



Observatorio Local
y de la Colaboración Público-Privada



Observatorio Local y de la Colaboración Público-Privada es una publicación especialmente dirigida al mundo local y a las actividades de colaboración público-privada de todo tipo de **Observatorio de las Ideas S.L.**

OBSERVATORIO LOCAL

COORDINACIÓN

Elena Costas, doctora en Economía y fundadora de KSNET

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN:

**Josep Antoni Báguena - Jordi Baltà - Lluís Camprubí - Joan Frigols - Eduard Güell
Benjamín Augusto López - Lluís Medir - Luis Martín - Pol Morillas - Andreu Orte - Esther Pano
Bàrbara Pons - Carles Rivera - Jordi Rosell - Paula Salinas - Elisa Stinus Bru de Sala - Mariona Tomàs
Francesc Trillas - Joan-Josep Vallbé - Ferran Vallespinós**

OBSERVATORIO DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

COORDINACIÓN

Montserrat Ballarín, doctora en Derecho Financiero y Tributario, y **Lluís Torrens Mèlich**, economista

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN:

**Isabel Bassas - Miguel Ángel Bernal - José Antonio Donaire - María Antonieta Fernández
Julio González García - Mónica Iruela - Francesc José María Sánchez - Eugenia López
Ana Medina Ester - Marco Víctor Meseguer - Ester Oliveras - Miquel de Paladella
Montserrat Pareja-Eastaway - Héctor Santcovsky - Daniel Santiago - Marcos Ángel Tarrío**

EDITA

Observatorio de las Ideas S.L.

PRESIDENTE

Daniel Fernández

COORDINACIÓN DEL CONSEJO EDITORIAL

Àngels Ingla

CIF B65855868

Diputación 262 2ª 08007

Barcelona Tel. 93 494 97 20

www.observatoriodli.com

ISSN - edición en papel: 2339-9562

ISSN - edición digital: 2938-642X

D.Legal: B.10113-2014



| OBSERVATORIO LOCAL |

PEQUEÑOS MUNICIPIOS Y MICROMUNICIPIOS: HACIA UN ESTATUTO BÁSICO DIFERENCIADO

Reseña de **Elena Costas** sobre «Un posible régimen especial para los pequeños municipios: justificación, naturaleza, contenido y articulación».

LA IMPORTANCIA DE LOS EFECTOS INDIRECTOS EN LA EVALUACIÓN DE PROGRAMAS DE SUBSIDIOS CENTRADOS EN UN LUGAR

Reseña de **Stephan Maurer** sobre «Spillover. Do Renewable Energy Investments Create Local Jobs?».

REGENERACIÓN URBANA Y BIENESTAR SOCIAL: PLA DE BARRIS 2016-2020

Reseña de **Mireia Álvarez** sobre «Short-Term Health Effects of an Urban Regeneration Programme in Deprived Neighbourhoods of Barcelona».

CUANTIFICACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO Y EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE DE LAS *SMART CITIES*

Reseña de **Juan Jung** sobre «Getting Smart or Going Green? Quantifying the Smart City Industry's Economic Impact and Potential for Sustainable Growth».

| OBSERVATORIO DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA |

INVERSIÓN EN ENERGÍA DESCENTRALIZADA

Reseña de **Isabel Bassas** sobre «Decentralized Energy Investment: Leveraging Public-Private Partnerships and Digital Financial Instruments to Overcome Grid Instability in the U. S.».

HACIA UNA VIDA COLABORATIVA

Reseña de **Montserrat Pareja** sobre «Together. Towards Collaborative Living».

EL PODER DE LA CPP EN LA CREACIÓN DE MARCAS TERRITORIALES

Reseña de **Daniel Santiago** sobre «Business Improvement Districts and Their Impact on Territorial Brands: A Case Study Analysis».

LA CONFIGURACIÓN DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA EN ITALIA

Reseña de M.^a Eugenia López sobre «Il partenariato pubblico-privato: Le concessioni e la finanza di progetto».



ABRIMOS UN PERIODO NUEVO. AMPLIAMOS LAS IDEAS

Quienes han seguido con asiduidad el Observatorio Local a lo largo de los ya más de diez años desde que empezamos la andadura, habrán podido apreciar que, de tarde en tarde, la publicación dedicaba algún artículo a los temas relacionados con la colaboración público-privada, pues éste es un campo de la gestión local, y de la gestión pública en general, que siempre nos ha parecido muy interesante.

Pues bien: hemos querido dar un paso más definitivo en esa dirección, y, de este modo, a partir de este número abrimos un periodo nuevo en el que la publicación amplía su foco de atención para recoger, en todos los números, artículos relativos a experiencias, buenas prácticas o reflexiones sobre la colaboración público-privada.

Creemos que explicar las posibilidades del modelo (de los modelos, quizá, sería más apropiado decir), hacer pedagogía sobre el mismo sin ocultar alguno de los defectos y riesgos que pueda tener puede ser una contribución significativa para que más administraciones locales acepten –unas, e incrementen otras– las experiencias de colaboración público-privada que, a nuestro juicio, cada vez van a ser más necesarias; no sólo por razones económicas, sino también por eficacia en la prestación de determinados servicios públicos en nuestro país.

Y, como muestra de nuestro compromiso en esta ampliación de la línea editorial, hemos decidido rebautizar la publicación y denominarla **Observatorio Local y de la Colaboración Público-Privada**.

Por tanto, a los equipos, coordinados actualmente por Elena Costas, que con tanto empeño y rigor se esfuerzan por llevar a la publicación las síntesis de las mejores ideas aparecidas sobre el mundo local en general, se añaden desde ahora aquellos expertos que coordinarán Montserrat Ballarín y Lluís Torrens para identificar, seleccionar y sintetizar las mejores ideas sobre colaboración público-privada de interés para el mundo local, en beneficio de quienes nos leen.

Así, en este número, casi diríamos «global», hemos conseguido abarcar no todos, pero sí una gran mayoría de los temas que deberían ser el interés de las administraciones y la sociedad: posibles efectos de los programas de subsidios, nuevos regímenes para pequeños municipios, *smart cities* y viviendas colaborativas, desarrollo urbano, transición energética, bienestar social...

Esperamos que esta nueva iniciativa que hoy ponemos en marcha contribuya a reforzar el que ha sido nuestro propósito desde que iniciamos la publicación, que no es otro que proporcionar ideas que puedan ayudar a quienes tienen la responsabilidad de gestionar los ayuntamientos, porque éstos son, en definitiva, la administración más cercana a las personas y, a menudo, la más olvidada por los otros poderes públicos.

El equipo editorial



Observatorio Local

PEQUEÑOS MUNICIPIOS Y MICROMUNICIPIOS: HACIA UN ESTATUTO BÁSICO DIFERENCIADO

- **Publicación:** «Un posible régimen especial para los pequeños municipios: justificación, naturaleza, contenido y articulación», *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, 19, 2023, 59-81. Disponible en: <https://revistasonline.inap.es/index.php/REALA/article/view/11203/12486>
- **Autor:** **Marcos Almeida Cerrada**, profesor titular de Derecho Administrativo en la Universidad de Santiago de Compostela.
- **Síntesis:** **Elena Costas Pérez**, economista y socia de KSNET.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Este artículo plantea la necesidad de un régimen jurídico especial para los pequeños municipios en España que sufren una clara desventaja al regirse por el mismo marco normativo que ciudades mucho más grandes. Con escasos recursos financieros y humanos, los ayuntamientos de estas localidades difícilmente son capaces de cumplir todas las exigencias, lo que compromete su sostenibilidad y capacidad democrática. El autor propone un estatuto básico que defina categorías de pequeño municipio y micromunicipio, simplifique procedimientos y permita fórmulas flexibles, pues la igualdad real entre municipios requiere reconocer sus diferencias y dotarlos de un marco adaptado que garantice autonomía, viabilidad y democracia local.

En el debate sobre la administración local en España existe un consenso creciente: los pequeños municipios, que representan una parte fundamental de la estructura territorial y del tejido social del país, afrontan una serie de dificultades estructurales que ponen en riesgo su viabilidad. Se trata de localidades con pocos recursos humanos y financieros, y que sin embargo se ven obligadas a aplicar el mismo régimen jurídico que grandes ciudades con presupuestos, personal y capacidades difícilmente comparables. Esta uniformidad normativa genera problemas de gestión, limita la autonomía real de los ayuntamientos y contribuye a una cierta sensación de impotencia institucional. En este contexto, Almeida Cerrada plantea de forma detallada la necesidad de diseñar un régimen especial para los pequeños municipios.

