

Los contratos de impacto social como forma de prestación de servicios a las personas*

MARC VILALTA REIXACH

Profesor titular de Derecho Administrativo.

Director del Grado de Gestión y Administración Pública (GAP).

Universidad de Barcelona

- 1. Introducción: delimitación del objeto de estudio**
- 2. ¿Qué son los denominados “contratos de impacto social”?**
- 3. El encaje de los contratos de impacto social en la LCSP**
 - 3.1. ¿Contrato de servicios o contrato de concesión de servicios?
 - 3.2. Contrato de pago por resultados
 - 3.2.1. ¿Condición suspensiva o incumplimiento contractual?
 - 3.2.2. Duración del contrato
 - 3.3. El rol del inversor de impacto
 - 3.4. La evaluación de los resultados
- 4. A modo de conclusión**
- 5. Bibliografía**

Resumen

El presente trabajo analiza la configuración jurídica de los denominados contratos de impacto social, una figura innovadora de colaboración público-privada en el ámbito de los servicios sociales, aún incipiente en nuestro ordenamiento. A tal efecto, tras definir su concepto y características esenciales, se examina su encaje en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, prestando especial atención tanto a su tipología contractual como a su naturaleza como contratos de pago por resultados.

Artículo recibido el 24/09/2025; aceptado el 06/10/2025.

* Este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación “Ciudades cuidadoras. Competencias y formas de gestión de los servicios a las personas en las grandes áreas urbanas” (PID2022-141428NA-I00), financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación. El presente trabajo ha contado también con la colaboración de José Alberto Navarro Manich, profesor asociado de la Universidad de Barcelona y abogado-socio de Uría Menéndez, a quien agradezco sus valiosas observaciones y sugerencias.

Desde esta perspectiva, el trabajo parte de la consideración de los contratos de impacto social como un nuevo instrumento jurídico para impulsar proyectos innovadores y movilizar recursos privados hacia finalidades sociales, pero advirtiendo también de sus limitaciones y riesgos.

Palabras clave: *contratos de impacto social; colaboración público-privada; contratación pública; pago por resultados; servicios sociales; formas de gestión indirecta.*

Social impact contracts as a form of personal services delivery

Abstract

This article analyzes the legal framework of so-called social impact contracts, an innovative public-private collaboration model in the field of social services that is still emerging in our legal system. To this end, after defining their concept and essential characteristics, the article examines their place within Law 9/2017, of November 8, on Public Sector Contracts, paying special attention to both their contract type and their nature as pay-for-results contracts.

From this perspective, the article considers social impact contracts as a new legal instrument to promote innovative projects and mobilize private resources for social purposes, while also acknowledging their limitations and risks.

Keywords: social impact contracts; public-private collaboration; public procurement; payment by results; social services; forms of indirect management.

1

Introducción: delimitación del objeto de estudio

Aunque la familia sigue siendo hoy en día un pilar fundamental en la provisión de los cuidados a las personas, en las últimas décadas hemos asistido a una progresiva transformación de los modelos tradicionales de cuidados; motivada, entre otros factores, por el aumento de la esperanza de vida o la incorporación generalizada de las mujeres al mercado laboral. Este cambio de paradigma obliga a los poderes públicos a asumir un rol cada vez más

activo y relevante en la garantía y prestación de los servicios de atención a las personas (Aguado i Cudolà, 2009: 35-38).

En esta línea, nuestro ordenamiento jurídico ha ido configurando un creciente sistema de responsabilidad pública en materia de cuidados, en el que, además de la actuación directa de los diferentes niveles de gobierno y administración, juega también un papel muy relevante la colaboración público-privada. En efecto, ante la complejidad de las necesidades sociales y las limitaciones estructurales del sector público, la colaboración de la Administración con entidades privadas —tanto lucrativas como del tercer sector— se ha convertido en una estrategia necesaria para garantizar una atención más amplia, especializada y adaptada a la realidad social¹.

En este contexto, y al margen de otras muchas cuestiones de interés, uno de los temas que, sin duda, ha centrado buena parte de la atención de la doctrina administrativista en esta materia ha sido el análisis de los instrumentos jurídicos mediante los cuales se articula dicha colaboración público-privada. Y es que, como es sabido, junto a los distintos tipos contractuales regulados en la Ley 9/2017, de 9 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en adelante, LCSP), la legislación de las comunidades autónomas ha venido desarrollando también “nuevas” formas de provisión de carácter no contractual, como los conciertos sociales y la gestión delegada².

A ello se suma que, muy recientemente, ha comenzado a plantearse también la posibilidad de recurrir a otras fórmulas innovadoras de colaboración público-privada en la provisión de servicios sociales, entre las que destacan los denominados “contratos de impacto social” (que podemos abreviar como CIS). Aunque, como veremos a continuación, se trata de una figura jurídica todavía muy incipiente y en claro proceso de construcción, pueden encontrarse tanto algunas propuestas normativas orientadas a su regulación —en particular, el *Projecte de Llei dels instruments de provisió del sistema públic de serveis socials* de Cataluña (BOPC, núm. 142, de 3 de febrero de 2025), al que volveremos más adelante— como, y esto resulta aún más significativo, algunas (pocas) experiencias piloto que ya han sido impulsadas por nuestras Administraciones públicas en aplicación de esta figura.

1. En este sentido, se ha afirmado que el sistema jurídico y organizativo de los servicios sociales en España puede ser caracterizado como un sistema multinivel, por cuanto los centros y servicios de titularidad pública —autonómica o local— conviven con centros, programas y establecimientos gestionados por entidades privadas de iniciativa social y de iniciativa mercantil (Darnaculleta Gardella, 2022: 71).

2. Con carácter general, sobre las fórmulas no contractuales en la provisión de servicios de atención a la persona, y su regulación por las distintas comunidades autónomas, podemos remitirnos a Forns et al. (2025).

En concreto, cabe destacar dos experiencias que ilustran este inicial desarrollo y que, salvo error por nuestra parte, constituyen hasta la fecha los únicos precedentes existentes en España. Por un lado, el contrato de impacto social vinculado al programa “Málaga no caduca”, adjudicado en 2024 por la Diputación Provincial de Málaga³; y, por otro, el contrato de impacto social dirigido a personas sin hogar licitado por el Ayuntamiento de Madrid en el año 2023⁴.

El primero de ellos, con un presupuesto cercano a los 10 millones de euros y una duración de 5 años, tiene por objeto abordar el reto de la inseguridad alimentaria, aprovechando la labor de recogida y distribución de alimentos que realiza el Banco de Alimentos de la Costa del Sol (en adelante, BANCOSOL). Así, se persigue mejorar el aprovechamiento de los excedentes alimentarios, tanto del sector de la restauración (hoteles, restaurantes y *catering*) como de la producción y distribución alimentaria, con el fin de ayudar a familias vulnerables y, al mismo tiempo, reducir el desperdicio de alimentos. Además, mediante este contrato, se pretende detectar, dentro del colectivo atendido por BANCOSOL, a aquellas personas que padecen malnutrición, exclusión sociolaboral o soledad no deseada.

Por su parte, el contrato de impacto social promovido por el Ayuntamiento de Madrid, con un presupuesto base de 600 000 euros y una duración de 24 meses, tenía por objeto la organización, gestión, ejecución y seguimiento de un servicio de alojamiento dirigido a personas sin hogar con una larga trayectoria de vida en la calle, con la finalidad de lograr su permanencia estable en un hogar y acompañarlas en su proceso de reinserción social y de mejora de su salud y bienestar. Sin embargo, debe señalarse que la licitación de este contrato quedó finalmente desierta, al no haberse presentado ninguna oferta.

