creación de valor en los sectores productivos. A medida que la economía crediticia se expande cíclicamente, dentro y a través de sectores enteros, economías nacionales y sistemas de producción y finanzas, cada vez más interconectados y que abarcan regiones enteras del mundo, surgen periódicamente situaciones de crisis debido a esta tendencia sistémica global a producir excedentes financieros. Excedentes de capital financiero que acaban siendo de una magnitud muy superior a la capacidad de absorción y validación por parte del proceso productivo, con lo cual el capital debe encontrar estrategias para intentar absorber estos excedentes.

2.2. Los problemas de absorción de excedente I: El arreglo espacial

Una de las innovaciones conceptuales más importantes de Harvey (1982) es la del *arreglo espacial*,³ proceso con el cual grandes cantidades de capital excedente son periódicamente invertidas en la producción de un entorno construido a gran escala. Ejemplo de ellos son la creación de metrópolis capitalistas completamente nuevas en el proceso (como ocurre desde la década de 1980 en Shenzhen, China), la regeneración de centros urbanos postindustriales azotados por la desinversión y el abandono (como aconteció en el norte global tras las crisis de los años setenta) o, más generalmente, la construcción nuevas redes e infraestructuras de transporte o de bienes inmuebles industriales, comerciales y residenciales. El propio trabajo de Harvey da mucha importancia a los casos históricos en los que se han invertido grandes cantidades de capital para producir nuevas configuraciones urbanas, sobre las cuales descansan “infraestructuras sociales” completas, apropiadas para la reproducción de una oferta de mano de obra apta, saludable y adecuadamente calificada a largo plazo. Especialmente, Harvey se preocupa por la vivienda, escuelas, hospitales, etc., pero también por los elementos de lo que él llama el *círculo terciario del capital*, que incluye instituciones como universidades, instalaciones de I+D o incubadoras empresariales que permiten a la economía “local” integrarse en una división *espacial* (o territorial) internacional del trabajo.

El estallido de la crisis de las puntocom de 2001 conllevó la necesidad de encontrar oportunidades para los excedentes de capital que ya no encontraban refugio en los mercados bursátiles e inversiones en el sector tecnológico. El mercado inmobiliario residencial y comercial se convirtió el lugar donde colocar la abundante cantidad de dinero existente en busca de inversiones altamente rentables. Es en la primera década del siglo XXI que grandes cantidades de excedentes de capital, en particular de Alemania, fluyeron hacia España, a través del entonces

³ En inglés *spatial fix*. Ha sido traducido al castellano de muchas maneras tales como *fijo*, *solución* o *arreglo espacial* dada la polisemia de la palabra inglesa difícil de capturar en castellano. *Fix* significa tanto fijar como instalar, arreglar o preparar, pero también significa una solución (que puede ser improvisada), o, como coloquialismo, la droga que consigue un adicto (formas, estas dos últimas, con un punto de ambigüedad irónica intencionada).

muy competitivo mercado español de bonos garantizados, para ser canalizados posteriormente por las cajas de ahorro regionales hacia el mercado hipotecario. En un contexto de tipos de intereses bajos, disponibilidad de mano de obra de bajo coste, en su mayoría inmigrantes, en la industria de la construcción intensiva en mano de obra, las reformas de las leyes urbanísticas que eliminaron las barreras al flujo de capital especulativo hacia nuevos proyectos de urbanización contribuyeron a que España se convirtiera en el hogar de una variedad de nuevos *arreglos espaciales* en la primera década del siglo XXI. Aunque el foco de atención de estos procesos ha sido el crecimiento desatado del mercado inmobiliario residencial local, de segundas residencias y hoteles asociados con el turismo de masas o proyectos mastodónticos de infraestructura pública, como argumentaremos más abajo, el distrito de innovación 22@ en Barcelona ha sido uno de estos arreglos espaciales.

2.3. Homogeneidad y diferenciación en condiciones de competencia interurbana acentuada

En un artículo muy influyente, Harvey (1989b) argumentó que la transición de la producción industrial fordista y el abandono de las políticas macroeconómicas keynesianas en Occidente, después de las crisis de los setenta, había ido acompañada de un cambio hacia enfoques de gobernanza urbana más orientados a la oferta. Desde finales de la década de 1980 en adelante, “la gobernanza urbana ... [ha estado] mucho más orientada a la provisión de un ‘buen clima de negocios’ y a la construcción de todo tipo de señuelos para traer capital a la ciudad” (1989b: 11). En lo que Harvey denomina como *emprendimiento urbano*, las políticas urbanas empiezan a basarse en la construcción de alianzas público-privadas “que se centran en la inversión y el desarrollo económico con la *construcción especulativa del lugar*... como su... objetivo inmediato” (1989b: 8, énfasis añadido). Lo que conlleva la intensificación de la competencia interurbana en busca de captar inversión. De esta manera, los gobiernos locales empezaron a especular sobre los flujos futuros de capital que llegaban a la ciudad en forma de inversión en las industrias productivas y de servicios emergentes, a menudo asociadas con la “nueva economía” o “economía del conocimiento”, o en la forma de ingresos capturados a los negocios del turismo, ocio y consumo de lujo. El auge de la construcción inmobiliaria en España a principios de la década del siglo XXI fue, en buena parte, promovido por este tipo de estrategias empresariales urbanas, desde la *Ciutat de les Arts i de les Ciències* de Valencia hasta el propio distrito de innovación 22@ de Barcelona (Charnock et al, 2014: 100-103). La *construcción especulativa del lugar* requería de procesos materiales de redesarrollo inmobiliario y gentrificación, así como un gasto constante de recursos para “renombrar la ciudad como culturalmente innovadora, emocionante y creativa” (1989b: 9) – un “modelo” urbano para ser admirado y posiblemente incluso emulado. Hoy en día, el éxito como ciudad de la innovación y la creatividad exige visibilidad y reconocimiento. Una ciudad poco reconocida, y cada

vez más, una que no se puede posicionar en ninguna de las innumerables tablas de evaluación comparativa y rankings urbanos actuales, no es un “modelo” en absoluto (McCann, Roy y Ward, 2013), y corre el riesgo de quedarse atrás en términos de inversión y atracción de “recursos humanos”.

No obstante, estas estrategias dejan su huella en el proceso urbano de manera contradictoria. Por un lado, en las últimas décadas asistimos a una cierta tendencia a la homogeneidad en muchas de las ciudades del mundo. Las inversiones especulativas en nuevos *arreglos espaciales* conducen a la creación de entornos contruidos destinados a atraer inversiones a la ciudad, de manera que cada nuevo distrito de innovación u oficina o desarrollo comercial se parece mucho a cualquier otro en otra parte del mundo. Esta “replicación en serie del lugar” (Boyer, 1988) es inherente a los impulsos universalizadores y homogeneizadores de la acumulación de capital y, especialmente, del poder del dinero (véase Harvey, 1994). Sin embargo, al mismo tiempo, el éxito del *branding* urbano en condiciones de competencia interurbana depende del carácter distintivo y la autenticidad del lugar, de modo que los marcadores de singularidad y atractivo cultural distintivo pueden generar ciertos poderes de monopolio y oportunidades. Por ejemplo, una escena musical floreciente, una cultura de tolerancia o la proximidad a playas limpias y condiciones climáticas agradables durante todo el año pueden ser atributos diferenciadores para atraer a trabajadores, empresarios y turistas, y ser una fuente de mayor rentabilidad para promotores inmobiliarios, inversionistas e incluso agencias estatales locales. “El problema para el capital”, explica Harvey (2013: 110), “es encontrar formas de cooptar, subsumir, mercantilizar y monetizar tales diferencias y bienes culturales comunes lo suficiente como para poder apropiarse rentas de monopolio de ellos”. Existe, por tanto, una tensión constante que puede estallar en abierta confrontación y conflicto entre las poblaciones urbanas que valoran y desean defender los barrios y la autenticidad cultural en sus propios términos, por un lado, y, las fuerzas de urbanización capitalista que busca volver a desarrollar nuevos *arreglos espaciales*, por otro lado. Dichos arreglos conllevan a desplazar poblaciones y formas de ser que no conducen inmediatamente a una competencia exitosa dentro de las divisiones espaciales interurbanas del trabajo y el consumo, y de esta manera, beneficiarse de y mercantilizar activos urbano-territoriales relativamente únicos que contribuyan a hacer un lugar distintivo.