El trabajo parte de la idea de que el marco normativo actual se basa en una lógica de homogeneidad que ignora las grandes diferencias de población, presupuesto y capacidad de gestión entre municipios. En la práctica, esto significa que se exige a ayuntamientos de menos de 1000 habitantes el mismo nivel de organización institucional, de control financiero o de prestación de servicios que a las grandes capitales provinciales o autonómicas. El resultado es un modelo que no sólo pone en duda la equidad, sino también la eficiencia del sistema, porque somete a los pequeños municipios a cargas burocráticas que muchas veces no pueden cumplir y que acaban debilitando su capacidad de acción y su legitimidad ante la ciudadanía.

En esta línea, Almeida Cerrada propone la creación de un «Estatuto básico» para los pequeños municipios. Este régimen especial tendría como objetivo reconocer jurídicamente su singularidad y dotarlos de un marco más adecuado a sus necesidades y capacidades. Para ello, el autor establece una definición operativa de «pequeño municipio», fijada en menos de 5000 habitantes y un presupuesto anual inferior a 3 millones de euros; e introduce además la categoría de «micromunicipio» para aquellos con menos de 1000 habitantes y presupuestos inferiores a 600 000 euros. Estas cate-

gorías permitirían diferenciar y graduar las medidas, de modo que las exigencias se adapten a la realidad concreta de cada tipo de localidad.

La metodología del artículo no consiste en un análisis empírico cuantitativo, sino en un trabajo de fundamentación jurídica con revisión de normativa y principios de Derecho Público. El autor combina el examen de la legislación vigente con un análisis de estos principios y de experiencias comparadas para justificar por qué resulta necesario un régimen especial y cómo podría articularse. Se trata, por tanto, de un ejercicio jurídico aplicado a un problema muy concreto: la inadecuación del régimen local común a las pequeñas entidades municipales. Y, sobre ello, despliega un conjunto de propuestas que van desde cambios en la organización interna de los ayuntamientos hasta reformas en la financiación local.

Entre las principales medidas destaca, en primer lugar, la simplificación administrativa. Los pequeños municipios deberían estar exentos de ciertas cargas procedimentales, presupuestarias y contractuales que hoy en día resultan imposibles de asumir por sólo uno o dos funcionarios. También propone revisar la organización institucional mínima, reforzando el papel del alcalde –incluso con la posibilidad de su elección directa– y reduciendo la complejidad de los órganos colegiados. En cuanto a la prestación de servicios, el estatuto podría contemplar dispensas de obligaciones que resultan desproporcionadas para un municipio con recursos muy limitados, favoreciendo en su lugar fórmulas de cooperación intermunicipal como mancomunidades o consorcios.

Otra dimensión central es la financiación. El autor subraya que, sin un sistema de recursos adecuado, cualquier reforma institucional quedaría en papel mojado. Por ello, propone la creación de fondos específicos de nivelación destinados a pequeños municipios, que tomen en cuenta factores como la dispersión geográfica, la densidad de población, la renta per cápita o los costes derivados de la orografía. Esta financiación diferenciada permitiría garantizar un mínimo de servicios y reforzar la autonomía local, evitando que los municipios pequeños se conviertan en meras administraciones testimoniales.

Además, el estatuto debería promover la participación ciudadana y la democracia local en formatos innovadores y más cercanos, aprovechando la escala reducida de sus comunidades. Según el análisis, el futuro de los pequeños municipios no depende únicamente de su sostenibilidad financiera, sino también de su capacidad para mantener un vínculo democrático real con la ciudadanía, más en un momento en que la despoblación y la desafección amenazan la continuidad de muchas localidades.

Este estudio ofrece un diagnóstico claro de por qué el marco actual resulta inadecuado y cuáles son las consecuencias prácticas de dicha inadecuación: exceso de burocracia, escasa capacidad de gestión y riesgo de pérdida de legitimidad. En segundo lugar, proporciona un repertorio de soluciones que, si bien requieren de una reforma legislativa de alcance estatal y autonómico, pueden servir como hoja de ruta reivindicativa desde los municipios. En este sentido, el texto se conecta con debates actuales sobre despoblación, cohesión territorial y calidad de la democracia, situando a los pequeños ayuntamientos en el centro de la agenda pública.

En definitiva, el trabajo de Almeida Cerredá ofrece un diseño normativo alternativo y viable, basado en la idea de que la igualdad real entre municipios no pasa por imponerles las mismas reglas, sino por reconocer sus diferencias y dotarlos de marcos adaptados. La propuesta de un «Estatuto básico» para pequeños municipios constituye, así, una contribución relevante a la reflexión sobre el futuro de la administración local en España y un punto de partida útil para quienes, desde el gobierno municipal, buscan mejorar la vida de la ciudadanía con recursos limitados pero con un compromiso firme con la comunidad.

LA IMPORTANCIA DE LOS EFECTOS INDIRECTOS EN LA EVALUACIÓN DE PROGRAMAS DE SUBSIDIOS CENTRADOS EN UN LUGAR

- **Publicación:** «Spillover. Do Renewable Energy Investments Create Local Jobs?», *Journal of Public Economics*, 239, 2024.
- **Autores:** **Natalia Fabra**, catedrática de Economía en el CEMFI, y **Eduardo Gutiérrez, Aitor Lacuesta** y **Roberto Ramos**, los tres investigadores en el Banco de España.
- **Síntesis:** **Stephan Maurer**, profesor lector en Economía en la Universidad de Edimburgo y la Barcelona School of Management

SÍNTESIS DE LA IDEA

Este estudio analiza si los municipios españoles se benefician de la energía renovable local. Los autores encuentran que, por cada megavatio (MW) de capacidad instalada de plantas solares en un municipio, las empresas locales generan 0,55 empleos al año. En el caso de las plantas eólicas, el empleo se ve menos afectado: asciende un 0,16 al año por MW instalado. Sin embargo, para ambos tipos de energía, estos efectos sobre el empleo sólo se materializan durante la fase de construcción de la planta, y además se concentran en los sectores directamente implicados en la construcción e instalación. Además, se evidencia que la inversión en energía renovable conduce a aumentos modestos en los ingresos municipales y en los ingresos medios per cápita de los residentes.

En 2023, las fuentes de energía renovable cubrieron alrededor de la mitad de la demanda de energía de España. Esto es el resultado de un notable crecimiento: entre 2006 y 2023, España ha instalado más de 20 000 MW de capacidad eólica y en torno a 25 000 MW de solar fotovoltaica. Sin embargo, a pesar de ello, las plantas de energía renovable, como los parques eólicos o solares, no siempre gozan de popularidad entre los residentes. Mientras que sus beneficios se reparten por todo el país (o el planeta), sus costes suelen ser muy localizados (por ejemplo, en forma de una posible menor biodiversidad, mayor demanda de suelo o descenso de los precios de las viviendas junto a los aerogeneradores). No obstante, la construcción y el mantenimiento de las plantas de energía renovable también requieren mano de obra, y, como tal, podrían aportar un impulso a las economías locales. En un estudio publicado recientemente, Natalia Fabra, Eduardo Gutiérrez, Aitor Lacuesta y Roberto Ramos cuantifican la magnitud de ese impulso para los municipios españoles.

Los autores se apoyan en diversas fuentes de datos que incluyen registros administrativos de plantas renovables, registros de la Seguridad Social, datos de desempleo a nivel municipal, datos sobre ingresos y gastos municipales del Ministerio de Hacienda y Función Pública y datos de renta del INE. Si bien estos datos abarcan más de 3900 municipios españoles desde principios de la década de 2000 hasta 2023, el análisis se centra en los efectos de la capacidad solar y eólica instalada entre 2017 y 2021. Esta «segunda oleada» de inversión en energía renovable en España se caracteriza por plantas de mayor tamaño concentradas en menos municipios.

El registro administrativo de plantas de energía renovable recoge una «fecha de puesta en marcha» a partir de la cual la planta puede producir electricidad. Sin embargo, ésta es sólo la etapa final de un proceso prolongado que incluye la planificación de la planta, la fabricación de los componentes (por ejemplo, aerogeneradores o paneles solares), la construcción e instalación y, una vez la planta está

operativa, el mantenimiento periódico. Los autores advierten de que no todas las fases de este proceso son relevantes para las economías locales de los municipios. La planificación y la fabricación suelen realizarse lejos del emplazamiento, y el mantenimiento a menudo se lleva a cabo mediante una combinación de monitorización remota y visitas *in situ*. Por ello, es probable que el impulso a las economías locales se produzca durante la fase de construcción de la planta, y no tras su finalización.