A la vista de estas consideraciones y experiencias prácticas, el presente trabajo tiene por objeto realizar un primer análisis jurídico de esta novedosa figura contractual, con el propósito principal de delimitar su concepto, identificar sus elementos esenciales y reflexionar sobre su encaje en el marco normativo establecido por la LCSP.

3. La documentación relativa a dicho procedimiento contractual puede consultarse en la Plataforma de Contratación Pública del Estado, con el número de expediente Serv. 009/2024.

4. Como en el caso anterior, la información relativa a dicho procedimiento de adjudicación puede consultarse en la Plataforma de Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, con el número de expediente 050/2023 (A/SER-043684/2022).

2

¿Qué son los denominados “contratos de impacto social”?

Sin duda, la primera cuestión que debe abordarse al aproximarnos a esta figura es su definición: ¿qué debe entenderse jurídicamente por “contrato de impacto social”? A tal efecto, conviene señalar que nuestro ordenamiento jurídico carece, por el momento, de una definición legal expresa de esta institución. En efecto, ni la LCSP ni las otras normas administrativas vigentes hacen ninguna referencia expresa a esta figura, aunque, como veremos más adelante, tampoco la excluyen. De hecho, como apuntábamos anteriormente, existen ya algunas experiencias prácticas desarrolladas por nuestras Administraciones públicas en esta materia. Ahora bien, estas experiencias son aún muy escasas, de manera que tampoco resulta fácil extraer de ellas un concepto unívoco y plenamente consolidado.

No obstante, contrariamente a lo que podría suponerse, lo cierto es que los denominados contratos de impacto social —también conocidos internacionalmente como “bonos de impacto social” (derivado de su traducción del inglés, *social impact bonds*)— no constituyen una novedad absoluta en nuestro entorno jurídico y geográfico más próximo. Por el contrario, se trata de una modalidad de contratación pública basada en el principio de pago por resultados, que ha sido ya implementada, con mayor o menor intensidad, en varios países de la Unión Europea (y también fuera de ella)⁵.

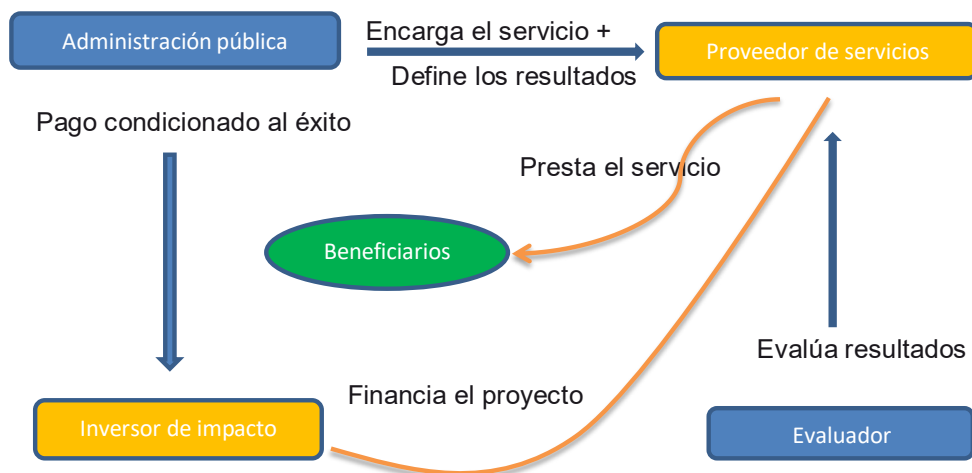
Así, de forma resumida, puede decirse que, con carácter general, los denominados CIS se han venido caracterizando, al menos, por dos elementos fundamentales (entre otros, OCDE, 2016: 10):

1. En primer lugar, porque el pago del precio por parte de la Administración queda condicionado a la consecución de determinados objetivos sociales previamente establecidos. De ahí se deriva que, como veremos, el diseño de los indicadores que posibiliten medir el resultado y la determinación del órgano evaluador encargado de su verificación y certificación constituyan elementos estructurales en la configuración de estos contratos.

5. Según estudios recientes, en Europa existen hoy en día alrededor de 200 contratos de impacto social. Aunque la gran mayoría de ellos se sitúan en Gran Bretaña, podemos encontrar también ejemplos en países como Francia, Alemania, Portugal o Dinamarca (INDIGO, 2025). Incluso la propia Unión Europea, en su Comunicación “Adquisiciones sociales — Una guía para considerar aspectos sociales en las contrataciones públicas” (2021/C 237/01), se ha referido también expresamente a esta figura como un mecanismo para fomentar la innovación social.

2. En segundo lugar, porque, a diferencia de otras modalidades contractuales de pago por resultados, los CIS se articulan habitualmente como una relación trilateral. Así, como puede verse en la Figura 1, en ellos participan, por un lado, la Administración pública responsable del servicio, que define los objetivos y contrata el servicio; por el otro, una entidad proveedora de servicios sociales (ya sean empresas con ánimo de lucro o entidades del tercer sector), que es la adjudicataria del contrato y, por lo tanto, la encargada de su ejecución; y, finalmente, se añade también un inversor privado (un inversor de impacto)⁶, que adelanta el capital necesario al proveedor para la implementación de un determinado proyecto, a cambio de obtener un posible beneficio económico futuro. De este modo, uno de los elementos característicos de los contratos de impacto social es la transferencia del riesgo de no consecución de los resultados acordados al inversor y no propiamente al prestador del servicio.

Figura 1: Esquema de funcionamiento de un contrato de impacto social



Fuente: elaboración propia

A partir de este marco conceptual general, se ha considerado que, en un contexto como el actual —caracterizado por una creciente complejidad

6. Con carácter general, se habla de “inversiones de impacto” para referirse a todas aquellas que buscan intencionadamente generar un impacto social —o medioambiental—, pero a la vez generar un rendimiento financiero. Por lo tanto, la participación del inversor de impacto no debe verse como un mecanismo de financiación gratuita, sino como una forma específica de inversión con finalidad social, en la que la rentabilidad potencial se subordina al logro de resultados públicos verificables. En este sentido, Fontrodona *et al.* (2015: 9-10).

y por la limitación de recursos públicos—, los CIS pueden constituir un instrumento especialmente atractivo para la provisión de servicios sociales (por ejemplo, Corredor Castellanos, 2018: 133-135, u Olson *et al.*, 2024: 411-413).

En primer lugar, porque permiten movilizar financiación privada para la implementación de proyectos sociales. Ello no solo contribuye a aliviar la presión presupuestaria de las Administraciones públicas y a mejorar su sostenibilidad financiera, sino que puede resultar especialmente útil para proveer servicios sociales especialmente complejos, hasta ahora desatendidos o que, sin esta financiación privada, resultan difíciles de atender (Galluccio, 2023: 490). Además, como decíamos, la introducción de un sistema de retribución vinculado al cumplimiento de determinados objetivos supone también la transferencia al inversor privado de buena parte de los riesgos económicos asociados a la prestación de dichos servicios (Tan *et al.*, 2021: 2).