2.4. Los problemas de absorción de excedente II: conversión en activos (*assetisation*)

El impacto del crac de 2007-2009 sobre la economía mundial y sobre el capitalismo español y las condiciones de reproducción social en el país está bien documentado. Gil García y Martínez López (2021: 14, énfasis añadido), por ejemplo, explican cómo el Estado español tomó medidas para facilitar “un *arreglo espacial* bien elaborado, capaz de transformar la anterior crisis financiera e inmobiliaria en un nuevo boom de financierización... impulsado por [un] con-

junto de activos líquidos global que buscaban oportunidades de inversión con altos rendimientos a corto plazo”. En todo el mundo, gran parte de este “exceso de liquidez” (o capital excedente) se debió a las medidas de emergencia de los bancos centrales para estimular la actividad económica después de la crisis a través de una política monetaria laxa. El Banco Central Europeo (BCE) mantuvo tasas de interés bajas o negativas desde junio de 2014 y, desde principios de 2015 hasta finales de 2018, tuvo un programa de flexibilización cuantitativa que asumía la compra de 3 trillones de dólares en deuda pública y corporativa, valores respaldados por activos y cédulas hipotecarias (Economist, 2018).⁴ Este estímulo masivo juntamente con el exceso de liquidez que provocó dentro del sistema bancario europeo y entre las empresas ha tenido varios efectos. Entre ellos, cabe destacar la reactivación de la financierización en los mercados inmobiliarios y, especialmente, el aumento del volumen de captación de fondos por parte de gestores de fondos de inversión y capital riesgo, a su vez haciéndolos menos reacios al riesgo como resultado (Aryoubi et al., 2020). En España, a mediados de 2021, por ejemplo, estos fondos poseían reservas en efectivo por un valor de más de 4.000 millones de euros (Chambers and Partners, 2021), y los fondos españoles fueron responsables del 45% del total de 1.100 millones invertidos en *startups* españolas en 2020 (Fundación Innovación Bankinter, 2021).⁵ Además, en los últimos años se han sumado a estas inversiones una avalancha de “capitales no tradicionales” (fondos mutualistas, *hedge funds* y fondos soberanos) en empresas de nueva creación financiadas con capital riesgo en una feroz competencia para asegurar altos rendimientos a corto plazo. El resultado ha sido la expansión rápida del número de *startups* españolas con acceso a financiación, así como inflar rápidamente su valor, muchas veces artificialmente (Gispart, 2019).

En España y Portugal, el 69% del “top 100” de *startups* afirman ofrecer innovaciones tecnológicas nuevas y muy necesarias, y el 45% ofrecen “soluciones” en software y plataformas, analítica de datos, inteligencia artificial o Internet de las Cosas (Observatorio DayOne, 2021: 41). Sin embargo, la economía de las *startup* depende menos de los tipos de soluciones prácticas prometidas por sus impulsores, y cada vez más de su atractivo como *activo financiero* (ver Langley, 2021). De hecho, parece que las *startups* – y las *startups* de plataformas especialmente (Srnicek, 2018: capítulo 1) – están siendo más valoradas como un activo capaz de generar rendimientos financieros rápidamente que por su capacidad de generar modelos *sui generis* de negocios sostenibles (Janeway, 2022). Esto hace que la inversión inicial en ellas se asimile a la inversión en una parcela de suelo o una propiedad inmobiliaria en medio de un boom inmobiliario. En el lenguaje de Harvey (1982 : 347), los tres activos (tierra, bienes inmuebles y *startups*) se convierten en una forma de capital ficticio.

⁴ En 2021, el BCE respondió a la pandemia con un programa adicional de flexibilización cuantitativa por valor de otros 1.850 billones de euros (Banco Central Europeo, 2023).

⁵ Cataluña y la Comunidad Autónoma de Madrid concentran el 35% de las *startups* activas en la península ibérica. El capital riesgo y los fondos de *business angels* son el 24% y 21% de las inversiones totales en Catalunya y Madrid respectivamente (Observatorio DayOne, 2021: 45).

Hoy en día, identificar un “ecosistema” de *startups* floreciente en una ciudad como Barcelona, y compararlo internacionalmente con otros ecosistemas aspirantes, es identificar tanto un mercado espacialmente concentrado de activos potenciales relativamente únicos para la especulación financiera a corto plazo, como identificar una concentración de “talento”, culturas de espíritu emprendedor o “soluciones” de productos innovadores. Que el modelo de negocio de las *startup* sea por su naturaleza extremadamente arriesgado, y que los inversores lo traten como tal *a sabiendas* y que, sin embargo, busquen beneficiarse generosamente del riesgo en sí mismo (Christophers, 2018), no es más que otro ejemplo de cómo la dinámica de la sobreacumulación y la crisis se han fusionado con la innovación digital y las industrias tecnológicas en el siglo XXI de manera potencialmente volátil y disruptiva.⁶ La inversión especulativa en nuevas empresas, al igual que la inversión en terrenos o bienes inmuebles, presupone que se producirá valor y *se realizará* en el futuro. Por el contrario, el propio activo corre el riesgo de ser devaluado.

2.5. La realización del capital y la urbanización del capitalismo de plataformas

Si normalmente los análisis marxistas se han centrado en las dinámicas de producción en la esfera productiva, es decir, en los procesos laborales, Harvey lleva tiempo enfatizando también la dinámica de la realización del valor más allá de la producción. En este sentido, para Harvey (1989; 2020) se produce una expansión de la oferta de bienes y servicios de consumo a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, así como a la intensificación del tiempo dedicado al consumo como no había habido antes de este periodo. En otras palabras, el capital ha conseguido *mercantilizarlo* casi todo, incluidas muchas esferas que antes se consideraban fuera de su alcance, como la cultura y la naturaleza misma. A este cambio cuantitativo, se le añade un cambio cualitativo. El consumo se va configurado, cada vez más, bajo los preceptos de la instantaneidad y la entrega bajo demanda. Por ejemplo, desde un espectáculo deportivo o mirar toda una temporada de una serie en Netflix (ambos se producen a costes asombrosos) en una sola sesión, hasta conseguir el reparto a domicilio en poco tiempo de cualquier tipo posible.

Todo esto forma parte de la tendencia hacia la “compresión del espacio-tiempo” que se ha convertido en un atributo definitorio del capitalismo desde la década de 1980 (Harvey, 1989a), dinámica que las nuevas tecnologías y medios de comunicación no tan solo han habilitado sino que también intensificado. Hacer posible que el consumo de un viaje en taxi o de comida preparada sea lo más simple y casi instantáneo es precisamente el tipo de “solución” que ofrecen com-

⁶ Otros ejemplos que se puede incluir son la expansión de los mercados volátiles de criptomonedas o tokens no fungibles.

pañías como Uber o Glovo. Las plataformas en línea pueden procesar pedidos y organizar la entrega en cuestión de segundos, aunque, en última instancia, el cumplimiento del pedido (a satisfacción del cliente y del evaluador) depende de poder desplegar un servicio de mensajería cercano en cualquier momento. Como bien se ha documentado, las plataformas dependen de que este trabajo de mensajería sea, en primer lugar, abundante. A finales de 2018, el 18% de los adultos en España habían trabajado para una plataforma (Urzi Brancati et al., 2020: 14), llegando al 30% en Cataluña (Digital Future Society, 2020). En segundo lugar, y dados los modelos de negocios “ajustados” de las plataformas, esta mano de obra debe ser de bajo coste. Las formas de empleo de la economía *gig* (de plazo corto y fijo, en cual trabajadores “autónomos” están pagados por la ejecución de tareas discretas y contratados a través de plataformas digitales)⁷ han sido objeto de mucha controversia por el incumplimiento de las plataformas con las leyes de salario mínimo, las contribuciones a la seguridad social, la legislación contra la discriminación, el pago por enfermedad y las vacaciones (ver Bedoya Dorado y Peláez León, 2021). En España, por supuesto, esto ha resultado en una nueva legislación, aprobada en mayo de 2021, para hacer cumplir los derechos laborales de los mensajeros (la llamada Ley *Rider*). En tercer lugar, las plataformas de entrega a domicilio necesitan usar las infraestructuras urbanas existentes tanto para generar los efectos de red que requieren para recopilar y usar datos como para la circulación y la movilidad, por ejemplo, para la entrega rápida de alimentos a domicilio. Como explican Stehlin, Hodson y McMeekin (2020: 1263), como modelos de negocio *just-in-time*, es poco probable que las plataformas aporten recursos para la transformación de nuevos *arreglos espaciales*. En cambio, operan en los “huecos” e intersticios entre las infraestructuras peatonales existentes y las infraestructuras de movilidad construidas, y entre estas últimas y los esfuerzos financiados en gran parte con fondos públicos para reducir la dependencia de las poblaciones urbanas de la movilidad (mediante, por ejemplo, la construcción de carriles para bicicletas o zonas libres de coches).