Para estimar los efectos causales de los proyectos de energía renovable, analizan cómo evoluciona el empleo en un municipio antes y después de la instalación de nueva capacidad de energía renovable y comparan esta evolución con la de otros municipios donde no se instaló nueva capacidad en el mismo período. Con esto, y en línea con el proceso de construcción descrito, encuentran que tanto los proyectos solares como los eólicos aumentan el número de empleos locales durante los 18 meses anteriores a la puesta en marcha de la planta; es decir, durante la fase de construcción. En particular, a lo largo del año anterior, un megavatio adicional de capacidad solar instalada genera 0,55 empleos en el municipio afectado (un empleo por año adicional equivale a una persona adicional empleada durante un año). Curiosamente, para la capacidad eólica el efecto es menor: asciende sólo a 0,16 empleos por año. A saber: una planta solar media tiene una capacidad instalada de unos 15 MW, y por tanto crea en torno a diez empleos por año adicionales en el municipio; la eólica media es algo mayor, con casi 28 MW, pero, sin embargo, crea sólo unos cinco empleos más por año.

Una posible explicación es que la energía solar y la eólica difieren significativamente en sus necesidades locales de mano de obra: la instalación de plantas solares requiere relativamente de más trabajadores de la construcción y técnicos que la instalación de proyectos eólicos. A estos trabajadores se les suele contratar localmente, lo que conduce a mayores efectos sobre el empleo. Las plantas eólicas, por su parte, suelen depender más de contratistas de otras zonas, de ahí que generen efectos de empleo más reducidos.

El aumento del empleo derivado de los proyectos de energía renovable se concentra durante la fase de construcción y desaparece una vez construida la planta. En consonancia con ello, los autores encuentran que la mayor parte del empleo adicional se produce en las ramas de actividad vinculadas a la construcción. Parece haber pocos, si es que los hay, efectos de arrastre hacia otros sectores, y los autores también hallan escasa evidencia de que se beneficien municipios cercanos.

No obstante, además del empleo, las plantas solares también pueden aportar beneficios fiscales a los municipios, por ejemplo, en forma de impuestos locales sobre la construcción y la propiedad. Los residentes podrían beneficiarse adicionalmente de pagos por arrendamientos de terrenos. Así, con esto, los autores muestran que, tanto un año antes como un año después de las fechas de puesta en marcha de las plantas, los municipios registran mayores ingresos públicos. Curiosamente, en este aspecto, los parques eólicos parecen más beneficiosos que las plantas solares. Lo mismo ocurre con la renta per cápita: mientras que la planta solar de tamaño medio incrementa la renta per cápita en unos 42 euros en el año de puesta en marcha, de media la planta eólica produce 278 euros.

En conjunto, los efectos sobre el empleo, las finanzas públicas y la renta de la inversión en energía renovable son positivos, pero modestos. Expresados en relación con el coste, un millón de euros de inversión adicional en energía solar crea alrededor de 0,67 empleos por año en un municipio. Los beneficios de empleo también están fuertemente concentrados en el período de construcción. Con todo, es importante tener en cuenta que dichos beneficios locales de la inversión en renovables existen: las plantas solares y eólicas pueden proporcionar un aumento temporal del empleo, de los ingresos públicos y de las rentas per cápita. Estos beneficios locales, junto con los más generales para el país y el planeta, pueden hacer más aceptable la inversión en energía renovable para los municipios.

REGENERACIÓN URBANA Y BIENESTAR SOCIAL: PLA DE BARRIS 2016-2020

- **Publicación:** «Short-Term Health Effects of an Urban Regeneration Programme in Deprived Neighbourhoods of Barcelona», PLOS ONE 19(4), e0300470, 2024. Disponible en: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0300470>
- **Autores:** **Xavier Bartoll-Roca**, investigador en la Agència de Salut Pública de Barcelona (ASPB) y en el Institut d'Investigació Biomèdica Sant Pau (IIB Sant Pau); y **María José López, Catherine Pérez, Lucía Artazcoz** y **Carne Borrell**, investigadoras responsables de evaluación en la Agència de Salut Pública de Barcelona (ASPB), responsables en el CIBER de Epidemiología y Salud Pública (CIBERESP) y profesoras en la Universitat Pompeu Fabra (UPF).
- **Síntesis:** **Mireia Alvarez Soler**, graduada en Economía y máster en Políticas Públicas y Sociales por la Universidad Pompeu Fabra, trabaja como investigadora *junior* en KSNET.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Este artículo analiza los efectos del Pla de Barris 2016-2020, un programa de regeneración urbana diseñado para reducir desigualdades sociales y territoriales en Barcelona. La idea clave del estudio es que las intervenciones urbanas integrales –que actúan simultáneamente en vivienda, educación, salud, empleo y espacio público– pueden mejorar el bienestar de la población residente. Los resultados muestran un impacto positivo en la salud mental, la percepción de salud y la actividad física de las mujeres en los barrios con mayor inversión, mientras que en los hombres los efectos fueron menos consistentes.

« Los programas de regeneración urbana tienen el potencial de mejorar el estado de salud de la población residente». Bajo esta premisa, los autores aportan evidencia sobre la efectividad de este tipo de política pública en el territorio español. Si bien la tradición de los programas de regeneración urbana en Europa tiene una trayectoria que se inicia en la década de 1990, el estudio destaca por analizar un programa pionero en el territorio catalán en cuanto a su carácter múltiple, por ser intersectorialmente comprensivo y participativo: el Pla de Barris.

El Pla de Barris es una política pública de regeneración urbana que puso en marcha el Ayuntamiento de Barcelona en 2016, con el propósito de reducir las desigualdades sociales y territoriales entre distintos barrios de la ciudad. Así, se concibió como un programa de inversión extraordinaria, de cuatro años de duración, que combinaba la mejora del espacio urbano con intervenciones en educación, salud, vivienda, empleo y tejido comunitario. Cada uno de estos diferentes componentes de acción tuvo su propio presupuesto, el cual sumó una dotación total de 150 millones de euros, con la idea de concentrar recursos en áreas donde otro tipo de políticas públicas resultaban insuficientes.

Con este presupuesto, se implementaron un total de 713 actuaciones en 10 territorios, los cuales agrupaban 16 barrios con altos niveles de vulnerabilidad (seleccionados a partir de indicadores objetivos de desigualdad y de un proceso de diagnóstico participado con los distritos y agentes locales). Después, en cada territorio se elaboró un diagnóstico inicial a través de un proceso participativo en el que intervinieron vecinos, entidades sociales, servicios municipales y representantes políticos.

A partir de este trabajo inicial, se definieron los objetivos y actuaciones prioritarias, que se estructuraron en cuatro grandes ámbitos de prioridad: derechos sociales, educación, actividad económica y territorio. Dentro de cada eje se identificaron líneas de acción concretas: por ejemplo, en el ámbito educativo, se incluyeron programas de refuerzo escolar, de prevención del abandono prematuro y de mejora de las trayectorias formativas; en derechos sociales, se impulsaron iniciativas de promoción de la salud comunitaria, atención psicológica y reducción de desigualdades en salud; en actividad económica, proyectos de inserción laboral y apoyo al comercio de proximidad; y en el ámbito territorial, rehabilitación de viviendas, mejora de equipamientos y reurbanización de calles y plazas para garantizar accesibilidad y habitabilidad. En este sentido, cabe destacar que únicamente 64 de las 713 actuaciones se orientaron de manera estricta al ámbito sanitario. Esta diferencia permite a los autores plantear la hipótesis de que las intervenciones sobre los determinantes sociales de la salud tienen un alcance más amplio, lo que genera beneficios que repercuten en el bienestar del conjunto de la población y que trascienden las acciones vinculadas exclusivamente al sector sanitario.

Así, con el propósito de evaluar los efectos del programa de regeneración urbana Pla de Barris 2016-2020 en la ciudad de Barcelona, los autores realizan un análisis diseño cuasiexperimental de tipo pre-post con grupo de comparación, basado en encuestas transversales realizadas en 2016 (antes de la intervención) y en 2021 (tras su implementación).

El estudio utiliza como fuente principal de información la Encuesta de Salud de Barcelona, una encuesta oficial de carácter quinquenal realizada por la Agència de Salut Pública de Barcelona y el Ayuntamiento, que recoge información representativa de la población adulta mayor de catorce años sobre su estado de salud y determinantes sociales. Para el análisis se usaron los datos de 2016 (año de inicio del proyecto) y de 2021 (año posterior a la finalización de la primera edición), con un diseño muestral estratificado que garantizó la representatividad por sexo, edad y barrio, y que incluyó un total de 2321 entrevistas en los 33 barrios analizados (16 de intervención y 17 de comparación). Se aplicaron factores de ponderación muestral para asegurar la representatividad y, adicionalmente, técnicas de reponderación mediante puntuación de propensión para corregir posibles sesgos entre grupos de intervención y comparación.