Pero también porque, más allá de estos aspectos financieros, se ha destacado que los CIS pueden actuar como un catalizador de innovación y mejora en la provisión de servicios sociales. Su lógica orientada a la consecución de resultados medibles permite no solo adaptar las intervenciones al contexto específico del colectivo atendido, sino que puede incentivar también a los proveedores de servicios —y a los inversores— hacia una mayor eficacia y responsabilidad en la gestión, buscando maximizar el impacto de su actuación (Verga y Pereira, 2023: 94-95).

Ahora bien, a pesar de estas posibles ventajas, los CIS también han generado escepticismo y críticas por parte de algunos autores. Por un lado, porque requieren de una colaboración de múltiples actores (Administración, proveedor, inversor y evaluador externo), lo que puede hacer mucho más compleja su puesta en marcha o requerir largos procedimientos de preparación (Verga y Pereira, 2023: 89). Por el otro, porque se ha advertido que este modelo de contratación puede favorecer una cierta “mercantilización” de los servicios sociales. No solo porque puede subordinar el desarrollo de determinadas políticas públicas a los intereses financieros de los inversores —por ejemplo, incentivando solamente aquellos proyectos más rentables o con altas probabilidades de éxito y, por tanto, dejando fuera otras necesidades sociales urgentes pero más complejas o inciertas en su evaluación—, sino también porque, desde un punto de vista ético, podría considerarse como una forma de obtener beneficios económicos a partir de grupos socialmente vulnerables (Tse y Warner, 2018: 829).

Sea como fuere, en lo que más nos interesa ahora a nosotros, resulta especialmente relevante hacer referencia a este concepto amplio de contrato de impacto social, por cuanto es también el que parece querer importarse a nuestro ordenamiento jurídico. Por un lado, porque las (aún muy escasas)

Administraciones públicas españolas que han recurrido en la práctica a esta figura lo han hecho adoptando este mismo enfoque.

Sirva de ejemplo el Pliego de cláusulas administrativas particulares del CIS para personas sin hogar, licitado por el Ayuntamiento de Madrid en el año 2023, que define así el objeto de este contrato:

“[...] la prestación de un servicio de alojamiento dirigido a personas sin hogar, cuyo pago se vincula a la consecución de unos resultados determinados, y cuya financiación se lleva a cabo mediante un inversor de impacto” (p. 1).

Por su parte, el apartado 12 del Pliego de prescripciones técnicas del mencionado CIS, vinculado al proyecto “Málaga no caduca”, define este contrato también de forma muy similar, cuando afirma:

“El concepto detrás de los CIS es simple: se trata de un contrato de ‘pago-por-éxito’ firmado entre un ‘pagador-por-resultado’, generalmente la Administración Pública, en nuestro caso, la Diputación de Málaga a Inversores de Impacto, que se utiliza para financiar una serie de intervenciones innovadoras dirigidas a solucionar un problema social en concreto”.

En el ámbito normativo, y más allá de estas experiencias piloto, debe destacarse que esta misma concepción de los contratos de impacto social es también la que se recoge en el mencionado proyecto de ley de instrumentos de provisión del Sistema Público de Servicios Sociales de Cataluña, actualmente en fase de tramitación parlamentaria.

Aunque este proyecto de ley se centra fundamentalmente en la creación de la Agencia Pública de Servicios Sociales de Cataluña, como entidad responsable de la gestión directa de los servicios sociales competencia de la Administración de la Generalitat, y en la regulación de la acción concertada, como instrumento de provisión de servicios sociales distinto de las modalidades de gestión indirecta previstas en la LCSP, incluye también una referencia expresa a los CIS⁷. En concreto, su disposición adicional primera afirma:

“1.- El contracte d'impacte social (CIS) és un contracte de pagament per resultats per a la provisió de serveis socials, en què s'utilitza el finançament privat d'un inversor perquè el proveïdor de serveis estableixi i presti un servei. Aquest contracte té com a finalitat generar un impacte social positiu mitjançant uns objectius de polítiques socials

7. Un análisis sobre algunas de las principales novedades que introduce el Proyecto de Ley de instrumentos de provisión del Sistema Público de Servicios Sociales de Cataluña puede verse en Gracia Retortillo (2025: 431-434).

prèviament definits per a un horitzó temporal concret en què el pagament es vincula a l'assoliment d'uns resultats utilitzant models de costos objectius transparents”.

Aunque es cierto que se trata de un texto aún en fase de tramitación parlamentaria, creemos que resulta de mucho interés, en tanto que, en caso de aprobarse, supondría la incorporación de una primera definición legal de los contratos de impacto social en nuestro ordenamiento jurídico. Una definición que, como ya se ha avanzado, concibe también esta figura como una fórmula innovadora de provisión de servicios sociales, basada en la financiación privada por parte de un inversor y orientada a la consecución de resultados concretos, previamente definidos y evaluables.

Aunque el Proyecto de Ley catalán prevé, con carácter general, que los CIS puedan utilizarse en cualquier tipo de servicio social, se afirma que estos deberán utilizarse preferentemente para financiar servicios experimentales u otros servicios en el ámbito de la inserción social o laboral que, por su carácter innovador o por las necesidades específicas de financiación, lo justifiquen. En nuestra opinión, esta previsión resulta plenamente justificable en la medida en que, como decíamos anteriormente, se ha considerado que una de las principales ventajas de los CIS sociales es la posibilidad de movilizar financiación privada para atender la prestación de servicios sociales complejos⁸.

3

El encaje de los contratos de impacto social en la LCSP

Una vez determinado qué entendemos por contratos de impacto social, debemos pasar a analizar un poco más su régimen jurídico. En este sentido, conviene comenzar destacando que el Proyecto de Ley catalán, aunque define legalmente los CIS, no regula propiamente su régimen jurídico, sino que la disposición adicional primera del Proyecto de Ley remite esta cuestión a la normativa de contratos del sector público, es decir, a la vigente LCSP.

Por su parte, las ya citadas experiencias prácticas desarrolladas hasta la fecha por el Ayuntamiento de Madrid y la Diputación Provincial de Málaga también han partido de la consideración explícita de estos instrumentos

8. En este sentido, si atendemos nuevamente a la base de datos sobre los contratos de impacto social actualmente existentes en el mundo, puede observarse cómo el ámbito de actuación más representado es el empleo, seguido del bienestar infantil y familiar, la salud, la educación y la vivienda (INDIGO, 2025).

como “contratos del sector público” y, por tanto, sometiéndolos a los principios y reglas generales del derecho de la contratación pública.

En nuestra opinión, esta calificación jurídica no resulta desacertada por cuanto, desde una perspectiva conceptual, y de acuerdo con las ideas expuestas en el apartado anterior, los denominados CIS se configurarían en España como un negocio jurídico mediante el cual una entidad del sector público —ya sea de carácter local, autonómico o estatal— adquiere de un operador privado la prestación de un determinado servicio de carácter social, a cambio de una determinada contraprestación económica. Por lo que, con independencia de lo que diremos más adelante, esta figura parece cumplir con los elementos básicos de bilateralidad y onerosidad que exige el artículo 2.1 de la LCSP para poder hablar de la existencia de un “contrato del sector público”⁹.

Por otra parte, entendemos que los CIS no pueden equipararse a una subvención, porque, de acuerdo con la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones (en adelante, LGS), estas exigen siempre una disposición dineraria realizada por la Administración en favor de una actividad de utilidad pública o interés social, pero sin contraprestación directa por parte de los beneficiarios (art. 2.1 LGS). En cambio, en los CIS sí que existe una auténtica relación contractual de carácter bilateral y onerosa, en la medida en que la Administración encarga la prestación de un servicio de su competencia y se obliga a retribuirlo, aunque dicho pago se condiciona a la obtención de determinados resultados.