2.6. Acumulación por desposesión dentro y más allá de la economía *gig*

Finalmente, el último concepto que hemos aislado del trabajo de Harvey es el de “acumulación por desposesión”. Las luchas políticas libradas en todo el mundo en los últimos años sobre el estatus legal de los trabajadores de la economía *gig* ponen de relieve la tendencia de las plataformas a depender de mano de obra precaria, de bajos salarios y desprotegida. Aunque estas plataformas han sido criticadas por motivos de explotación laboral, en el sentido clásico de reducir los salarios y las condiciones de trabajo para recuperar la mayor parte posible

⁷ Para Woodcock y Graham (2020) los principales trabajos *gig* contratados vía plataformas son el trabajo de reparto (p.ej. vía Glovo), taxista (p.ej. vía Uber), doméstico y de curas (p.ej. vía Cuideo), microtrabajos (p.ej. vía Amazon Mechanical Turk) o autónomo online (p.ej. vía upwork.com realizando por ejemplo traducciones, adaptaciones de software, consultoría, clases, etc.).

de los ingresos obtenidos, podría decirse que, desde las ciencias sociales críticas, se ha prestado más atención a cómo las plataformas se basan fundamentalmente en prácticas a gran escala de *apropiación* de valor. Sin embargo, las formas específicas de acumulación por desposesión pueden variar considerablemente: “una privatización aquí, una degradación ambiental allá, una crisis financiera de endeudamiento en otro lugar” (2005: 178), pero su efecto es redistribuir la riqueza de la mayoría a una minoría, generalmente por lo que podríamos llamar *formas secundarias de explotación* (Harvey, 2012: 128). Los propios ejemplos de acumulación por desposesión explicados por Harvey, dispersos en sus escritos más recientes, incluyen relaciones predatorias entre acreedor y deudor, embargos de viviendas o el incumplimiento del pago de pensiones por parte de fondos de inversión, pero también el concepto se ha empezado a aplicar a la economía digital por otros (p. ej. Thatcher et al, 2016).

Gran parte de la literatura crítica se centra en los poderes más insidiosos y, para muchos de nosotros, *invisibles* de la acumulación por desposesión que se generan dentro de las opacas infraestructuras digitales privadas y las prácticas de minería de datos de las plataformas (Cole, 2017; van Doorn and Badger, 2020).⁸ Sin embargo, como veremos en la siguiente sección del artículo, las empresas de plataforma a menudo no tienen ningún tipo de escrúpulo para emprender prácticas de apropiación más descaradas cuando les conviene. Todo esto, una vez más, pone en tela de juicio el impacto generativo de las plataformas, las *startups* y las empresas tecnológicas en términos de producción y distribución de valor “real”, por un lado, y en términos de su contribución a la creación de entornos urbanos e industriales que puedan sostener la reproducción social de las poblaciones en el futuro, por otro.

3. LA URBANIZACIÓN DEL CAPITALISMO DE PLATAFORMAS EN BARCELONA

¿Cómo nos pueden ayudar los desarrollos teóricos anteriores a entender el proceso urbano que ha permitido el desarrollo del capitalismo de plataformas en Barcelona? El primer paso sería reconocer cómo los problemas seculares de sobreacumulación y absorción del capital excedente han alimentado tanto la especulación generalizada en los mercados inmobiliarios y del suelo, como la tendencia a que los bienes inmuebles – y otros objetos sensibles de ser financierizados – sean tratados como meros activos para la ganancia privada. Estas prácticas han estado sujetas a los efectos mediadores del emprendimiento urbano en la medida en que las coaliciones de actores locales (normalmente partenariados público-privados) han buscado atraer capital excedente hacia territorios y *arreglos espaciales* concretos, con la promesa de intervenciones estratégicas en

⁸ Las plataformas necesariamente deben luchar por el control monopolístico de los mercados, ya que todo su modelo de negocio depende fundamentalmente de los efectos de red potenciados por un número cada vez mayor de usuarios (Srnicsek, 2018: capítulo 3).

el entorno construido que conducirían a la reubicación de producción industrial de alto valor agregado, aumento del consumo y captura de rentas monopolistas. En el caso del distrito de innovación 22@, por ejemplo, este proceso ha sido facilitado por los sucesivos gobiernos locales, donde podemos distinguir tres etapas diferenciadas por diferentes visiones: (i) un enfoque estratégico, público-privado, de construcción del distrito de innovación característico de la etapa liderada por el Partit dels Socialistes de Catalunya (PSC-PSOE) (2000-2010);⁹ (ii) un enfoque orientado al mercado para promover como marca el 22@ y cortejar la inversión extranjera bajo un gobierno de centro-derecha liderado por Convergència i Unió (CiU) (2011-2015); y (iii) un enfoque radical bajo la alcaldesa Ada Colau y el “nuevo municipalismo” para promover el procomún (2016-2023), en el que se han tomado medidas para salvaguardar la vivienda, desacelerar el desarrollo inmobiliario comercial y regular la economía de plataformas, pero al mismo tiempo mostrando una relación ambigua con el turismo y la economía del espectáculo (por ejemplo, con el Mobile World Congress) (Jopson, 2023).

Sin duda, la primera década en la construcción del distrito de innovación 22@, bajo el liderazgo estratégico del PSC-PSOE, fue testigo de un *placemaking* especulativo a gran escala. Un proceso legitimado por discursos emprendedores urbanos que afirmaban que los mismos atributos que atraían anualmente a Barcelona hordas de turistas de ocio y negocio también podían ser muy propicios para atraer a una nueva clase de “talento” creativo y emprendedor, que era fundamental para la competitividad urbana en la “nueva” economía (Florida, 2005; Charnock y Ribera-Fumaz, 2011). En muchos sentidos, la remodelación de Poblenou simplemente continuó con el urbanismo emprendedor que dominó en los años noventa en la ciudad (sobre esto ver Harvey, 2013: 104-6; Balibrea, 2017),¹⁰ aunque con un giro del marketing urbano barcelonés hacia la “nueva economía”. Como se documenta en Charnock, Purcell y Ribera-Fumaz (2014b), el proyecto 22@ degeneró rápidamente en una orgía de especulación inmobiliaria y el tratamiento de las propiedades comerciales como meros activos financieros por parte, predominantemente, de empresas inmobiliarias y bancos catalanes. Los promotores inmobiliarios rápidamente se olvidaron de los acuerdos para dedicar porciones considerables de nuevos edificios a pequeñas empresas, como se había previsto en los planes 22@, y optaron, en cambio, por construir propiedades llave en mano para empresas más grandes y establecidas que se querían mudar al distrito en busca de alquileres más baratos, oficinas modernas o para usos turísticos o comerciales. Pero llegó la crisis y la construcción en el 22@ se paralizó en 2009-11. Dos grandes promotoras, Habitat y Sacresa, quebraron

⁹ Véase Charnock et al. (2014b) para una discusión sobre la política de oferta de “captura del valor del suelo” adoptado por el ayuntamiento liderado por el PSC para incentivar el desarrollo inmobiliario comercial en el distrito.

¹⁰ Sobre urbanismo emprendedor y el “modelo Barcelona” ver Harvey (2013: 104-6), Balibrea (2017) Delgado (2007), Borja (2012). Sobre la relación entre los procesos de regeneración en Sant Martí como Diagonal Mar, ver Illa (2012), para el 22@ y el modelo Barcelona ver Charnock, Mansilla y Ribera-Fumaz (2023), y Mansilla (2016) y para su relación con la ciudad creativa ver Martí-Costa y Pradel i Miquel (2012)

después de haberse embarcado en acuerdos multimillonarios para dominar el mercado inmobiliario en el distrito, mientras que el Institut Català de Finances¹¹ se encontró expuesto a la morosidad directamente ligada a la especulación en el mercado inmobiliario del 22@ por valor de 181,3 millones de euros en 2012.