En cuanto a las variables de resultado, el estudio se centró en un conjunto de indicadores de salud y de conductas relacionadas con la salud que, según la literatura previa, pueden verse influenciados por programas de regeneración urbana. Éstos incluyeron: (1) salud mental, medida con el cuestionario GHQ-12 y dicotomizada entre buena y mala salud; (2) uso de psicofármacos, definido como consumo de al menos un antidepresivo, tranquilizante o hipnótico en los dos días previos; (3) consumo abusivo de alcohol, evaluado a partir de la cantidad, frecuencia y tipo de bebida, con la categorización de bebedores de riesgo frente a consumo moderado o nulo; (4) salud auto-percibida, a partir de cinco categorías reducidas a buena frente a regular/mala; (5) práctica de actividad física en el tiempo de ocio, medida con el cuestionario IPAQ y clasificada en actividad moderada-intensa frente a baja, y (6) obesidad, calculada a partir de peso y talla reportados y categorizada según los puntos de corte de la OMS.

En un último paso, para estimar la probabilidad de pertenencia a cada grupo de análisis, se diseñó un procedimiento permitió garantizar la comparabilidad entre los barrios intervenidos y los de control (concretamente, un *propensity score* que incluyó como covariables: sexo, grupo de edad, clase social ocupacional, situación laboral, país de origen y tiempo de residencia en el barrio). Este análisis reforzó la validez de las estimaciones sobre los efectos del Pla de Barris en la salud de la población.

Con esta información, la estrategia comparativa se estructuró en tres grupos de análisis: barrios con intervención de intensidad alta, barrios con intervención moderada y barrios sin interven-

ción, lo que permitió estimar diferencias relativas en los resultados atribuibles al programa. Asimismo, para mitigar el sesgo de selección inherente –que se refiere a las diferencias sistemáticas preexistentes entre los barrios intervenidos y los de comparación, que podrían influir en los resultados independientemente de la intervención– a este tipo de evaluaciones no experimentales, se aplicó una ponderación inversa mediante puntuación de propensión, una técnica que ajusta la probabilidad de pertenencia a cada grupo de tratamiento en función de covariables observadas, favoreciendo así la comparabilidad entre poblaciones de referencia.

De este modo, el efecto del programa se estimó mediante un enfoque de diferencias en diferencias, que combina la comparación temporal (pre y post intervención) con la espacial (barrios tratados y no tratados), permitiendo aproximar un contrafactual plausible. En un último paso, se utilizaron modelos lineales de probabilidad con errores estándar robustos ajustados por conglomerados a nivel de barrio, lo que otorgó mayor precisión a las estimaciones e intervalos de confianza de los efectos medidos en términos porcentuales.

A partir de esta metodología, el análisis de los efectos del Pla de Barris en Barcelona muestra que las intervenciones de regeneración urbana pueden generar mejoras tangibles en la salud, aunque no de manera homogénea en toda la población.

En los barrios con actuaciones de mayor intensidad, las mujeres experimentaron reducciones significativas tanto en la mala salud autopercebida como en los problemas de salud mental, además de un incremento en la práctica de actividad física. En cambio, los efectos en los hombres fueron limitados y poco consistentes, destacando únicamente un incremento en el uso de psicofármacos asociado más a la evolución del grupo de comparación que al propio programa.

En este sentido, los autores atribuyen estas diferencias de género a diversos factores: la mayor participación de las mujeres en las actividades comunitarias del plan, unas condiciones de salud previas más deterioradas y, especialmente, su mayor permanencia en el barrio en comparación con los hombres. Este hecho se explica porque las mujeres en contextos vulnerables suelen estar menos incorporadas al mercado laboral, y cuando trabajan lo hacen a menudo a tiempo parcial o en empleos próximos al domicilio, con el fin de compatibilizar la vida laboral y familiar. Como resultado, pasan más tiempo en el entorno residencial, utilizan con mayor frecuencia los equipamientos locales y participan de forma más activa en las dinámicas comunitarias, lo que aumenta su exposición y sensibilidad a los efectos del programa.

Así, los resultados refuerzan la hipótesis de que los programas integrales de regeneración urbana pueden mejorar el bienestar en contextos de vulnerabilidad, aunque sus efectos son selectivos y se concentran en determinados grupos sociales. El estudio concluye que, para lograr un impacto más amplio y equitativo, es necesario reforzar la continuidad temporal de estas políticas, focalizar los recursos en los territorios con mayores desigualdades, integrar la perspectiva de género en el diseño de las intervenciones para atender las diferencias en cuanto al vínculo con el entorno residencial, y acompañar su implementación de evaluaciones de largo plazo que permitan valorar la sostenibilidad de los efectos observados.

CUANTIFICACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO Y EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE DE LAS SMART CITIES

- **Publicación:** «Getting Smart or Going Green? Quantifying the Smart City Industry's Economic Impact and Potential for Sustainable Growth», *Cities*, 144, 104612. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264275123004249>
- **Autores:** **Petros Dimas** es investigador asociado e investigador posdoctoral en el Laboratorio de Economía Industrial y Energética (LIEE) de la Universidad Técnica Nacional de Atenas (NTUA); **Dimitrios Stamopoulos** y **Georgios Siokas**, investigadores posdoctorales es en el mismo laboratorio, y **Evangelos Siokas**, investigador en la escuela de negocios de la Universidad de Peloponnese
- **Síntesis:** **Juan Jung**, doctor en Economía por la Universidad de Barcelona y profesor en la Universidad Pontificia Comillas.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Este artículo estima el impacto económico y ambiental de las iniciativas de las smart cities en Grecia, con el objetivo de explorar su papel en el impulso del crecimiento sostenible de la economía. Los autores estiman su impacto en diversos indicadores económicos (PIB, empleo, formación de capital) y un indicador ambiental: las emisiones de gases de efecto invernadero. Los resultados destacan el potencial de crecimiento de estas iniciativas, pero alertan que tales beneficios conllevan un alto coste en emisiones que debe abordarse adecuadamente.

El concepto de *smart city* o ciudad inteligente se ha popularizado en las dos últimas décadas, tanto a nivel académico como en la política local y urbana. En parte motivado por la creciente importancia de las ciudades y los procesos de urbanización, en parte también por la cada vez mayor relevancia de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en nuestra vida cotidiana, la idea de una *smart city* refiere a la convergencia de varias características tecnológicas clave (como el internet de las cosas, o IoT), relacionadas con la infraestructura ciudadana para contribuir a la eficiencia y el buen funcionamiento del ecosistema urbano. A partir de la incorporación masiva de las TIC, el IoT, sensores inteligentes, plataformas digitales y servicios avanzados de gestión urbana, se puede transformar la vida ciudadana, generando valor económico y reduciendo potencialmente ciertos impactos negativos asociados a la densificación y la expansión urbana.

Sin embargo, falta evidencia empírica en torno al impacto de estos desarrollos en lo económico y medioambiental a efectos de cuantificarlos, evaluar los retornos sociales de tales inversiones y, en particular, acerca de la alineación con las agendas verdes o de desarrollo sostenible. Tal como advierten los autores, la literatura académica no ha profundizado lo suficiente sobre los efectos ambientales de las *smart cities*, particularmente habida cuenta de que tales iniciativas pueden implicar una intensificación de las emisiones de gases de efecto invernadero, así como una mayor generación de residuos y consumo de recursos, si no se acompañan de políticas de sostenibilidad.

El análisis empírico se centra en el caso griego, a partir de una metodología basada en definir un sector de actividad amplio que denominan «Industria de las Smart Cities», para luego cuantificar el impacto económico y ambiental. De esta forma, conceptualizan las *smart cities* como una indus-

tria propia que trasciende el sector TIC e integra actividades de manufactura avanzada, servicios intensivos en conocimiento, construcción sostenible, gestión de residuos y eficiencia energética. En concreto, los autores detallan los subsectores incluidos como ahora exponemos. Desde el lado de la oferta, lo integran la manufactura de componentes electrónicos, circuitos, ordenadores y periféricos, equipos de telecomunicaciones, instrumentos de medición y control, óptica, edición de *software*, servicios de telecomunicaciones (cableadas, inalámbricas, satelitales), programación y administración de sistemas electrónicos, procesamiento y registro de datos y portales de internet. Desde la demanda, tendríamos la gestión y suministro de agua, tratamiento y servicios de residuos, planificación y construcción (edificios, vías, servicios públicos, puentes, túneles, puertos, obras civiles). Tal definición permite analizar a esta industria no sólo como un motor económico, sino también como un agente clave que puede bien contribuir a la transición ecológica o, por el contrario, generar externalidades ambientales negativas.

La principal característica metodológica del artículo radica en la utilización de matrices de insumo-producto (I-O), una herramienta ampliamente utilizada para el análisis de interrelaciones sectoriales en la economía. El I-O permite modelar flujos de producción, consumo intermedio y final y estimar el peso relativo de sectores en indicadores macroeconómicos clave como el Producto Interno Bruto (PIB), la formación bruta de capital, el empleo y las emisiones, entre otros. En particular, la metodología I-O permite simular escenarios en los que se estiman los impactos directos, indirectos e inducidos sobre tales variables. El efecto directo representa el impacto inmediato de las actividades de la industria; el indirecto, los efectos en sectores vinculados a la misma, como son los proveedores y usuarios; y el inducido, los efectos derivados del aumento de demanda, que resulta del incremento de los ingresos salariales en los sectores beneficiados. Los autores utilizan datos de la oficina de estadísticas local (ELSTAT) y de Eurostat.