No obstante, a pesar de calificar teóricamente este tipo de negocio jurídico como un contrato del sector público a efectos de la LCSP, la ubicación de los CIS dentro del marco de esta norma legal no está exenta de complejidad. No solo porque, como apuntábamos, la LCSP no se refiere explícitamente a ellos, sino también porque al tratarse de una figura contractual con unos rasgos propios —como la existencia de un inversor privado que financia el proyecto o la vinculación del pago por parte de la Administración a la obtención de determinados resultados sociales previamente definidos y verificados mediante una evaluación independiente— podemos cuestionar su correcto encaje en nuestro ordenamiento jurídico-contractual.

9. Con más detalle, sobre el concepto de contrato público a efectos de la LCSP podemos remitirnos, entre otros, a Vilalta Reixach (2018: 330-349) o Mellado Ruiz (2024: 647-651). En el mismo sentido se expresa también el Informe de la Junta Consultiva de Contratación Pública de Cataluña núm. 4/2024, de 28 de febrero, sobre el Anteproyecto de ley de los instrumentos de provisión del Sistema Público de Servicios Sociales, que considera que los CIS tienen carácter contractual (ap. IV).

3.1

¿Contrato de servicios o contrato de concesión de servicios?

Una de las primeras cuestiones que pueden plantearse en torno a la naturaleza jurídica de los contratos de impacto social reside en determinar su tipología contractual, es decir, si estos pueden reconducirse a alguna de las categorías típicas reguladas por la LCSP o si, por el contrario, nos encontramos ante una figura contractual atípica, cuya estructura y contenido presentan singularidades que dificultan su plena asimilación a los modelos contractuales tradicionales.

En nuestra opinión, desde un punto de vista funcional, entendemos que los CIS se configuran como un instrumento mediante el cual un tercero —una entidad proveedora de servicios sociales— asume la ejecución de una actividad determinada en este concreto ámbito material. Por lo tanto, su objeto contractual consiste en la prestación de un “servicio”, entendido este en un sentido amplio como una obligación de hacer, distinta de la realización de una obra o un suministro (art. 17 LCSP).

Como ya se ha apuntado, esta interpretación es coherente tanto con la configuración de los CIS prevista en el Proyecto de Ley catalán de instrumentos de provisión del Sistema Público de Servicios Sociales —cuya disposición adicional primera lo define expresamente como “*un contracte de pagament per resultats per a la provisió de serveis socials*”— como con las experiencias contractuales promovidas hasta la fecha en el ámbito estatal. Así, el ya mencionado CIS correspondiente al proyecto “Málaga no caduca”, suscrito por la Diputación Provincial de Málaga, tiene por objeto la prestación del servicio de recogida y distribución domiciliaria de determinadas donaciones de alimentos, mientras que el CIS licitado por el Ayuntamiento de Madrid en el año 2023 tenía por objeto la prestación por un tercero de un servicio de alojamiento dirigido a personas sin hogar.

Ahora bien, una vez determinado que el objeto de estos contratos consiste en la prestación de un “servicio”, resulta necesario precisar su tipología concreta dentro de los contratos típicos regulados en la LCSP. En particular, debe valorarse si nos encontramos ante un “contrato de servicios” (art. 17 LCSP) o bien ante un contrato de “concesión de servicios” (art. 15 LCSP), dado que ambos presentan características comunes, pero también elementos diferenciadores sustanciales, especialmente en lo relativo a la transferencia del riesgo operacional.

Como es sabido, el artículo 15 de la LCSP dispone que estamos ante un contrato de concesión de servicios cuando, además de encomendar al contratista la gestión de un servicio de titularidad pública, este asume el riesgo operacional inherente a dicha gestión, es decir, asume la posibilidad de no recu-

perar las inversiones realizadas ni los costes soportados (art. 14.4 LCSP). De esta manera, la existencia de un riesgo operacional, de carácter económico, para el contratista se configura como el elemento característico o delimitador de los contratos de concesión (Lazo Vitoria, 2018: 517).

Aunque, como se ha señalado anteriormente, los contratos de impacto social se definen por ser contratos de pago por resultados —así lo afirma expresamente la documentación contractual de las experiencias existentes hasta la fecha en España y lo prevé explícitamente la disposición adicional primera del Proyecto de Ley catalán—, lo cierto es que la asunción del riesgo operacional en estos contratos presenta una configuración *sui generis*, que parece no encajar correctamente en el esquema propio de los contratos de concesión previsto en la LCSP.

Por un lado, porque en los CIS puede ocurrir que el riesgo operativo principal no recaiga directamente en el proveedor del servicio —es decir, en el “concesionario”, en los términos del artículo 15.2 de la LCSP—, sino sobre el inversor de impacto, que adelanta el capital necesario para la ejecución del proyecto y únicamente obtiene retorno si se alcanzan determinados resultados sociales. Es cierto que esta cuestión dependerá, en última instancia, del contrato de financiación suscrito entre el proveedor y el inversor, donde se regulará la distribución de riesgos entre ambos; pero, en todo caso, no parece tampoco que en los CIS pueda hablarse propiamente de la transferencia directa de la explotación económica del servicio al contratista.

Por otro lado, cabe cuestionar hasta qué punto en los CIS existe realmente un riesgo operacional en los términos exigidos por el artículo 14.4 de la LCSP para configurar un contrato público como concesión.

En este sentido, en algunos supuestos podría ponerse en cuestión la concurrencia de un auténtico riesgo de demanda en los CIS, en la medida en que el colectivo de usuarios a atender pueda estar previamente identificado; eliminándose o modulándose, de este modo, la incertidumbre sobre la utilización del servicio (Blanco Vázquez de Prada, 2020: 24-25).

Por poner un ejemplo, en el contrato de impacto social licitado por el Ayuntamiento de Madrid en el año 2023 y dirigido a personas sin hogar, se observa que la Administración municipal ya dispone de datos concretos y detallados sobre la magnitud del colectivo atendido —en concreto, en el año 2023, la Red Municipal de Atención a Personas sin Hogar atendió a 2466 personas, de las cuales 1235 fueron atendidas específicamente por los equipos de calle—¹⁰.

10. En este sentido, puede verse la base de datos de la Dirección General de Inclusión Social y Cooperación al Desarrollo del Ayuntamiento de Madrid sobre los datos de atención a las personas sin hogar en dicho municipio, disponible en el Portal de Transparencia del Ayuntamiento de Madrid.

Esto significa que, *a priori*, en el momento de preparar el contrato, existe una población claramente delimitada a la que poder prestar el servicio previsto en dicho contrato. Es cierto que ello no elimina por completo el riesgo operacional en dichos contratos, puesto que los potenciales beneficiarios pueden negarse a recibir los servicios previstos en el CIS, pero sí que puede limitar notablemente la incertidumbre del contratista sobre el posible nivel de uso del servicio.

Asimismo, en cuanto al riesgo de suministro —entendido como la posibilidad de que, por causas ajenas, el contratista no logre prestar el servicio conforme a la cantidad o calidad pactadas (Hernández González, 2018: 507)—, cabría sostener que, sin perjuicio de analizar casuísticamente los diferentes supuestos, en los CIS este riesgo puede no derivar únicamente de factores externos, sino del propio desempeño del proveedor de servicios y de su capacidad para alcanzar los resultados de impacto social establecidos en el contrato. Por lo que, en contra de lo previsto en el considerando 20 de la Directiva 2014/23/UE, de 26 de febrero, relativa a la adjudicación de contratos de concesión, en los CIS puede ocurrir que no se esté propiamente ante un riesgo ajeno al control del contratista.