Si bien del año 2000 al 2011, el ayuntamiento controlado por el PSC-PSOE definió claramente el desarrollo del 22@, el nuevo consistorio de CiU se limitó, con poca supervisión estratégica, a permitir que las fuerzas del mercado determinasen la remodelación de Poblenou y convertir el 22@ en un laboratorio de soluciones urbanas ligadas a un nuevo imaginario para salir de la crisis. Esta era una visión más promiscua, expansiva y conceptualmente opaca: ser el referente mundial de la Smart City. Este enfoque equivalía a una invitación abierta para que los inversores vinieran y participaran en la “arrobarización de todo”.¹² En el contexto de la flexibilización cuantitativa del BCE y un estancamiento secular de la economía productiva de los países periféricos de la Unión Europea, los inmuebles comerciales en Barcelona se convirtieron una vez más en un objeto de inversión especulativa, pero esta vez atrayendo más inversión directa de fuera de Cataluña y España. El distrito 22@ se convirtió en el foco de esta inversión, dado que todavía tenía una gran cantidad de suelo disponible para construir, en especial, en la zona entre Gran Vía y la Avenida Diagonal, designada como 22@ norte. Se pasó de una tasa de retorno de la inversión del -6% en 2009, a tasas positivas en 2014 y alcanzando casi el 15% en 2017, mientras que las tasas de crecimiento del capital alcanzaron el 12% en el mismo año (PWC and Urban Land Institute, 2019: 50).

Las promociones de oficinas llave en mano volvieron a crecer en el 22@ en 2018, signo de la llegada de un nuevo boom inmobiliario. En 2019, el distrito concentraba más del 60% de toda la construcción de oficinas nuevas en la ciudad y el 40% de todos los contratos de alquiler de oficinas nuevas. En la primera mitad de 2021, el distrito 22@ concentraba el 80% de toda la inversión inmobiliaria de oficinas en España. Esta vez, el boom poco tenía que ver con el capital catalán. En 2020-21, el 91% de las compras inmobiliarias por volumen en Barcelona fueron realizadas por empresas extranjeras, y los fondos alemanes representaron el 59% del total (seguidos de los fondos franceses y estadounidenses). Los inversores estaban demostrando una mayor disposición a participar en transacciones de riesgo moderado a alto en bienes inmobiliarios en desarrollo en el 22@ debido a su “alto grado de consolidación del mercado” (Savills Aguirre Newman Research, 2021). Entre ellos, destacan los contratos de Glovo (contrató 30.000m² bajo plano en el complejo Mile 22@) y Amazon (alquiló 8.400m² para su sede en el edificio Tànger 36) a finales de 2021.

Una vez más, sin embargo, la remodelación urbana en Poblenou levantó voces críticas por su carácter contradictorio y sus consecuencias. Martín-Gómez y València López (2022) han demostrado que los informes oficiales sobre el

¹¹ Entidad financiera de la Generalitat encargada de promover la empresa privada facilitando el acceso a financiación.

¹² Entrevista de los autores a un ejecutivo de 22@network, Barcelona, 22 febrero 2018.

progreso del plan estratégico 22@ han sobreestimado enormemente el grado de finalización de la construcción de nuevos inmuebles hasta en un 45%, por lo que cuestionan el grado en que el desarrollo inmobiliario realmente existente se correlaciona con la retórica de la generatividad del distrito de innovación. Los activistas locales del Poblenou han afirmado que esta falta de progreso sustancial se debe a la especulación sobre el aumento del valor del suelo por parte de inversores que tienen pocos incentivos para participar activamente en la construcción cuando el valor de las parcelas individuales vacías y desocupadas ha aumentado en 40 millones de euros desde 2000 (citado en García López, 2020). Mientras tanto, el propio ayuntamiento intervino en febrero de 2022 con nuevas normas urbanísticas destinadas a aumentar la oferta de vivienda social, prohibir la construcción de nuevos hoteles y ampliar la peatonalización y los espacios verdes en el distrito, lo que sugiere que el proyecto 22@ ha perdido la poca orientación estratégica que tenía en la década de 2000, debido a sus lógicas esencialmente financierizadas y completamente especulativas.¹³

Pero, sin duda, el desarrollo inmobiliario del 22@ ha contribuido aún más a los efectos homogeneizadores del urbanismo emprendedor Barcelonés, ilustrando perfectamente un enfoque mundial al urbanismo que, según afirma Zukin (2020: 3), equivale a “nada menos que la urbanización de Silicon Valley” (Figura 2). Por ejemplo, puede que los arquitectos alaben prosaicamente la forma específica e innovadora en la que “este o aquel nuevo edificio” cumple con los objetivos de sostenibilidad mediante el reciclaje de energía o agua. Pero, esto no atenúa los efectos homogeneizadores de la reproducción en serie en el 22@, tan característico de los proyectos emprendedores urbanos como son los distritos de innovación. El distrito 22@ es realmente un palimpsesto de la vieja y la nueva Barcelona. Solo a un par de minutos caminando de la Rambla del Poblenou (Figura 3) nos podemos perder en un espacio completamente vacío en medio de torres recientemente construidas, edificios de oficinas con fachada de vidrio que albergan empresas multinacionales recién llegadas y *coworkings* repletos de trabajadores de diferentes países. Estos “no-lugares”, tomando prestado de Augé (2017), complementan los no-espacios de consumo y espectáculo ya construidos al final de la Diagonal, en la controvertida fase de emprendimiento urbano, llevados a cabo bajo la excusa del Fórum de les Culturas 2004 (incluyendo el centro comercial Diagonal Mar). Mientras tanto, el corazón del “viejo” Poblenou está siendo invadido por la gentrificación y la turistificación (Mansilla y Milano, 2018) con un número creciente de hamburgueserías veganas, microcervecerías

¹³ La reactivación de la especulación inmobiliaria y del suelo en el distrito 22@ y sus alrededores se produjo incluso cuando muchos dentro de la ciudad intentaban corregir otros síntomas de la crisis económica y de la vivienda, así como el exceso de turismo y la falta de democracia representativa en la escala local. En este contexto, llegó a la alcaldía la activista de la vivienda Ada Colau y Barcelona en Comú en 2015 y en 2019 revalida el cargo, pero en una elección que vio al PSC-PSOE (siempre emprendedor) regresar al poder como socio gobierno. En el momento de escribir este artículo, Jaume Collboni del PSC-PSOE ha sido elegido nuevo alcalde y, de momento, gobierna en solitario en minoría, después de realizar una campaña electoral desvinculándose de las políticas realizadas en el anterior mandato.

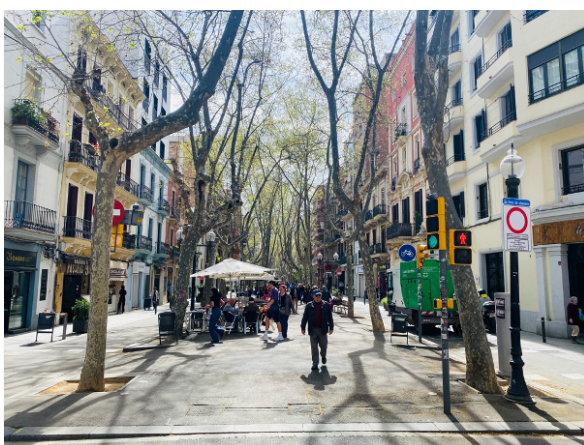
de cerveza artesanales, hoteles y alquileres de Airbnb que se mezclan con bares, tiendas, viviendas y escuelas primarias tradicionales.

Figura 2. La “urbanización del Silicon Valley”.



La imagen de la izquierda es de los Jardines de Ca l'Aranyó con vistas (de izquierda a derecha) Edificio Ciutat de Granada 150 (Adevinta: Fotocosa, Habitacalia, InfoJobs; King: videojuegos para móvil), Novotel Hotel, Diagonal 197 (Sellbytek – Webhelp), Edificio Cuatrecasas Abogados. A la derecha, el complejo de oficinas Platinum@bcn, construido en el distrito 22@ en 2016. Actualmente, alberga un *coworking* de WeWork y la sede corporativa de Glovo. Amazon opera su *Seller Support Hub* del mismo edificio. Fuente: Greig Charnock, febrero 2022.