Los resultados sugieren un importante impacto económico de las *smart cities* en la economía griega. Por ejemplo, estiman un efecto directo sobre el PIB en torno a los 4,67 mil millones de euros, siendo el total (incluidos los efectos indirectos e inducidos) cerca de 8,52 mil millones de euros. La relación entre inversión en sectores *smart* y el PIB revela un multiplicador de 1,82, lo que significa que cada euro invertido genera casi dos euros de actividad económica. Importantes efectos se verifican también para el caso del empleo (de forma directa, más de 81 300 puestos de trabajo, llegando a los 158 500 si se consideran los efectos indirectos e inducidos) y en la inversión en capital fijo (424 millones de euros en inversión directa, con un total de 788 millones). Cabe resaltar que el impacto no es homogéneo entre sectores: los mayores incentivos al crecimiento económico se concentran en actividades inmobiliarias, manufacturera, servicios científico-técnicos, comercio y finanzas, mientras que sectores primarios y extractivos apenas muestran impactos destacables.

Una de las contribuciones más novedosas del estudio es la integración de la dimensión ambiental, centrada en la huella de emisiones de CO₂ resultante de la industria de las *smart cities* y sus cadenas de valor. Los principales resultados indican que el sector genera 8,480 kilotoneladas de CO₂-eq., principalmente vinculadas a los sectores de suministro de energía eléctrica (43,4%), manufactura de productos minerales no metálicos (38,1%) y gestión de residuos (3,49%). El análisis comparativo con otras industrias sitúa a las *smart cities* entre aquellas de altas emisiones.

Más allá de los números, el artículo contribuye a varios debates de actualidad en teoría urbana, economía ecológica y política pública. Por ejemplo, el trabajo matiza considerablemente una idea extendida que identifica automáticamente al concepto de *smart city* a la idea de desarrollo sostenible. En particular, los resultados indican que la huella ecológica de estas actividades puede ser considerable si no se adoptan mecanismos de transición verde, especialmente en sectores intensivos en energía y gestión de residuos.

Por tanto, las políticas públicas tienen un papel crucial para alinear a las *smart cities* con la transición ecológica. Dado que la transición *smart* urbana no es neutra en materia ambiental, los autores enfatizan que es necesaria una estrategia clara de descarbonización y optimización de recursos. En ese sentido, la investigación subraya la importancia de orientar inversiones hacia tecnologías limpias, la modernización de la construcción y la gestión eficiente de recursos, para garantizar que las *smart cities* cumplan con los criterios de desarrollo sostenible. Por otra parte, dotarlas de mayor integración con las dimensiones ambientales y sociales, así como la actualización permanente de datos y la calibración de modelos de seguimiento, será esencial para una mejor gestión de estas iniciativas.

Como valoración final, el artículo es un insumo útil para quienes gestionan, estudian y diseñan las ciudades inteligentes. Proporciona evidencias relevantes y facilita un debate más realista y estratégico en torno a la relación entre tecnología, economía y ambiente en contextos urbanos modernos. En definitiva, constituye una guía eficaz para evaluar, auditar e intervenir la transición *smart* en favor de modelos de desarrollo urbano sostenibles.



Observatorio de la Colaboración Público-Privada

INVERSIÓN EN ENERGÍA DESCENTRALIZADA

- **Publicación:** «Decentralized Energy Investment: Leveraging Public-Private Partnerships and Digital Financial Instruments to Overcome Grid Instability in the U. S.», *World Journal of Advance Research and Reviews*, diciembre de 2023. Artículo disponible en: <https://wjarr.com/sites/default/files/WJARR-2023-2518.pdf>
- **Autor:** **Busayo Omopariola**, licenciado en Contabilidad Aplicada por la Universidad Oxford Brookes y estudiante de MBA en la Universidad Cristiana de Texas.
- **Síntesis:** **Isabel Bassas**, abogada de Empresas Distribuidoras de Energía Eléctrica (España y Dubái) y experta en Redes de Distribución Eléctrica.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Para garantizar los objetivos de transición energética se requiere la estabilidad de las redes de transporte y de la distribución de energía eléctrica, así como la seguridad y la sostenibilidad energética. Para lograr estos objetivos, en Estados Unidos se apostó por impulsar los sistemas de energía descentralizada; esto es, recursos renovables distribuidos, microrredes y soluciones de almacenamiento energético. Por otro lado, además de los retos tecnológicos asociados a la transición energética, otro de sus principales desafíos es la falta de mecanismos sostenibles de financiación, y es en este contexto en el que las asociaciones público-privadas (PPP) pueden desempeñar un papel crucial.

Las asociaciones público-privadas en el sector energético han sido clave en Estados Unidos a la hora de movilizar recursos para proyectos de gran escala, cubrir déficits de financiación y aprovechar la experiencia del sector privado para mejorar la eficiencia. Con la idea de atraer el capital privado y garantizar la sostenibilidad financiera, se han combinado incentivos gubernamentales, subvenciones y mecanismos de reparto de riesgos.

Primero: Los programas del Departamento de Energía de Estados Unidos (US Department of Energy, DOE), que han creado a su vez la Oficina de programas de Préstamos (Loan Programs Office, LPO) para conceder financiación a bajos tipos de interés a proyectos de energías renovables y de modernización de la red eléctrica. Estos programas han tenido un impacto especialmente positivo en zonas rurales desatendidas.

Segundo: Empresas privadas e inversores institucionales están realizando inversiones directas en microrredes, solar distribuido y sistemas de almacenamiento. Progresivamente, firmas de capital riesgo y fondos energéticos también han comenzado a financiar estos proyectos, una vez reconocido el potencial de generación de ingresos a largo plazo y sostenibilidad.

Tercero: Acuerdos de compra de energía (Power Purchase Agreements, PPAs), al permitir a las empresas vender energía directamente a los consumidores, reduciendo su dependencia de la financiación pública.

Cuarto: Proyectos financiados a través de tecnología *blockchain*, como el Brooklyn Microgrid, que facilita el comercio energético entre iguales (*peer-to-peer*) entre residencias y empresas. Este proyecto, respaldado por colaboración público-privada, ha mejorado la resiliencia energética local y ha permitido que los productores generen ingresos por su excedente eléctrico.

Quinto: Una colaboración entre Tesla y el Gobierno del sur de Australia, para desarrollar un sistema de almacenamiento con baterías a gran escala, lo que ha mejorado significativamente la estabilidad de la red y la integración de energía renovable en la región.

Sin embargo, la escalabilidad de estos proyectos sigue siendo un desafío, porque, para asegurar financiación a largo plazo, se debe luchar contra la incertidumbre regulatoria y la volatilidad del mercado. Para conseguir un buen fin, se proponen estructuras financieras como los bonos verdes, instrumentos financieros digitales y modelos de financiación descentralizada. En definitiva, a través de PPP se persigue reforzar las alianzas entre proveedores tecnológicos, instituciones financieras y organismos públicos, lo que permitiría así ampliar los proyectos de energía descentralizada.

En cualquier caso, el éxito de las PPP en inversiones en energía descentralizada en Estados Unidos depende en gran medida de las políticas marcos regulatorios existentes, que regulan la financiación y el desarrollo de infraestructuras energéticas.

Desde los gobiernos federales se han introducido varias políticas para fomentar la PPP, como el Crédito Fiscal por Inversión (Investment Tax Credit) o Crédito Fiscal por Producción (Production Tax Credit), que fundamentalmente han incentivado inversiones en energía renovable. Y, además, a nivel estatal, se han impulsado iniciativas como el Self-Generation Incentive Program (SGIP), que ha apoyado el crecimiento de la energía descentralizada.

No obstante, estas medidas siguen enfrentándose a desafíos estructurales y de gobernanza. En este sentido, se constata que faltan marcos contractuales estandarizados para proyectos energéticos, lo que genera inconsistencias en la estructuración de los proyectos, la asignación de riesgos y la responsabilidad financiera. A ello hay que añadir procesos de permisos complejos, regulación del uso del suelo y requisitos de conexión a la red, que varían entre jurisdicciones.

Para impulsar la eficiencia de los PPP y atraer inversión de forma sostenida, se propone simplificar la tramitación de los permisos, agilizar los procedimientos de aprobación y establecer marcos contractuales estandarizados en el sector energético. Asimismo, es fundamental introducir incentivos por resultados que premien a los inversores privados por alcanzar objetivos definidos de resiliencia energética y sostenibilidad. Y, en paralelo, también se propone la integración de instrumentos financieros digitales dentro de los modelos de financiación con PPP, soluciones como el *blockchain* y las finanzas descentralizadas, además de desarrollar entornos regulatorios de pruebas (*sandbox*) para probar la eficacia de soluciones innovadoras de PPP y finanzas digitales en la inversión energética descentralizada.