De nuevo, una buena muestra de ello la podemos encontrar en el CIS vinculado al proyecto “Málaga no caduca”, adjudicado por la Diputación Provincial de Málaga en 2024. De acuerdo con la documentación contractual, el Lote 1 de dicho contrato, referido a la recogida y distribución de donaciones de alimentos para evitar el desperdicio alimentario, condiciona el pago del precio por parte de la Administración a la consecución de un número mínimo de raciones efectivamente recogidas y entregadas a personas vulnerables. Como puede observarse, se trata de actuaciones que dependen, en muy buena medida, del desempeño del proveedor del servicio, es decir, de su capacidad organizativa para recoger y distribuir los excedentes alimentarios, y no tanto de factores externos o imprevisibles que puedan escapar al control de las partes.

De este modo, de las experiencias existentes hasta ahora en nuestro país parece desprenderse que el elemento determinante de los CIS no es tanto la gestión del servicio por parte del concesionario en régimen de explotación económica —como ocurre en las concesiones de servicios (art. 15.1 LCSP)—, sino la necesidad de cumplir con unos determinados objetivos de resultados previamente pactados, que condicionarán el pago por parte de la Administración.

En consecuencia, desde un punto de vista conceptual, los CIS existentes hasta la fecha parecen encajar mejor dentro de la categoría de los contratos de servicios (art. 17 LCSP). Y, de hecho, tanto la Diputación Provincial de Má-

laga como el Ayuntamiento de Madrid, a la hora de diseñar sus respectivos contratos de impacto social, optaron expresamente por calificar dichos negocios jurídicos como “contratos de servicios” a efectos de la LCSP.

3.2

Contrato de pago por resultados

Otra de las características definitorias de los contratos de impacto social es que, tal como prevé expresamente la disposición adicional primera del Proyecto de Ley catalán, se configuran como contratos de pago por resultados. Esto significa que la entidad pública contratante solo estaría obligada a abonar, total o parcialmente, el precio del contrato en caso de que se obtengan los resultados de impacto previamente fijados en el mismo.

Desde esta perspectiva, nuevamente cabe preguntarse si esta modalidad contractual se ajusta correctamente a la vigente LCSP, la cual no solo exige la existencia de un precio cierto en los contratos del sector público (art. 102.1 LCSP), sino que además prohíbe el aplazamiento del pago del precio (art. 102.8 LCSP).

Para responder a esta cuestión, debemos empezar señalando que el hecho de que el pago del precio por parte de la Administración se condicione a la obtención de determinados resultados sociales, creemos que no compromete la “certeza” del precio del contrato (art. 102.1 LCSP). Aunque la LCSP no define expresamente este concepto, puede entenderse que esta norma legal admite con normalidad la “determinabilidad” del precio, siempre que en la documentación contractual consten todos los elementos necesarios para su cálculo [art. 35.1 f) LCSP]¹¹.

Desde esta perspectiva, si recurrimos nuevamente a las experiencias de contratos de impacto social promovidas hasta ahora por nuestras Administraciones públicas, podremos comprobar cómo estas han previsto siempre en los pliegos la forma de determinación del precio del contrato. Por ejemplo, en el CIS correspondiente al proyecto “Málaga no caduca”, suscrito por la Diputación Provincial de Málaga, la determinación del precio en los distintos lotes se efectúa por unidades de ejecución —“unidades de éxito”, de acuerdo con la terminología del contrato— previamente definidas en el pliego de prescripciones técnicas.

11. En este sentido, podemos recordar el Dictamen del Consejo de Estado núm. 1402/1992, de 4 de marzo, en el que se afirma: “Precio cierto no es precio fijo; no es lo mismo precio cierto que precio fijo, pues, con referencia a aquél, lo que ha dispuesto la legislación (administrativa o civil) es la certeza de la concurrencia del precio, no sus contingencias” (ap. III).

Pero, sobre todo, para determinar la admisibilidad de los contratos de pago por resultados en nuestro ordenamiento, debemos referirnos al artículo 102.6 de la LCSP, que prevé que, cuando su naturaleza y objeto lo permitan, los contratos del sector público pueden incluir cláusulas de variación de precios en función del cumplimiento o incumplimiento de determinados objetivos de plazos o de rendimiento, debiendo establecerse con precisión los supuestos en que se producirán dichas variaciones y las reglas para su determinación.

Por lo tanto, tal y como ha señalado parte de nuestra doctrina (entre otros, García-Álvarez, 2024: 45, o Gimeno Feliu, 2021: 15), este precepto parece admitir, con carácter general, la posibilidad de que las partes puedan condicionar el pago del precio del contrato, o de una parte de este, a la obtención de un determinado resultado¹². En nuestra opinión, en estos casos no estamos propiamente ante un aplazamiento del precio, posibilidad prohibida por el artículo 102.8 de la LCSP, sino más bien ante el establecimiento de una condición suspensiva del pago. En otras palabras, en los contratos de pago por resultados —como son los CIS— el pago no se difiere de manera arbitraria, sino que el devengo mismo del precio queda condicionado al cumplimiento de los objetivos sociales pactados.

De hecho, los esquemas de pago condicionado al rendimiento no resultan tampoco completamente ajenos a nuestro ordenamiento jurídico y a la práctica administrativa en España. Por el contrario, en el ámbito de la salud pública son cada vez más frecuentes los denominados acuerdos de riesgo compartido, que no son otra cosa que contratos públicos de suministro mediante los cuales el pago total o parcial del precio de determinados medicamentos o productos farmacéuticos se supedita a la obtención de resultados clínicos verificables¹³.

Por lo tanto, atendiendo a esta habilitación legal genérica, pero también al artículo 38 de la LCSP —que, como es sabido, permite que las

12. En términos similares, al estudiar el precio de los contratos públicos, Peña Ochoa (2018: 949-950) cita algunas resoluciones de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado —por ejemplo, el Informe núm. 52/2009, de 26 de febrero de 2010— en las que se admite que el pago del precio del contrato pueda condicionarse a la obtención de determinados rendimientos o ahorros.

13. Sobre estos instrumentos jurídicos, y desde el punto de vista del derecho público, podemos remitirnos a García-Álvarez (2024: 47-48) o Gimeno Feliu (2021: 14-16). En el caso de Cataluña, podemos destacar también el Decreto 118/2014, de 5 de agosto, sobre la contratación y la prestación de los servicios sanitarios con cargo al Servicio Catalán de la Salud, que precisamente prevé que el sistema de contratación y la contraprestación de los servicios a las entidades gestoras de los centros del Sistema Sanitario Integral de Utilización Pública de Cataluña (SISCAT) deban priorizar los resultados clínicos y de salud, estableciéndose indicadores de resultados y mecanismos de incentivación para favorecer sinergias entre los diferentes centros y servicios.

partes incluyan en los contratos del sector público cualesquiera pactos, cláusulas y condiciones que no sean contrarios al interés público, al ordenamiento jurídico y a los principios de buena administración¹⁴—, puede entenderse que, desde un punto de vista estrictamente jurídico, no existiría impedimento para ampliar el ámbito material de aplicación de estas nuevas modalidades contractuales también al campo de los servicios sociales.