Figura 3. La Rambla del “viejo” Poble Nou



Fuente: Ramon Ribera-Fumaz, marzo 2023

Muchas de las promociones de oficinas terminadas más recientemente están parcialmente ocupadas por proveedores de *coworkings* (Figura 2, foto a la derecha). En 2018, Barcelona contaba con más espacios de *coworking* que Madrid y, a mediados de 2019, estos espacios eran responsables del 22% de todas las nuevas ofertas de alquiler de oficinas en el 22@. Zukin (2020: 16) considera que los espacios de *coworking* son un componente esencial del *habitus* de innovación proporcionado por los procesos de urbanización basados en replicar el Silicon Valley:

Con pisos abiertos, paredes de ladrillo a la vista y eslóganes irónicos publicados por todas partes, construyen una apariencia y una sensación destinadas a fomentar la colaboración y la innovación, persuadiendo tanto a los fundadores de las *startup* como a sus empleados de que trabajar en la precaria economía actual es significativo y divertido.

Y en Barcelona, se le atribuye a la gran cantidad de espacios de *coworking* proporcionar, precisamente, un *habitus* apropiado para el ecosistema de *startups* de la ciudad (2020: 16). Sin embargo, parece ser que estos espacios estaban ocupados en su mayoría por equipos remotos de grandes empresas tecnológicas foráneas en lugar de emprendedores y “nómadas digitales” (Soler y López, 2019). Al ofrecer de forma flexible “despachos con servicios de oficina”, estas nuevas promociones deben verse, por lo tanto, como una instancia más de la *plataformización* del trabajo (Richardson, 2021)

Si hay que creer en el *branding* urbano del 22@, las empresas extranjeras se sienten atraídas por la disponibilidad de espacios de oficina flexibles de bajo coste y el *habitus* de innovación, pero, también, por los mismos atributos que hacen Barcelona atractiva a los turistas y otros visitantes de la ciudad. Es decir, el clima, la comida, las playas, la arquitectura modernista, la cultura, etc., que continúan siendo la base para la captura de rentas de monopolio dentro de la ciudad. Sin embargo, nuestras investigaciones más recientes sugieren que el principal atractivo para la reubicación de empresas y multinacionales sigue siendo, esencialmente, la abundancia de mano de obra suficientemente calificada y de bajo coste. Esto es lo que realmente marca a Barcelona como una ciudad competitiva dentro de la división espacial internacional del trabajo. Por ejemplo, las empresas de selección de personal cuentan con una oferta de desarrolladores de software y aplicaciones (la vacante más anunciada en las *startups*), que están capacitados en lenguajes de codificación relativamente más simples, como Java.¹⁴ De media, un desarrollador *front-end* en Barcelona cobra alrededor de unos 25.700€ (Talent Up, 2021). Esto está por debajo del salario medio en Cataluña para la población en general (27.200€ en 2020), y es sustancialmente más bajo en comparación con el salario medio de un desarrollador *front-end* en el Reino Unido (44.652€) y en Alemania (55.764€) (glassdoor.co.uk, consulta 4-4-2022).

¹⁴ Un número creciente de programadores disponibles en el mercado laboral han recibido su formación (normalmente en Java) en alguno de los cada vez más numerosos *bootcamps* de programación que ofrecen cursos intensivos. En 2020, los trabajadores que habían pasado por estos cursos ganaban entre 17.000 y 23.000 euros brutos anuales de media (Gispert, 2020).

En repetidas ocasiones en nuestras entrevistas, se nos dijo que los trabajadores y emprendedores más jóvenes y geográficamente móviles tanto nacionales como extranjeros aceptan ingresos más bajos como compensación por disfrutar de la “calidad de vida” de Barcelona como ciudad, aunque solo fuera por un tiempo.¹⁵

Pero esto es solo una parte de las geograffas del capitalismo de plataformas en la ciudad. El *arreglo espacial*, para permitir la producción del capitalismo de plataformas y “generar” *startups* y apps se basa en los costes de trabajo, la calidad de vida y la financierización del espacio construido. Pero el *arreglo espacial* también se produce a través del funcionamiento del capital de plataforma en la ciudad, que usa la ciudad para articular una acumulación por desposesión a la vez que homogeniza la ciudad¹⁶ y genera otras formas de trabajo, más precarias y racializadas (van Doorn, 2017).

3.1. Acumulación por desposesión: el caso de Glovo

Glovo es la plataforma de entrega a domicilio online más grande de España y, aparentemente, una de sus *startups* con más éxito. Fundada en Barcelona en 2015, promete entregar bajo demanda artículos cotidianos como alimentos preparados, comestibles y productos farmacéuticos en menos de una hora. El gran crecimiento y expansión de Glovo en los mercados internacionales ha hecho que atraiga a más de 70.000 usuarios mensuales y 130 millones de socios activos, que operan en 1.300 ciudades en veinticinco países. Glovo es hoy líder del mercado de comercio rápido en 16 de los 25 mercados en los que opera. En 2021, controlaba un mercado valorado en 3.000 millones de euros (en términos de transacciones de valor brutas). Ha atraído unos 1.000 millones de euros de financiación en siete rondas de inversión de capital de riesgo hasta marzo de 2021, antes de que su competidor con sede en Alemania, Delivery Hero, adquiriera, a principios de 2022, una participación por valor de 2.600 millones de dólares, que lo hace el accionista mayoritario. Los inversores se han sentido atraídos por el modelo de negocio distintivo de Glovo, el cual incluye comisiones sobre las ventas realizadas por los comercios anunciados en su app (como McDonald’s), por los gastos de envío a los clientes finales y las suscripciones *prime* de membresía. También obtiene beneficios a través de estrategias de reducción de costes por eficiencias relacionadas con, primero, la propiedad directa de los centros de distribución (usando cada vez más almacenes o *dark supermarkets* que basándose

¹⁵ La “calidad de vida” de Barcelona está en entredicho, dado que los alquileres medios de vivienda han aumentado acumulativamente un 40% entre 2014 y 2018. El coste del alquiler por metro cuadrado era más alto en Barcelona que en cualquier otro lugar de España en 2019, y los alquileres en el distrito de Sant Martí, tradicionalmente de clase trabajadora, se encuentra en promedio dentro del percentil 25 más alto de toda la ciudad (Montoriol-Garriga, 2019).

¹⁶ Alvarez-Palau et al (2020) exploran como la plataformización del reparto a domicilio de comida preparada ha conllevado tanto la concentración espacial de restaurantes y *dark kitchens*, especialmente en el Poblenou, como de la oferta culinaria en grandes franquicias en detrimento de los restaurantes independientes.

en cadenas de supermercados externos); segundo, por su uso de las *dark kitchens* (cocinas montadas solo para preparar comida para la última milla de reparto en lugar de recoger pedidos en restaurantes al uso); y finalmente, por su capacidad para repartir pedidos rápidamente a un coste bajo. Esto es posible gracias al ejército de más de 70.000 *riders* activos al mes, que mueven rápidamente los pedidos en menos de treinta minutos de media por la ciudad en coches, bicicletas, motocicletas o patinetes eléctricos. Y en el caso de Barcelona, aprovechando eficientemente la expansión de los carriles bici segregados y la pacificación de la ciudad desde 2015 (Figure 4).¹⁷

Figura 4. Riders en el 22@



Fuente: Ramon Ribera-Fumaz, marzo 2022.

Glovo es, para muchos, una historia de éxito barcelonesa, y a menudo se cita como testimonio de la creciente reputación de la ciudad como modelo de innovación y emprendimiento tecnológico. Sin embargo, desde nuestra perspectiva, Glovo personifica el lado más oscuro de la financierización y la dinámica de

¹⁷ Datos obtenidos en: <https://app.dealroom.co/companies/glovo>; <https://jungleworks.com/how-does-glovo-make-money-a-close-look-at-the-glovo-business-model/>; <https://www.statista.com/statistics/1286644/key-figures-glovo-express/>; <https://uk.sports.yahoo.com/news/tech-champions-join-forces-delivery-220448196.html>; https://ir.deliveryhero.com/download/companies/delivery/Presentations/20220110_Delivery_Hero_Glovo_Presentation.pdf (consulta 17-03-2022).

conversión de activos (*assetisation*) del capitalismo digital y la urbanización del capitalismo de plataformas.