Por último, se expone una comparativa de los modelos de inversión tradicionales *versus* los basados en participación público-privada e instrumentos financieros, atendiendo a diversos criterios: fuentes de financiación, acceso al capital, distribución del riesgo, flexibilidad de la inversión, transparencia y seguridad, costes de transacción, liquidez de los mercados, cumplimiento normativo, velocidad de movilización de fondos, escalabilidad e innovación y participación comunitaria.

Comentario

Este estudio analiza múltiples medidas de colaboración público-privada aplicadas en Estados Unidos (y una en Australia) para impulsar la transición energética siempre con estabilidad, seguridad y sostenibilidad del sistema. Sus objetivos coinciden plenamente con los objetivos de transición energética establecidos por la Unión Europea y por España.

Respecto de las inversiones en redes de transporte y distribución de energía eléctrica, su análisis desde la perspectiva española requeriría un análisis previo para contrastar las similitudes y discre-

pancias en la retribución de la actividad de transporte y distribución de energía eléctrica; retribución regulada que establece unas reglas muy específicas de retribución a la inversión ejecutada en instalaciones de transporte y distribución.

En particular, en nuestro país, en la colaboración público-privada dentro del sector energético, hay que referirse a la incidencia que pudieron llegar a tener las medidas del Real Decreto-ley 7/2025, de 24 de junio, por el que se aprobaron medidas urgentes para el refuerzo del sistema eléctrico, con el objetivo de reforzar el sistema eléctrico español tras el «cero de tensión» (el «apagón») del 28 de abril de 2025. Los objetivos de esta norma eran precisamente incrementar la resiliencia, la seguridad y la eficiencia del sistema eléctrico. Sin embargo, dicho decreto-ley no llegó a ser convalidado por el Congreso, y las medidas adoptadas en el mismo dejaron de tener efecto (Resolución de 22 de julio de 2025, del Congreso de los Diputados, por la que se ordena la publicación del Acuerdo de derogación del Real Decreto-ley 7/2025, de 24 de junio).

HACIA UNA VIDA COLABORATIVA

- **Publicación:** «Together. Towards Collaborative Living», *TU Delft Open*, 2023. Disponible en: <https://books.open.tudelft.nl/home/catalog/book/113>
- **Autores:** **Darinka Czischke**, arquitecta y socióloga, es profesora en la Facultad de Arquitectura y Ambiente Construido de TU Delft, además de liderar Co-Lab Research; **Marije Peute**, antropóloga investigadora en la Universidad de Ámsterdam, y **Sara Brysch**, arquitecta e investigadora de diseño colaborativo.
- **Síntesis:** **Montserrat Pareja-Eastaway**, doctora en Economía en la Universitat de Barcelona.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Frente a los límites del mercado y del Estado para responder a la exclusión residencial, diversos grupos ciudadanos están desarrollando proyectos cooperativos, intergeneracionales y ecológicos que reconfiguran el paisaje institucional de la vivienda en Europa. La vivienda colaborativa emerge como una forma de innovación social que pone en cuestión los modelos tradicionales de provisión y plantea nuevas formas de gobernanza compartida.

Este estudio, coordinado por Darinka Czischke, Marije Peute y Sara Brysch, analiza las formas emergentes de vivienda colaborativa en Europa y su relevancia como respuesta a las crisis contemporáneas de vivienda, cohesión social y sostenibilidad. A partir de una metodología que combina investigación académica, trabajo de campo y colaboración con administraciones locales, el *paper* propone una nueva mirada sobre la provisión de vivienda desde la acción colectiva y su articulación con actores públicos y privados. Y, así, esta reseña se centra en las lecciones que ofrece para pensar nuevas formas de colaboración público-privada (CPP) en el campo de la vivienda.

El enfoque se basa en varias ideas fuerza que recorren el texto de manera transversal. En primer lugar, la vivienda colaborativa se presenta como una forma habitacional que trasciende tanto la propiedad individual como la provisión estatal, articulando fórmulas colectivas de gestión y tenencia que combinan elementos comunes, privados y públicos. En segundo lugar, identifica que las motivaciones que impulsan estos modelos no son únicamente funcionales o económicas, sino profundamente sociales, políticas y culturales: la búsqueda de comunidad, el compromiso ambiental, el acceso justo al suelo o la emancipación de colectivos vulnerables son motores fundamentales. Además, una tercera clave consiste en mostrar que estas iniciativas no surgen en el vacío: necesitan marcos institucionales que las acompañen, herramientas jurídicas innovadoras, acceso al suelo y dispositivos financieros que reconozcan su especificidad. Es precisamente aquí donde las administraciones públicas tienen un papel crucial como mediadoras, facilitadoras e impulsoras. Por otro lado, también se especifica que el escalado y replicabilidad de estas experiencias requiere de una política pública que reconozca la coproducción ciudadana como legítima y estructural, y no como mera excepción. Y, finalmente, propone entender la vivienda colaborativa como parte de una transición mayor hacia formas de habitabilidad más sostenibles, democráticas y resilientes, situándola en el centro de debates más amplios sobre justicia espacial, derecho a la ciudad y transiciones poscapitalistas.

De entre los casos reseñados destacan CALICO (Bruselas), Le Village Vertical (Lyon), Knarrenhof (Países Bajos) o Startblok (Ámsterdam). Estos ejemplos ilustran distintas fórmulas de articulación entre actores públicos, cooperativas, fundaciones, promotores sociales y grupos ciudadanos. Todos ellos comparten una vocación transformadora y una alta densidad de colaboración.

Desde la perspectiva de la CPP, el libro ofrece valiosas enseñanzas: primero, muestra que el binarismo público / privado resulta insuficiente para describir la pluralidad de actores y escalas implicadas; segundo, pone en evidencia que la gobernanza compartida, cuando está acompañada de voluntad institucional, puede generar soluciones sostenibles, adaptadas y legitimadas; y tercero, destaca el papel de la planificación inclusiva y el acceso al suelo como condiciones estructurales para que la CPP en vivienda sea efectiva y no simbólica.

El enfoque propuesto en *Together* se complementa bien con otras aportaciones que profundizan en las dimensiones clave de la vivienda colaborativa que atraviesan el libro. Por ejemplo, Griffith, Jepma y Savini (2024) plantean una tipología compleja, basada en tres dimensiones –arquitectura del espacio, encaje institucional y organización interna–, que permite descomponer la diversidad de experiencias analizadas en el volumen editado por Czischke (Griffith *et al.*, 2024). Su propuesta destaca el papel central de los valores colectivos y la autogestión en la sostenibilidad de estos modelos, así como la noción de «translegalidad», que remite a aquellas iniciativas habitacionales que, sin estar plenamente reconocidas legalmente, operan bajo regímenes institucionales híbridos con respaldo social y viabilidad demostrada. Esta categoría resulta especialmente útil para pensar en formas emergentes de colaboración público-privada que trasciendan las fórmulas contractuales clásicas.

Por otro lado, en el libro *Contemporary Co-Housing in Europe* (Hagbert *et al.*, 2020) podemos ver una lectura crítica del *co-housing* como forma habitacional en el contexto de la gobernanza urbana avanzada liberal. Frente a visiones abstractas o normativas, sus contribuciones subrayan el peso del contexto institucional, la trayectoria histórica (*path dependency*) y la densidad institucional (*institutional thickness*) en la configuración de estas experiencias. Esta mirada permite reinterpretar muchos de los casos analizados en *Together* desde una perspectiva situada, y refuerza la idea –también presente– de que la colaboración público-privada sólo puede consolidarse como estrategia efectiva si se articula con formas de gobernanza inclusivas, sensibles al arraigo comunitario y comprometidas con el valor público. El reto, como se sugiere, es institucionalizar esta «tercera vía» sin perder su capacidad de transformación estructural.

En el contexto español, el estudio constituye una referencia ineludible para el debate sobre vivienda asequible y nuevos modelos de colaboración. Los aprendizajes de ciudades como Bruselas, Viena o Ámsterdam pueden inspirar políticas públicas que reconozcan la capacidad organizativa de la sociedad civil y generen marcos facilitadores para proyectos de cesión de uso, cooperativas, CLT o promociones mixtas. Así, un caso paradigmático en el contexto catalán es el de la cooperativa de vivienda La Borda (Brysch *et al.*, 2023; Cabré & Andrés, 2017; Girbés-Peco *et al.*, 2020). Se trata de una iniciativa surgida desde el tejido vecinal, en el marco del proceso de recuperación urbana de Can Batlló, que incorpora principios de autogestión, sostenibilidad y cesión de uso como forma de garantizar la asequibilidad a largo plazo. Inspirado en el modelo danés Anel, el proyecto combina innovación jurídica, compromiso comunitario y colaboración con el Ayuntamiento de Barcelona a través del derecho de superficie. Su desarrollo confirma la tesis de *Together* en cuanto a la importancia de los marcos institucionales habilitantes, pero también ejemplifica cómo la innovación social puede emerger desde la periferia institucional para generar nuevas formas de CPP que integren lo cooperativo, lo común y lo público.