Al igual que ocurre con los servicios sanitarios, dado que el conjunto de los servicios sociales se orienta expresamente a la mejora del bienestar y de las condiciones de vida de sus beneficiarios¹⁵, puede considerarse justificado que, con el fin de promover la eficiencia y la calidad en su gestión¹⁶, se introduzcan esquemas de pago por resultados como los mencionados. Es decir, que en determinados supuestos se prevea que el precio del contrato no se abone únicamente por la mera ejecución de una determinada prestación por parte del contratista, sino que quede supeditado a la consecución efectiva de un resultado previamente definido.

Ahora bien, en este punto, y aunque no podamos entrar más detalladamente en estas cuestiones, creemos que, tal y como prevé el Proyecto de Ley catalán, los CIS deberían reservarse, preferentemente, para servicios de carácter experimental o que tengan un marcado carácter innovador. En la medida en que el riesgo económico de la operación recae principalmente sobre el inversor de impacto, los CIS deben configurarse como mecanismos para permitir la experimentación, que permitan ensayar nuevas prestaciones o servicios y evaluar qué intervenciones producen los resultados deseados; y, de esta manera, generar conocimiento útil para el diseño de políticas que permitan abordar problemáticas sociales complejas con mayor eficacia¹⁷.

14. En este punto, precisamente, García-Álvarez (2024: 54) llama la atención sobre la infratilización del principio de libertad de pactos en la contratación pública (art. 38 LCSP) como mecanismo para buscar fórmulas nuevas y alternativas de gestión contractual.

15. En este sentido, por ejemplo, el artículo 3.1 de la Ley catalana 12/2007, de 11 de octubre, de Servicios Sociales, señala que estos tienen como finalidad asegurar el derecho de las personas a vivir dignamente durante todas las etapas de su vida, mediante la cobertura de sus necesidades personales básicas y de las necesidades sociales, en el marco de la justicia social y del bienestar de las personas.

16. En este punto debe recordarse que son muchas las normas autonómicas que, entre otros, citan los principios de eficacia y eficiencia, así como la calidad, como principios rectores de los sistemas públicos de servicios sociales. Véase, por ejemplo, el artículo 8.1 de la Ley 12/2022, de 21 de diciembre, de Servicios Sociales de la Comunidad de Madrid, o el artículo 5 de la citada Ley catalana 12/2007, de 11 de octubre, de Servicios Sociales de Cataluña.

17. Como ya hemos apuntado anteriormente, son muchos los trabajos que, en el ámbito internacional, consideran los CIS como un vehículo adecuado para la experimentación y la innovación en el ámbito social. En este sentido, una revisión bibliográfica sobre esta cuestión puede verse en Walker *et al.* (2023).

3.2.1

¿Condición suspensiva o incumplimiento contractual?

Sin perjuicio de las consideraciones anteriores, la calificación de los CIS como contratos de pago por resultados plantea otra duda relevante: ¿cómo distinguir entre el incumplimiento de la condición suspensiva que determina el pago del contrato y el incumplimiento contractual propiamente dicho? En otras palabras, si no se alcanzan los objetivos sociales mínimos fijados contractualmente, ¿nos encontramos ante un incumplimiento del contrato o ante la no realización de la condición que activa la obligación de pago por parte de la Administración?

En nuestra opinión, para responder esta pregunta debe tenerse en cuenta la estructura tripartita que caracteriza los CIS —a la que seguidamente volveremos a hacer referencia—. En estos contratos quien asume el rol de “contratista” es el proveedor de los servicios, que se compromete a desarrollar el programa social correspondiente con la debida diligencia y de acuerdo con las condiciones establecidas por la Administración. En este sentido, el proveedor de los servicios asumiría una obligación de medios, y no de resultados, por cuanto la ejecución de la prestación no garantizaría propiamente la obtención efectiva de unos resultados sociales concretos.

Por el contrario, como apuntábamos antes, la consecución de dichos objetivos se configuraría como la condición suspensiva del contrato, de cuyo cumplimiento depende el nacimiento de la obligación de pago por parte de la Administración. Por tanto, si no se consiguen los objetivos, no puede hablarse de un incumplimiento contractual en sentido estricto, sino de la no realización de la condición que determina la exigibilidad del pago. En consecuencia, el derecho al cobro del precio del contrato nunca llega a nacer; materializándose así, como veremos a continuación, la transferencia del riesgo financiero desde el sector público hacia el inversor de impacto.

En cambio, si la falta de consecución de los objetivos sociales fijados por la Administración se interpretara como un incumplimiento contractual, la Administración podría acordar la resolución del contrato [art. 211.1 f) LCSP] y exigir al contratista la correspondiente indemnización de los daños y perjuicios ocasionados (art. 213.3 LCSP). Ello podría resultar incoherente con la propia naturaleza jurídica del CIS, cuyo propósito principal es precisamente trasladar el riesgo financiero del eventual fracaso del programa al inversor privado y no sancionar al proveedor por no alcanzar un determinado resultado.

3.2.2 Duración del contrato

Por último, la configuración de los CIS como contratos de pago por resultados puede suscitar también alguna duda desde la perspectiva de la duración de los contratos públicos. Y es que, en la medida en que el artículo 29.4 de la LCSP establece que los contratos de servicios de prestación sucesiva “tendrán un plazo máximo de duración de cinco años, incluyendo las posibles prórrogas”¹⁸, surge la cuestión de si resultaría compatible con este precepto un esquema de pagos por resultados en virtud del cual una de las partes del contrato —en nuestro caso, el inversor de impacto¹⁹— pudiera recibir pagos más allá de dicho límite temporal.

En otras palabras, en la medida en que el pago de la retribución se supedita a la consecución de determinados resultados, cuya verificación y certificación debe producirse necesariamente tras la ejecución del contrato (sin perjuicio de que puedan preverse pagos parciales durante la vigencia del contrato), podría ocurrir que algunos desembolsos derivados de esta relación contractual fueran posteriores al vencimiento formal del contrato²⁰.

Sin embargo, en nuestra opinión, esta circunstancia no supondría una vulneración del artículo 29.4 de la LCSP. En primer lugar, porque este límite legal se refiere a la duración de la ejecución de los contratos, y no necesariamente al momento de pago; que, como hemos afirmado anteriormente, en el caso de los CIS quedaría sujeto a una condición suspensiva.

Al mismo tiempo, si tenemos en cuenta que la finalidad principal de los límites temporales previstos en el artículo 29.4 de la LCSP es evitar un cierre excesivo del mercado, permitiendo la entrada de nuevos competidores²¹,

18. No obstante, el artículo 29.4 de la LCSP prevé también “en los contratos de servicios relativos a los servicios a las personas un plazo de duración mayor cuando ello fuera necesario para la continuidad de aquellos tratamientos a los usuarios en los que el cambio del prestador pudiera repercutir negativamente”.

19. Como ya ha quedado dicho, en los CIS el pago de los servicios prestados por la empresa contratista no se realiza directamente por la Administración, sino que es asumido por el inversor de impacto, que es quien aporta la financiación hasta la evaluación y valoración de los objetivos conseguidos. Previéndose, en estos casos, la necesidad de que el prestador de los servicios ceda los derechos de cobro frente a la Administración en favor del inversor. Posteriormente, volveremos sobre esta cuestión.