Desde su lanzamiento en 2015, el valor de Glovo se multiplicó por 20 hasta 2020, alcanzando los 2.300 millones de euros. Durante este periodo de crecimiento y expansión, que benefició a sus accionistas, se convirtió en una de las muchas plataformas digitales de reparto a domicilio que se vieron envueltas en disputas sobre el trato de su fuerza laboral,¹⁸ sobre todo – pero no exclusivamente – sus *riders*. En diciembre de 2017, los sindicatos y cooperativas de mensajería presionaron a Inspección de Trabajo para que reconsiderara la clasificación de los *riders* como autónomos y los reclasificara como empleados con derechos laborales legales y adecuados. Glovo fue citado repetidamente en los medios de comunicación como un ejemplo de una plataforma que evita sistemáticamente pagar a sus *riders* un ingreso justo (por ejemplo, cuando redujo la base por kilómetro recorrido en abril de 2020) y hacer frente al pago de vacaciones y seguridad social.¹⁹ Las presiones sindicales llevaron a la introducción de la Ley Rider en mayo de 2021, que otorgó los derechos de asalariados a los repartidores y obligó a las plataformas a revelar abiertamente cómo se utilizan sus algoritmos para regular el flujo de trabajo, las puntuaciones de desempeño y el pago a los *riders*. Glovo ha sido una de las varias plataformas que se ha quejado de que esta Ley amenazaba la viabilidad de su modelo de negocio (Deliveroo simplemente salió del mercado español). Glovo respondió modificando su modelo, lo que permitió un uso más informal de la plataforma por parte de un mayor número de *riders* a los que ahora se les pagaría con un “multiplicador” que los incentivaba a trabajar menos horas punta, un movimiento que, según la compañía, solo le requeriría legalmente reconocer el 20% de sus *riders* en toda España como empleados. Desde la entrada en vigor de la Ley, Glovo ha sido investigada formalmente por incumplimiento en varias ciudades, entre ellas Barcelona y Zaragoza (por no emplear formalmente a 8.600 y 3.000 repartidores respectivamente), y, en noviembre de 2021, fue multada con 8,5 millones de euros por incumplimiento en Sevilla. En marzo de 2022, los sindicatos estimaron que Glovo aún podría depender de hasta 15.000 *riders* no regularizados para cumplir con sus entregas en todo el país (Cano, 2022) mientras solo empleaba directamente a 2.900 trabajadores en 2022 (UGT, 2022: 28). También causó indignación entre los sindicatos el anuncio de la empresa en mayo 2022 de desvincularse del sistema de facturación de su aplicación y, de esta manera, los *riders* facturarían directamente a los restaurantes y supermercados, y Glovo eludiría la Ley Rider. Sin embargo, esto no les evitó multas por valor de 78,9 millones de euro por incumplimiento de la ley en Barcelona y Valencia, y luego 56,7 millones en Ma-

¹⁸ En marzo de 2022, el medio sifted.eu, financiado por el Financial Times, publicó un artículo sobre las deficientes prácticas de gestión y una cultura laboral tóxica dentro de las oficinas europeas de Glovo (Smith, 2022).

¹⁹ Glovo fue acasada en octubre 2020 por el sindicato UGT de deber 35 millones de euros en pagos a la Seguridad Social.

drid, durante el 2022. En enero de 2023, Glovo ya acumulaba un total de 205,3 millones de euros en multas.

Sin duda, Glovo, como muchas otras plataformas, está incurriendo en prácticas descaradas de acumulación por desposesión mediante la negativa deliberada a reconocer los derechos de sus trabajadores o buscando formas cada vez más inventivas, y legalmente dudosas o claramente ilegales, para reclutar mano de obra eventual y reducir los costes laborales. Pero también busca reducir los costes de otras maneras que tienen un impacto nocivo en las ciudades y los barrios en los que opera, provocando formas localizadas de confrontación. En este sentido, ante la expansión de *dark kitchens* en sus barrios, los vecinos de los distritos de Sant Martí y Les Corts empezaron a quejarse de cómo estas cocinas instaladas para abastecer directamente a Glovo estaban causando congestión y olores de cocina en áreas residenciales de alta densidad durante horas antisociales. En marzo de 2022, tras las protestas de los vecinos, el Ayuntamiento de Barcelona tomó medidas enérgicas contra las llamadas *dark kitchens*. En concreto, a partir de 2024, entrará en vigor una regulación imponiendo limitaciones muy estrictas en cuanto a su número y ubicación. Acusaciones similares se están formulando contra los almacenes de *dark supermarkets*, actualmente no regulados, que son cada vez más centrales para los modelos comerciales de plataformas de comercio rápido como Glovo (ver Shapiro, 2023). En última instancia, sin embargo, ni las prácticas de acumulación por desposesión ni la utilización de cocinas y tiendas oscuras han ayudado a Glovo a obtener beneficios operativos. Si bien la inversión financiera ha llegado a raudales desde 2015, inflando el valor de la plataforma exponencialmente, opera constantemente con pérdidas (de 785 millones de euros en total entre 2019 y 2021). Glovo solo ha conseguido beneficios a mediados de 2020, y solo después de vender sus filiales latinoamericanas a Delivery Hero por 230 millones de euros. Sin embargo, desde entonces, Glovo ha tenido problemas, generando preocupación entre sus accionistas sobre los conflictos laborales en curso y su rentabilidad futura, y obstaculizando las negociaciones con sus nuevos inversores.²⁰ Cuando, en marzo de 2022, Glovo anunció pérdidas operativas masivas para 2021, la propia valoración de Delivery Hero se desplomó casi un 12 %, o 6.500 millones de euros, en solo dos días. Cuando el acuerdo de compra por parte de Delivery Hero finalmente recibió la aprobación del gobierno español en junio de 2022, la firma alemana había reducido la valoración de Glovo en un 60 % y optó por comprar solo el 50 % de las acciones del unicornio. El Glovo, al parecer, se desinfló.

²⁰ Entrevista de los autores con periodista económico, Barcelona, febrero 2022.

4. CONCLUSIONES

En el contexto de urbanización emprendedora característico de los últimos veinte años en Barcelona, las empresas digitales se han beneficiado del aumento de flujos de capital riesgo hacia ellas, la regeneración urbana del 22@ como *arreglo espacial* proporcionando la principal oferta de espacio de oficinas en alquiler de la ciudad, un *habitus* para la innovación, y una abundante oferta de mano de obra barata y suficientemente cualificada. No necesitan prometer nada a cambio, excepto contratar “talento” y tal vez ser entrevistados por el Ayuntamiento, algún organismo público local o por los medios de comunicación para que su testimonio pueda usarse como evidencia adicional de la existencia de un floreciente ecosistema de innovación.²¹ Además, las plataformas de comercio rápido también pueden contar con una gran oferta de *riders* en un mercado laboral en el que el trabajo por “bolo” (*gig*) se ha normalizado para una proporción creciente de personas, y en una ciudad que ahora es un centro bien establecido de consumo instantáneo gracias al turismo de masas *low-cost*. Mientras tanto, la especulación del suelo continúa sin cesar, los lugareños lamentan la escasez de vivienda pública asequible, la gentrificación y el aumento de los alquileres que desplazan a las poblaciones locales fuera del barrio y los activistas cuestionan la constante destrucción del “viejo” Poblenou. Incluso los intentos del Ayuntamiento para mejorar los efectos de la urbanización acelerada acaban beneficiando a algunas plataformas en Barcelona. Por ejemplo, las plataformas de “última milla” y comercio rápido se benefician de los efectos positivos para la movilidad y circulación de iniciativas verdes como la construcción de nuevos carriles para bicicletas y las pacificaciones que suponen las *Superilles*. Pero, no es tan solo que las plataformas exploten los recursos territoriales favorables o se aprovechen de veinte años de *branding* urbano emprendedor, también están activamente involucradas en prácticas “oscuras”, las cuales están demostrando ser inmediatamente perjudiciales para la vida de los trabajadores y habitantes de barrios como el Poblenou. Mientras tanto, su potencial sostenibilidad económica futura se ve cuestionada por disputas tanto laborales como con los accionistas, y problemas endémicos de pérdidas de ingresos operativos que han perseguido incluso a las plataformas líderes en el mercado desde su creación.