En estrecha sintonía con estos planteamientos, Cabré Romans (2024) distingue entre modelos clásicos y fórmulas emergentes de colaboración público-comunitaria, subrayando que, para ser efectivas y sostenibles, las CPC deben estar ancladas en marcos normativos claros, contar con instrumentos financieros estables y reconocer el valor de la gobernanza inclusiva. Se incide en el necesario papel activo de las administraciones con entidades de la economía social y solidaria en la promoción de vivienda en cesión de uso, mostrando cómo la institucionalización de esta alter-

nativa puede escalar sin diluir su dimensión transformadora. Esta lectura converge con el enfoque de *Together* al destacar que la legitimidad, la proximidad y el arraigo comunitario son condiciones necesarias para avanzar hacia formas de colaboración que generen valor público más allá de la eficiencia.

En conclusión, *Together. Towards Collaborative Living* no es sólo un estudio sobre vivienda, sino sobre democracia urbana, transición ecológica y justicia social. Su mensaje es claro: la vivienda colaborativa no es una excepción alternativa, sino una vía prometedora para repensar la cooperación público-privada desde una perspectiva más abierta, inclusiva y transformadora.

EL PODER DE LA CPP EN LA CREACIÓN DE MARCAS TERRITORIALES

- **Publicación:** «Business Improvement Districts and Their Impact on Territorial Brands: A case Study Snalysis», *Urban Izziv*, volume 35 (1), 2024, pp. 155-167. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/27324684?seq=1>
- **Autores:** **Giovana Goretti Feijó Almeida**, investigadora posdoctoral en Desarrollo Regional en el Instituto Politécnico de Leiria (Portugal); **Pedro Porfirio Coutinho Guimarães**, profesor en la Facultad de Geografía en la Universidad de Lisboa; **Edson Modesto de Araújo Júnior**, profesor de Ciencias de la Información en la Universidad Federal de Rondonia (Brasil), y **Denis Alcides Rezende**, profesora de Gestión Urbana en la Universidad Pontificia Católica de Paraná.
- **Síntesis:** **Daniel Santiago Marcos**, profesor lector de Derecho Financiero y Tributario en la Universitat de Girona.

SÍNTESIS DE LA IDEA

La colaboración público-privada es clave para el desarrollo urbano, y los Business Improvement Districts (en adelante, BID) e Inglaterra son un estupendo ejemplo. Estos BID utilizan la creación de marcas territoriales como una estrategia para mejorar la economía urbana y diferenciarse de otras zonas comerciales. A través de campañas de marketing y la promoción de la identidad del territorio, buscan atraer inversiones, mejorar la reputación y crear una sensación de pertenencia. En general, estos BID benefician a toda la ciudad.

A finales de la década de 1960, los comerciantes de Bloor Street West, en Toronto (Canadá), comenzaron a experimentar una caída en la afluencia de clientes debido a la sustitución del tranvía, que circulaba por la vía pública y favorecía el flujo de personas hacia los comercios, por una línea de metro que facilitaba el acceso directo a la entrada y salida de personas sin generar una interacción significativa con la zona comercial. En paralelo, la competencia se intensificó con la aparición de grandes centros comerciales (*malls*), lo que generó una creciente preocupación en el comercio local. Este contexto dio lugar, a principios de la década de 1970, al nacimiento del primer BID.

Este BID representó la alianza de un grupo de comerciantes con el objetivo de desarrollar estrategias para atraer a la clientela y evitar que su área comercial sufriera la temida degradación. Con este fin, propusieron al Ayuntamiento de Toronto la implementación de una contribución económica obligatoria para todos los miembros del BID, destinada a financiar proyectos que revitalizaran la zona comercial. Éstos se concibieron como un servicio complementario, y no sustitutivo, de aquellos ofrecidos por el sector público. Con la aprobación de la Ordenanza Municipal número 170-70, el Ayuntamiento de Toronto dio luz verde a ese primer BID en enero de 1970.

Cincuenta años después, el éxito de este modelo organizativo basado en la colaboración público-privada provocó que empezara a expandirse, primero en Estados Unidos y poco después en Europa, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Japón.

La literatura académica que ha abordado el estudio de los BID es interdisciplinaria; abarca campos como la criminología, la sociología e, incluso, ha sido vista desde una perspectiva jurídico-tributaria, lo que demuestra el interés académico. Como se ha mencionado, la función de un BID se centra en una zona geográfica delimitada, donde un grupo de propietarios de negocios se asocia

para recibir un conjunto de servicios complementarios, incluso reforzados, a aquellos que presta la administración pública para el resto de las áreas urbanas. Estos servicios incluyen desde la limpieza y embellecimiento urbano hasta la seguridad, la organización de eventos y las campañas de *marketing*, todos ellos basados en valores comunes de limpieza, sostenibilidad y seguridad.

El estudio propuesto por los autores analiza cómo un BID, en su carácter de ente privado, potencia sus objetivos a través de la colaboración pública, lo que le hace desarrollar una marca territorial (*territorial brand*) como una estrategia simbólica clave. Esta iniciativa no sólo impulsa la economía urbana, sino que también fortalece la identidad y diferenciación de la zona frente a otras áreas comerciales. La marca territorial permite al BID demarcar el alcance de su influencia y promover el sentido de pertenencia a ese espacio. La diferenciación a través de la marca territorial se sustenta en intensas campañas de *marketing*, orientadas a mejorar la reputación y los productos ofrecidos por la zona geográfica en cuestión. El artículo se enfoca en cuatro BID ubicados en Inglaterra: Manchester, Bristol, Leicester y Norwich, ciudades éstas con más de 100 000 habitantes, excepto Norwich.

La marca territorial se construye a partir de un logotipo que facilita la promoción del BID. Esta estrategia comercial se complementa con inversiones en infraestructura digital, siendo los sitios web uno de los principales canales de comunicación. En ellos, según los autores, se destacan los límites territoriales de cada área de influencia. El alcance de estas acciones varía en función del número de miembros del BID y de las redes establecidas entre los actores sociales involucrados. La publicidad asociada con la marca territorial conlleva una serie de promesas. En el caso de Norwich, la marca territorial promete una mayor prosperidad para la ciudad, mientras que en Bristol se transmite la idea de un lugar más agradable y atractivo. Sin embargo, los autores subrayan que para que tales promesas se materialicen deben observarse señales claras de cambio, tales como mejoras en infraestructuras, un refuerzo de servicios específicos (por ejemplo, la seguridad) y un aumento en las iniciativas de ocio.

La prominencia de un territorio sobre otro requiere de acciones destinadas a convencer a los actores locales de que un espacio geográfico posee una identidad única que no puede ser replicada en otros lugares. El producto generado será el resultado de una cuidadosa gestión de la marca del lugar (*place brand*); un proceso que, como indican los autores, implica «esfuerzos planificados e intencionales que facilitan la formulación de estrategias que generan relaciones de poder sobre, en y más allá del territorio». El objetivo de todo ello, como se ha reiterado, no es sólo mejorar la economía del área, sino también posicionar esa zona geográfica en el mapa, atrayendo a futuros clientes y a personas interesadas en establecer un proyecto de vida en el BID o en sus cercanías.

Respecto de la cercanía del BID, los autores destacan que la marca territorial no se limita a las vías públicas específicas dentro del área propia del BID, sino que más bien refleja una visión del impacto que la marca territorial genera sobre un espacio mucho más amplio, expandiéndose. En este sentido, el estudio se refiere a los «efectos multiplicadores» que surgen del proyecto de creación de una identidad territorial. Tres de los cuatro BID mencionados (la excepción es Bristol) ya detallan en su propio logotipo que la marca territorial no se centra exclusivamente en una zona concreta, sino en toda la ciudad.

Las conclusiones de este estudio prueban que los BID son mucho más que una herramienta de revitalización económica. En realidad, los BID que hemos identificado representan el éxito basado en la colaboración público-privada para revolucionar las ciudades. Su capacidad para construir marcas territoriales sólidas no sólo impulsa una identidad y competitividad de una zona, sino que también genera un impacto positivo en toda la ciudad. A través de estrategias de comunicación y de *marketing*, los BID conectan a las personas con un territorio, atrayendo inversión, turismo e incrementando las oportunidades del lugar.