20. Este podría ser el caso, por ejemplo, del apartado 23 del Pliego de cláusulas administrativas particulares del contrato de impacto social dirigido a personas sin hogar licitado por el Ayuntamiento de Madrid en 2023, que prevé, como forma de pago, un pago único, previa entrega y recepción de conformidad de la totalidad o parte del trabajo. Añadiéndose que el pago se vincula a la consecución de unos objetivos de impacto social que deberán ser acreditados por una entidad evaluadora independiente, y constatada expresamente por el responsable del contrato.

21. En este sentido, debe recordarse que el artículo 29.1 de la LCSP, al regular con carácter general la duración de los contratos del sector público, afirma que esta deberá

podemos afirmar también que el eventual pago más allá de este límite temporal no cuestionaría tampoco dicha finalidad, por cuanto la Administración puede licitar un nuevo contrato una vez finalizada la ejecución.

Finalmente, aunque el artículo 198.4 de la LCSP prevé, como regla general, que las Administraciones públicas deben aprobar los documentos que acrediten la conformidad con lo dispuesto en el contrato de los servicios prestados en un plazo de treinta días, el artículo 210.2 de la misma ley modula dicha obligación, permitiendo que los pliegos de cláusulas administrativas particulares puedan prever un plazo distinto cuando la naturaleza del contrato así lo justifique.

Así, en los CIS, dada la necesidad de que la consecución de los resultados obtenidos sea verificada por un evaluador externo, parece plenamente razonable, y aceptable legalmente (ex art. 210.2 LCSP), que se establezca un plazo más amplio para que la Administración pueda aprobar el acta de recepción de los servicios y, en consecuencia, proceder al pago. Si bien es cierto, y así lo acreditan también algunas de las experiencias prácticas promovidas hasta la fecha en España²², parece razonable que puedan preverse pagos parciales durante toda la ejecución del contrato.

3.3

El rol del inversor de impacto

Como ya se ha señalado, uno de los principales elementos característicos de los contratos de impacto social es la participación de un denominado inversor de impacto, que aporta el capital necesario para que el proveedor de servicios sociales pueda ejecutar la prestación correspondiente. Ahora bien, desde la perspectiva de la LCSP, cabe preguntarse cómo debe articularse jurídicamente dicha participación.

En nuestra opinión, lo primero que debe destacarse es que el inversor de impacto no puede considerarse jurídicamente como “contratista”, puesto que no es quien celebra el contrato con la Administración (art. 65.1 LCSP) ni tampoco asume la obligación de ejecutar la prestación objeto del contrato. Por el contrario, sin perjuicio de analizar caso por caso, parecería que

establecerse teniendo en cuenta no solo la naturaleza de las prestaciones y las características de su financiación, sino también “la necesidad de someter periódicamente a concurrencia la realización de las mismas”.

22. Así, por ejemplo, el apartado 12 (régimen económico) del Pliego de prescripciones técnicas del CIS derivado del Programa “Málaga no caduca” prevé una periodicidad semestral o bimensual de evaluación de los objetivos y resultados, que una vez verificados y validados serán pagados al inversor social.

su papel es mucho más accesorio o instrumental, en la medida en que se limitaría a aportar el capital necesario para financiar los costes del servicio.

Si esto fuera así, entonces esta participación accesorio del inversor privado nos permitiría diferenciar los CIS de los supuestos de unión temporal de empresarios regulados en el artículo 69 de la LCSP. Y es que, con carácter general, en los CIS no se pretende que el proveedor de servicios y el inversor actúen como un único contratista frente a la Administración, sino que, como decíamos, la función principal del inversor es canalizar capital hacia proyectos capaces de generar un impacto social positivo, asumiendo el riesgo económico de su fracaso a cambio de la posibilidad de obtener un retorno o beneficio económico futuro²³.

Desde esta perspectiva, la posición jurídica del inversor de impacto parece asemejarse más a la de un tercero financiador que adquiere, mediante cesión, el derecho de cobro frente a la Administración (art. 200.1 LCSP). Sin embargo, la aplicación del régimen de transmisión del derecho de cobro prevista en la LCSP plantea también algunas dudas relevantes. Y es que, como ha señalado el Tribunal Supremo —por ejemplo, entre otras, en la reciente Sentencia núm. 683/2025, de 3 de junio (ECLI:ES:TS:2025:2542)—, la LCSP no permite ceder un derecho de crédito genérico, sino algo mucho más concreto: “el derecho de cobro” (FJ 1).

En consecuencia, dado que, de acuerdo con el artículo 198 de la LCSP, para que un derecho de crédito nacido de la ejecución de un contrato administrativo pueda ser cobrado es preciso que se hayan dado las certificaciones o los documentos que acrediten la conformidad con lo dispuesto en el contrato, podría cuestionarse si la LCSP admite que el proveedor de servicios pueda ceder válidamente al inversor de impacto un derecho de cobro antes de que este haya nacido.

Ahora bien, sin entrar en el debate sobre la cesión de los derechos de cobro ante la Administración, lo cierto es que en el ámbito civil y mercantil, sobre la base del artículo 1271 del Código Civil —que establece que “Pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras”²⁴— se ha venido admitiendo la cesión de créditos

23. Ahora bien, debemos matizar que legalmente cabría también la posibilidad de que el proveedor de servicios y el inversor de impacto pudieran articular su relación mediante la creación de una unión temporal de empresas (ex art. 69 LCSP), en la que pudieran acordar la distribución de tareas y aportaciones a realizar por cada una de ellas. De hecho, el ya mencionado apartado 12 del Pliego de prescripciones técnicas del CIS adjudicado por la Diputación Provincial de Málaga incorpora implícitamente esta posibilidad, cuando prevé que la financiación del proveedor del servicio puede venir de una entidad vehicular, creada específicamente para gestionar dicho proyecto.

24. Posteriormente, los artículos 1526 a 1536 del Código Civil desarrollan el régimen jurídico de la transmisión de créditos. Por su parte, los artículos 347 y 348 del Código de Comercio regulan la cesión de créditos en el ámbito mercantil.

futuros entre particulares (Herrera Sánchez, 2018), también para los créditos de naturaleza jurídico-administrativa (Navarro y Panadés, 2021). Por lo tanto, dicha regulación civil y mercantil podría servir para admitir la validez *inter partes* de un contrato privado de cesión que tenga por objeto los créditos futuros que deriven de un contrato público de impacto social, si bien este no obligaría a la Administración hasta que naciera el derecho de cobro (art. 200.8 LCSP).

Por otro lado, la participación del inversor en los CIS ha suscitado también algunos interrogantes en torno a qué tipo de solvencia financiera puede exigirse al contratista en esta modalidad contractual y cómo debe acreditarse (Blanco Vázquez de Prada, 2020: 31-32). Y es que, en la medida en que el proveedor de servicios sociales puede configurarse como único contratista frente a la Administración, ello implica que este debe acreditar no solo la solvencia técnica, sino también la capacidad económica suficiente para ejecutar adecuadamente el contrato adjudicado (art. 65.1 LCSP).

No obstante, desde el punto de vista de la solvencia contractual, esta cuestión nos parece menos problemática, por cuanto debe tenerse en cuenta que el artículo 75.1 de la LCSP permite a los empresarios acreditar su solvencia recurriendo a medios de otras entidades, con independencia del vínculo jurídico que mantengan con ellas, siempre que se acredite que dispondrán efectivamente de dichos medios durante toda la ejecución del contrato. Por lo que, jurídicamente, nada impediría que el proveedor de servicios pudiera integrar la solvencia económica mediante la participación del inversor de impacto²⁵.