El capitalismo de plataformas es una forma de capitalismo impulsada por lógicas extractivistas y financierizadas. Los entornos contruidos de los complejos de innovación, así como los ecosistemas de *startups* que respaldan, se tratan con demasiada frecuencia como activos financieros puros. Del mismo modo, las plataformas se orientan en gran medida hacia la apropiación del valor en las ciudades, no hacia resultados económicos y sociales generativos a largo plazo y, a menudo, en detrimento de sus trabajadores y los residentes de los barrios en los que operan. Todo esto sugiere, una vez más, que Harvey (2013: 125) tiene razón al afirmar que “la urbanización no es sino la producción perpetua de un

²¹ Ver por ejemplo: <http://catalonia.com/invest-in-catalonia/we-work-for-you/success-stories.jsp> [consulta 7-4-2022].

bien común urbano (o su sombra de espacios y bienes públicos) y su perpetua apropiación y destrucción por intereses privados” y, por lo tanto, la necesidad de pensar cómo podemos reapropiarnos de los procesos de transformación industrial y urbana para el bien común.

5. AGRADECIMIENTOS

Agradecemos el apoyo de la Research Recovery Grant de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad de Manchester para realizar la investigación en que se basa este artículo. Esta publicación forma parte del proyecto 2021 SGR 00975 financiado por el Departamento de Investigación y Universidades de la Generalitat de Catalunya

6. BIBLIOGRAFÍA

- ACCIÓ (2023): Barcelona & Catalonia Startup Hub: Anàlisi 2022. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- AJUNTAMENT DE BARCELONA (2022): “Dinamización del ecosistema de innovación”, página web de Barcelona Ciudad Digital, disponible en <https://ajuntament.barcelona.cat/digital/en/digital-innovation/digital-economy/bringing-the-innovation-ecosystem-to-life> [28/10/2022].
- ALVAREZ-PALAU, E. J., VIU-ROIG, M., & MOLET, J. R. (2020). “How Do Food Delivery Platforms Affect Urban Logistics?: The Case of Glovo in Barcelona as a Preliminary Study”. En Ramos de Luna, I. Fitó-Bertran, À., Lladós-Masllorens, J. & Liébana-Cabanillas, F. (Ed.), *Sharing Economy and the Impact of Collaborative Consumption*. Hershey: IGI Global: pp. 221-238.
- ARYOUBI, A., HILDEBRAND, M. & MESER, M. (2020): “Quantitative easing and its implications on private equity in the Euro area”, *Journal of International Business and Economics*, 8, 2, pp. 1-10.
- AUGÉ, M. (2017): *Los ‘No Lugares’*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- BALIBREA, M. P. (2017): *The global cultural capital*. Londres: Palgrave Macmillan.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2023): “Pandemic emergency purchase programme (PEPP)”. Disponible en <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/pepp/html/index.en.html> [consulta 17-3-2023].
- BARCELÓ, M. & OLIVA, A. (2001): *La ciutat digital*. Barcelona: Beta Editorial.
- BARNS, S. (2020): *Platform urbanism*. Singapur: Palgrave Macmillan.
- BEDOYA DORADO, C. & PALÁEZ LEÓN, J. D. (2021): “Los trabajos en la Gig Economy: una mirada desde la precarización laboral”. *Revista Lumen Gentium*, 5, 1, pp. 84-99.
- BORJA, J. (2012): *Luces y sombras del urbanismo de Barcelona*. Barcelona: Editorial UOC.
- BOYER, C. (1988): “The return of aesthetics to city planning”, *Society*, 25, 4, pp. 49-56.

- BURGEN, S. (2022): “Barcelona’s tech talent hub seeks more government support”, Financial Times, disponible en <https://www.ft.com/content/01c89a2d-87e7-41bd-a4e3-67ca94dd2a24> [consulta 1-4-2022].
- CANO, F. (2022): “Cercos a los autónomos de Glovo: los sindicatos estiman que tiene 15.000 ‘riders’ sin regularizar”. The Objective, disponible en <https://theobjective.com/economia/2022-03-10/glovo-trabajo-riders/> [consulta 6-4-2022].
- CHAMBERS AND PARTNERS (2021) “Private equity 2021, Spain, trends and developments”, disponible en <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/private-equity-2021/spain/trends-and-developments/O8813> [consulta 24-3-2022].
- CHARNOCK, G. & RIBERA-FUMAZ, R. (2011): “‘A new space for knowledge and people’? Henri Lefebvre, representations of space, and the production of ‘22@Barcelona’”, *Environment and Planning D* 29, 2, pp. 613–632.
- CHARNOCK, G., MANSILLA, J. & RIBERA-FUMAZ, R. (2023): “Introducción al 22@Barcelona. Una transformación en marcha”. En Charnock, G., Mansilla, J. & Ribera-Fumaz, R. (Ed.), *22@Barcelona: un distrito de innovación en disputa*. Barcelona: Icaria: en prensa.
- CHARNOCK, G., PURCELL, T. F. & RIBERA-FUMAZ, R. (2014a): *The limits to capital in Spain*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- CHARNOCK, G., PURCELL, T. F. & RIBERA-FUMAZ, R. (2014b): “City of rents: the limits to the Barcelona model of urban competitiveness”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 38, 1, pp. 198–217.
- CHRISTOPHERS, B. (2018): Risking value theory in the political economy of finance and nature, *Progress in Human Geography*, 42, 3, pp. 330–349.
- COLE, M. (2017): “Platform capitalism and the value form”. *Salvage*, disponible en <https://salvage.zone/platform-capitalism-and-value-form/> [consulta 28-3-2022].
- DELGADO, M. (2007): *La ciudad mentirosa: Fraude y miseria del ‘modelo Barcelona’*. Madrid: La Catarata.
- DETTONI, J. (2022): The European Cities and Regions of the Future, 2022/2023- winners. FDI Magazine, disponible en <https://www.fdiintelligence.com/content/rankings-and-awards/european-cities-and-regions-of-the-future-20222023-winners-80707> [consulta 28-3-2023].
- DIGITAL FUTURE SOCIETY (2020): *El trabajo en plataformas digitales en España ¿Que sabemos?* Barcelona: Digital Future Society.
- ECONOMIST (2018): “The ECB halts quantitative easing”, disponible en <https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/12/13/the-ecb-halts-quantitative-easing> [consulta 14-3-2023].
- EQUIP INNOVA (2015): *22@Barcelona 2000-2015*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- FELLER, G. (2022): “Cómo Barcelona se convirtió en un centro de I+D: 20 años del distrito 22@Barcelona”, disponible en <https://www.22network.net/noticias/como-barcelona-se-convirtio-en-un-centro-de-id-20-anos-del-distrito-22barcelona/> [consulta 28-3-2023].
- FERNANDEZ-TRUJILLO MOARES, F. J. & GIL GARCÍA, J. (2020). “Mecanismos y dinámicas del trabajo en las plataformas digitales: los casos de Airbnb y de las plataformas de reparto”. *Empiria*, 52, pp. 175–198.
- FLORIDA, R. (2005): *Cities and the creative class*. Abingdon: Routledge.
- FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER (2021): *Resumen 2021*, disponible en https://datastudio.google.com/u/0/reporting/683aa010-4b0a-435e-9d03-7e5fa07d7f66/page/p_g2wy6yixqc [consulta 24-3-2020].