Las experiencias internacionales descritas pueden servir de inspiración en España, donde ya existe un marco normativo en esta línea. Cataluña fue una comunidad pionera con la aprobación de la Ley 15/2020, de 22 diciembre, de las áreas de promoción económica urbana. Posteriormente, tanto las islas Baleares como Navarra han desarrollado también su propia legislación en este campo. Este marco normativo autonómico ofrece una base sólida para impulsar estrategias similares a las de los BID expuestos, especialmente considerando el potencial del tejido urbano y comercial que puede llegar a tener nuestro país con la ayuda de este tipo de fórmulas de colaboración público-privada.

LA CONFIGURACIÓN DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA EN ITALIA

- **Publicación:** «Il partenariato pubblico-privato: Le concessioni e la finanza di progetto», *Giornale di Diritto Amministrativo*, 3, 2023, p. 364.
- **Autora:** **Lavinia Zanghi Buffi**, abogada especializada en Derecho Público en un prestigioso despacho, además de colaboradora en revistas y estar vinculada a tareas editoriales.
- **Síntesis:** **M.ª Eugenia López Mora**, doctora y profesora asociada de Derecho Administrativo en la Universidad de Barcelona y letrada de la Generalitat de Catalunya.

SÍNTESIS DE LA IDEA

Este trabajo aborda los principales cambios acaecidos a raíz de la aprobación del Código de Contratos Públicos italiano, regulado por el Decreto Legislativo de 31 de marzo de 2023, n.º 36, y, en especial, se focaliza en el Libro IV, dedicado a las asociaciones público-privadas (PPP). Se basa principalmente en las innovaciones que se han producido en relación con la fase de planificación y evaluación de los proyectos, las relativas al contrato de concesión y a la financiación de proyectos.

El Libro IV del último Código de Contratos Públicos del Gobierno italiano está dedicado por completo a las PPP, y si bien ya advierte de que no se cambia radicalmente el marco regulatorio definido por el anterior Decreto Legislativo 50/2016, la nueva regulación presenta sugerentes aspectos innovadores. Dichas reformas responden a la necesidad de: (1) definir políticas capaces de promover la recuperación económica y social tras la emergencia pandémica de la COVID-19; (2) respetar los plazos estrictos para la financiación de los proyectos incluidos en el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia (PNRR), y (3) reorganizar los instrumentos de provisión de las administraciones públicas para la implementación de iniciativas de importancia estratégica. Al respecto, el estudio enfatiza que la PPP es una de las herramientas más eficaces para acelerar y aumentar la eficiencia en la consecución de objetivos económico-industriales estratégicos.

Entre los principios rectores y primordiales finalidades de la reforma, la autora destaca la necesidad de racionalización y de simplificación, la ampliación de formas de PPP, así como las relacionadas por el contrato de concesión –que es el centro del PPP–, la financiación de proyectos y el arrendamiento financiero de obras públicas o de utilidad pública, con el fin que sean atractivos para los inversores profesionales y para los operadores del mercado de obras públicas y de prestación de servicios prestados en régimen de concesión.

Para ello, el estudio parte de las principales cuestiones críticas que existían hasta el momento en la utilización de la PPP, a saber: la naturaleza limitada de los estudios preliminares y de viabilidad de las intervenciones; la falta de competencias específicas por parte de las estructuras administrativas y técnicas de los poderes adjudicadores, poco especializadas en las complejas valoraciones económico-financieras, contractuales y de gestión inherentes a este método de funcionamiento; los plazos procesales inciertos; la presión competitiva insuficiente; la complejidad y falta de flexibilidad de los procedimientos de contratación y la inestabilidad del marco regulatorio e incertidumbre en la distribución de riesgos entre organismos públicos y privados.

Expuesto lo anterior, explica que la nueva regulación de la PPP supone un cambio de perspectiva, con normas exhaustivas y autoinclusivas que mejoran el marco jurídico y procuran que dicho

instrumento sea más atractivo a ojos de los inversores. Así, la esencia de la PPP ya no se limita a la cesión a un particular de la construcción, transformación, mantenimiento y gestión operativa de una obra a cambio de su disponibilidad, ni tampoco a su explotación económica o a la prestación de un servicio relacionado con el uso de la propia obra, sino que se define como «operación económica», basada en un contrato a largo plazo, dentro del cual el particular es responsable de ejecutar y gestionar, bajo la asunción de un riesgo operacional, un proyecto, garantizando en mayor medida la cobertura de las necesidades financieras relacionadas.

Se produce así una revisión sistemática global y una importante reorganización conceptual, en la que adquiere especial transcendencia la financiación de proyectos, entendida como operación económica cuyo momento culminante típico –aunque no necesariamente exclusivo– es la estipulación de un contrato de concesión.

Respecto a la insuficiencia de actividades de planificación por parte de las Administraciones y la falta de especialización de los poderes adjudicadores –aspectos críticos que han ido provocando la consiguiente debilidad de las evaluaciones de viabilidad de los proyectos–, incide en el artículo 175.1 del Decreto Legislativo. Este precepto prevé un programa trienal de necesidades públicas susceptibles de ser satisfechas mediante formas de PPP, cuyas ejecuciones (proyecto a proyecto) deben ir precedidas de un nueva «evaluación preliminar de conveniencia y viabilidad», a su vez basada en la idoneidad del proyecto que financiar con recursos privados, en las condiciones necesarias para optimizar la relación entre costos y beneficios, en la asignación eficiente del riesgo operacional, en la capacidad de generar soluciones innovadoras y en la capacidad de endeudamiento de la institución y en la disponibilidad de recursos en el presupuesto plurianual, también en comparación con la alternativa de adquisición. Con esto, entonces, la autora se plantea si, pese a las buenas intenciones del legislador, pueden correr el riesgo de verse frustradas por las capacidades limitadas del aparato administrativo competente, convirtiéndose en una nueva carga procesal. Igualmente, sobre los dictámenes preceptivos que se han de solicitar en proyectos de elevada cuantía económica, lamenta que se queden fuera otros proyectos por razón de su menor cuantía.

En otro orden de consideraciones, merecen especial referencia las reflexiones sobre la configuración en el Decreto Legislativo del concepto de «riesgo operacional», que abarca tanto concesiones «calientes» como «frías»; la eliminación de un «techo» del aporte público que obstaculizaba la calificación como contrato de concesión, flexibilizando por tanto el contrato de concesión; la previsión de que la contraprestación sea proporcionada sólo en relación con la disponibilidad real de la obra, junto con un sistema de sanciones que reduzca o cancele proporcionalmente esta tarifa en periodos de reducción o indisponibilidad, reducción o no prestación de servicios o en caso de no alcanzar la calidad y niveles cuantitativos del servicio asumido por el concesionario.

De lo expuesto, resulta de gran interés y utilidad práctica (i) la configuración y las cautelas con las que el Código dota a la PPP, especialmente desde el punto de vista previo de planificación y estudios preliminares, y la viabilidad para evitar problemas de gran calado en la vida de estas formas de colaboración; (ii) los aspectos que se prevén para que la transferencia del riesgo operacional sea real y efectiva en los contratos de concesión, y (iii) que expresamente abrace los sectores fríos, pues también pueden ser objeto del contrato de concesión.

CONSTRUYENDO FUTURO

En esta página ofrecemos una selección de los trabajos surgidos de las distintas convocatorias competitivas del Observatorio Social de la Fundación «la Caixa» y que pueden resultar de especial interés para el mundo local.

MÁS ALLÁ DE LA «ESPAÑA VACIADA»: CAMBIO CLIMÁTICO, DESPOBLACIÓN Y GLOBALIZACIÓN EN LAS ZONAS RURALES

Sergio Villamayor-Tomas, Daniel Gaitán Cremaschi, Beatriz Pierri-Daunt, y Leticia Santos de Lima, Institut de Ciència i Tecnologia Ambientals (ICTA-UAB); Esteve Corbera, ICTA-UAB e Institució Catalana de Recerca i Estudis Avancats (ICREA)

El cambio climático, la despoblación y la globalización del comercio agrícola provocan vulnerabilidad. Este estudio analiza qué zonas son las más afectadas.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/mas-alla-de-la-espana-vaciada?ga=2.16474559.884756285.1743411955-327636685.1739448029>

AISLAMIENTO SOCIAL EN LA POBLACIÓN JOVEN EN ESPAÑA: EL VALOR DE LAS INTERACCIONES CARA A CARA

Joan M. Verd, Mireia Bolívar y Joan Rodríguez-Soler, Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball, Institut d'Estudis del Treball, Universitat Autònoma de Barcelona; Albert Navarro, Research Group on Psychosocial Risks, Organization of Work and Health, Institut d'Estudis del Treball, Universitat Autònoma de Barcelona;

Las interacciones online no suplen el valor de las relaciones cara a cara para brindar apoyo emocional entre los jóvenes. De hecho, es la falta de interacciones cara a cara la que realmente produce aislamiento social.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/aislamiento-social-jovenes?ga=2.112886925.884756285.1743411955-327636685.1739448029>