- GARCÍA-LÓPEZ, J. (2020): “La Barcelona del 22@, la modernidad que mata a los barrios”. Público, disponible en <https://www.publico.es/sociedad/barcelona-22-modernidad-mata-barrios.html> [consulta 4-4-2022].
- GIL, J., MARTÍNEZ, P. & SEQUERA, J. (2023): “The neoliberal tenant dystopia: Digital polyplatform rentierism, the hybridization of platform-based rental markets and financialization of housing”. *Cities*, 137, 104245.
- GIL GARCÍA, J. & MARTÍNEZ LÓPEZ, M. A. (2023): “State-led actions reigniting the financialisation of housing in Spain». *Housing, Theory and Society*, 40, 1, pp. 1-21.
- GISPERT, B. (2019): “Las empresas ‘unicornio’ crecen bajo la sospecha de su sobrevaluación”. *La Vanguardia*, disponible en <https://www.lavanguardia.com/economia/20191223/472415665990/nuevos-negocios-nueva-economia-start-up-starts-up-unicornio-glovo-comercio-electronico.html> [consulta 28-2-2022].
- GISPERT, B. (2020): “Crecen los cursos de programadores como vía para encontrar empleo”. *La Vanguardia*, disponible en <https://www.lavanguardia.com/economia/20201011/483984351759/crecen-cursos-programadores-encontrar-empleo.html> [consulta 28-2-2022].
- GISPERT, B. (2020): “Los ‘hubs’ eclosionan en Barcelona”. *La Vanguardia*, disponible en <https://www.lavanguardia.com/economia/20210502/7422672/hubs-eclosionan-barcelona-tech-city.html> [consulta 28-2-2022].
- HARVEY, D. (1982): *The limits to capital*. Oxford: Basil Blackwell.
- HARVEY, D. (1985): *The urbanization of capital*. Oxford: Blackwell.
- HARVEY, D. (1989a): “From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism”. *Geografiska Annaler*, 71B, pp. 3-17.
- HARVEY, D. (1989b) *The condition of postmodernity*. Oxford: Blackwell.
- HARVEY, D. (1994): “The invisible political economy of architectural production”. En Bouman, O., & van Toorn, R. (Eds.), *The Invisible in Architecture*. Londres: Academy Editions, pp. 420-427.
- HARVEY, D. (2005): *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- HARVEY, D. (2013): *Ciudades Rebeldes: del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- HARVEY, D. (2020): *The anti-capitalist chronicles*. Londres: Pluto.
- ILLA, E. (2012): *Thinking Barcelona: Ideologies of a Global City*. Liverpool: Liverpool University Press.
- JANEWAY, W. H. (2022): “Capital is not a strategy”. Project Syndicate, disponible en <https://www.project-syndicate.org/commentary/attracting-nontraditional-capital-is-not-a-business-plan-by-william-h-janeway-2022-01?barrier=accesspaylog> [consulta 28-2-2022].
- JLL (2019): Por que Barcelona cumple todos los requisitos para ser uno de los principales centros tecnológicos de Europa. Disponible en <https://www.jll.es/es/analisis-y-tendencias/ciudades/por-que-barcelona-cumple-todos-los-requisitos> [consulta 28-2-2022].
- JOPSON, B. (2023): “How Barcelona lost its way”. *Financial Times*, disponible en <https://www.ft.com/content/18f0ca8c-607b-4633-a83f-e99f71a046e8> [consulta 13-2-2023].
- LANGLEY, P. (2021): “Assets and assetization in financialised capitalism”. *Review of International Political Economy*, 28, 2, pp. 382-393.
- MAHMOUDI, D., LEVENDA, A. M. & STEHLIN, J. G. (2020): “Political ecologies of platform urbanism”. En Hodson, M., Kasmire, J., McMeekin, A., Stehlin, J. G. &

- Ward, K (Eds.), *Urban Platforms and the Future City*. Londres: Routledge, pp. 40-52.
- MANSILLA, J. (2016): “Urbanismo, privatización y marketing urbano. La Barcelona neoliberal a través de tres ejemplos”. *Encrucijadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 11, disponible en <https://recyt.fecyt.es/index.php/encrucijadas/article/view/79020> [consulta 5-4-2023].
- MANSILLA, J. A. & MILANO, C. (2022): “Becoming centre: tourism placemaking and space production in two neighbourhoods in Barcelona”. *Tourism Geographies*, 24, 4-5, pp. 599-620.
- MARTÍ-COSTA, M., & PRADEL I MIQUEL, M. (2012). “The knowledge city against urban creativity? Artists’ workshops and urban regeneration in Barcelona”. *European Urban and Regional Studies*, 19, 1, pp. 92-108.
- MARTÍN-GÓMEZ, A. & VALÈNCIA-LÓPEZ, A. (2022): “La crisi de l’urbanisme de ciutats globals: reavaluar 20 anys de transformació del sòl i activitat econòmica del 22@ Barcelona”. *Documents d’Anàlisi Geogràfica*, 68, 1, pp. 81-105.
- MARX, K. (1981): *Capital: volume 3*. Harmondsworth: Penguin.
- McCANN, E., ROY, A. & WARD, K. (2013): “Urban Pulse – Assembling/Worlding Cities”. *Urban Geography*, 34, 5, pp. 581-589.
- MONTORIOL-GARRIGA, J. (2019): “Sube el alquiler en España”. *Caixabank Research*, disponible en <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/inmobiliario/sube-alquiler-espana> [consulta 5-4-2022].
- OBSERVATORIO DAYONE (2021): *Análisis de una nueva generación de start-ups en España y Portugal*. Barcelona: CaixaBank
- PRENDERGAST P. (2018): *Grand Canal Innovation District Manifesto*. Dublín: Trinity College Dublin.
- PWC & URBAN LAND INSTITUTE (2020): *Emerging trends in real estate®: Europe 2020*. Londres: PWC & Urban Land Institute.
- RICHARDSON, L. (2021): “Coordinating office space: digital technologies and the platformization of work”. *EPD: Society and Space*, 39, 2, pp. 347-365.
- SADOWSKI, J. (2020): “Cyberspace and cityscapes: on the emergence of platform urbanism”. *Urban Geography*, 41, 3, pp. 448-452.
- SAVILLS AGUIRRE NEWMAN RESEARCH (2021): *Research Spain – Q3 2021: Barcelona Offices*. Madrid: Savills Commercial.
- SEQUERA, J. (co-ord.) (2022). *Sé lo que hicisteis el último verano: La transformación del turismo urbano antes, en y después de la pandemia*. Manresa: Bellaterra edicions.
- SHAPIRO, A. (2023): “Platform urbanism in a pandemic: Dark stores, ghost kitchens, and the logistical-urban frontier”. *Journal of Consumer Culture*, 23, 1, pp. 168-187.
- SIMÓN RUIZ, A. (2019): “Barcelona se convierte en el polo tecnológico del sur de Europa”. *CincoDías*, disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/03/08/companias/1552069931_671629.html [consulta 12-3-2019].
- SOLER, À. & LÓPEZ, E. (2019): “El ‘coworking’ copa el 20% de nuevas oficinas en Barcelona”. *elEconomista.es*, disponible en <https://www.eleconomista.es/catalunya/noticias/10063445/09/19/el-coworking-copa-el-20-de-nuevas-oficinas-en-barcelona.html> [consulta 3-2-2020].
- SMITH, T. (2022): “Trouble at Glovo: how ‘good vibes’ turned into a ‘nightmare’”. *sifted*, disponible en https://sifted.eu/articles/glovo-workplace-culture-problems/?utm_campaign=Scott%20from%20Barcinno&utm_medium=email&utm_source=Revue%20newsletter [consulta 29-3-2022].

- STEHLIN, J., HODSON, M. & McMEEKIN, A. (2020): "Platform mobilities and the production of urban space: Toward a typology of platformization trajectories". *EPA: Economy and Space*, 52, 7, pp. 1250-1268.
- SRNICEK, N. (2018): *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires: Caja Negra Editora.
- TALENT UP (2021): *Barcelona, Madrid digital talent analysis*. Barcelona: Talent Up Sourcing.
- THATCHER, J., O'SULLIVAN, D., & MAHMOUDI, D. (2016): "Data colonialism through accumulation by dispossession: new metaphors for daily data". *EPD: Society and Space*, 34, 6, pp. 990-1006.
- UGT (2022): "Empleo tecnológico en el mercado laboral español". *Estudios*, 23, 5.
- URZÌ BRANCATI, M. C., PESOLE, A. & FERNÁNDEZ-MACÍAS, E. (2020): "New evidence on platform workers in Europe". JRC science for policy report. Luxembourg: European Union.
- van DOORN (2017): "Platform labor: on the gendered and racialized exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy". *Information, Communication & Society*, 20, 6, pp. 898-914.
- Van DOORN, N. & BADGER, A. (2020): "Platform capitalism's hidden abode: producing data assets in the gig economy". *Antipode*, 52, 5, pp. 1475-1495.
- WOODCOCK, J. & GRAHAM, M. (2020): *The gig economy: a critical introduction*. Cambridge: Polity.
- ZUKIN, S. (2020): *The innovation complex*. Nueva York: Oxford University Press.