En todo caso, debe señalarse también que en el único CIS adjudicado hasta la fecha en España —el ya citado proyecto “Málaga no caduca”— la participación del inversor de impacto se relativizaba notablemente. Así, aunque el anexo 8.1.2 del Pliego de cláusulas administrativas particulares aprobado por la Diputación de Málaga exigía a los licitadores contar con la garantía de financiación de un inversor de impacto social, que asumiera la financiación de la inversión necesaria para el adecuado funcionamiento de los servicios asociados a la prestación²⁶, se añadía inmediatamente que dicho rol podía

25. No obstante, debe tenerse en cuenta que, como ha destacado el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales —por ejemplo, en la Resolución núm. 448/2024, de 4 de abril—, la integración de la solvencia con medios externos presupone una mínima solvencia del licitador, pues hay que diferenciar entre la posibilidad de completar la solvencia y su sustitución total (FJ 5).

26. En este sentido, debe señalarse que los pliegos de cláusulas administrativas del contrato pretendían priorizar el uso de instrumentos públicos de financiación. Así, en el anexo ya citado, al establecer los criterios de adjudicación del contrato, se otorgaba una mayor puntuación a las ofertas que acreditaran como inversor al Fondo de Impacto Social (FIS), gestionado por la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, S.A. (COFIDES) —sociedad anónima

ser ejercido también con medios propios; permitiendo, por lo tanto, que el propio adjudicatario asumiera directamente las necesidades de financiación de los servicios prestados.

De hecho, en la práctica así ocurrió, por cuanto algunos de los lotes en que se dividía dicho contrato —como, por ejemplo, el Lote 3, relativo a los servicios para luchar contra la soledad no deseada— fueron adjudicados a entidades como la Cruz Roja Española, que no recurrieron a un inversor externo, sino que asumieron ellas mismas la financiación del servicio.

Este hecho demuestra que, al menos en su aplicación inicial en España, la figura del inversor de impacto no ha constituido un elemento imprescindible del modelo, lo que aproxima estos contratos a un esquema “clásico” de contrato de servicios con pago condicionado a resultados, más que a la estructura trilateral que sería propia de los contratos de impacto social en el ámbito internacional.

3.4

La evaluación de los resultados

Por último, queremos referirnos también a otro de los que podríamos considerar como elementos estructurales de los contratos de impacto social: la evaluación de los resultados alcanzados, en la medida en que, como ya ha quedado dicho, en estos contratos el pago del precio por parte de la Administración se encuentra condicionado a la consecución de determinados objetivos sociales previamente definidos. De hecho, puede afirmarse que la evaluación constituye uno de los ejes vertebradores de esta figura contractual (OCDE, 2016: 14), por cuanto, sin mecanismos fiables para verificar el impacto social generado, la lógica misma del contrato pierde sentido.

Desde esta perspectiva, la importancia de la evaluación se manifiesta en una doble dimensión. Por un lado, asegura a la Administración que los recursos públicos únicamente se destinan a proyectos que efectivamente producen el impacto esperado. Por el otro, ofrece al proveedor de servicios y al inversor de impacto la garantía de que, una vez acreditado el cumplimiento de los indicadores acordados, el pago comprometido no podrá ser

pública adscrita al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa—, que se configura como un mecanismo de financiación cuyo objetivo expreso es apoyar la inversión de impacto en España y reforzar el ecosistema del emprendimiento social. Véanse arts. 10-18 del Real Decreto-ley 4/2024, de 26 de junio, por el que se prorrogan determinadas medidas para afrontar las consecuencias económicas y sociales derivadas de los conflictos en Ucrania y Oriente Próximo y se adoptan medidas urgentes en materia fiscal, energética y social.

discrecionalmente cuestionado por la Administración. En este sentido, la evaluación cumple una función garantista, que contribuye a equilibrar el riesgo entre las partes.

Ahora bien, la importancia y centralidad de esta función plantea de inmediato la cuestión de quién debe llevar a cabo la evaluación. En la práctica comparada podemos encontrar experiencias muy variadas. Así, aunque en algunos casos la valoración de los resultados puede corresponder directamente a la Administración contratante (OCDE, 2016: 5), lo cierto es que normalmente esta tarea se encomienda a un evaluador externo, generalmente seleccionado por su independencia y capacidad técnica.

Por lo que se refiere a nuestro ordenamiento jurídico, en la medida en que la LCSP no se refiere expresamente a los CIS, esta norma legal no contiene tampoco una regulación específica sobre la figura del evaluador en dicha modalidad contractual, lo que, de nuevo, puede generar cierta complejidad (e incertidumbre).

En nuestra opinión, dado que en los CIS el pago —total o parcial— del precio depende directamente de la evaluación de los resultados obtenidos, parece preferible que esta se encomiende a un tercero, independiente de las partes del contrato y especializado en la materia. Para ello, lo más garantista sería que la Administración articulase un nuevo procedimiento contractual, autónomo, específicamente orientado a seleccionar a la empresa o entidad evaluadora conforme a los principios de transparencia y concurrencia propios de la LCSP²⁷.

O podría valorarse también la posibilidad de encomendar esta tarea a órganos o entidades del sector público con experiencia en evaluación de políticas públicas, como, por ejemplo, el actual Instituto para la Evaluación de Políticas Públicas (IEPP), adscrito al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, y cuya misión es precisamente la evaluación de programas y políticas públicas²⁸.

Sin embargo, a pesar de su importancia, lo cierto es que la práctica española hasta la fecha muestra todavía algunas carencias. Por ejemplo, salvo error por nuestra parte, en la documentación contractual del CIS derivado del proyecto “Málaga no caduca” no se establece expresamente quién debe

27. En este punto debe recordarse que el artículo 70.2 de la LCSP prohíbe que los contratos que tengan por objeto la vigilancia, supervisión, control y dirección de la ejecución de cualesquiera contratos sean adjudicados a las mismas empresas adjudicatarias de los correspondientes contratos, ni a las empresas a estas vinculadas.

28. Véase el artículo 14.6 del Real Decreto 682/2021, de 3 de agosto, por el que se desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Hacienda y Función Pública; así como la disposición transitoria única de la Ley 27/2022, de 20 de diciembre, de institucionalización de la evaluación de políticas públicas en la Administración General del Estado.

llevar a cabo la evaluación de los resultados obtenidos; deduciéndose, implícitamente, que será la propia Administración quien realice dicha tarea, a partir de la información suministrada por el contratista.

Por el contrario, el CIS licitado por el Ayuntamiento de Madrid en el año 2023 sí que presta una mayor atención a esta cuestión. Tanto el Pliego de condiciones administrativas (ap. 23) como el Pliego de prescripciones técnicas (cláusula 4) disponen que la consecución del resultado esperado tras la ejecución del servicio deberá ser acreditada por una entidad evaluadora independiente, de reconocido prestigio, y mediante una metodología previamente determinada. No obstante, dichos pliegos parecen dejar en manos del propio contratista la elección de dicha entidad evaluadora, en la medida en que uno de los criterios de adjudicación del contrato era precisamente el plan de evaluación propuesto por los licitadores.

En nuestra opinión, esta forma de evaluación no resulta del todo adecuada, pues permitir que sea el contratista quien designe la entidad evaluadora podría comprometer su imparcialidad y debilitar la confianza en el modelo²⁹. Como ya hemos apuntado, en los CIS la evaluación no puede considerarse un elemento accesorio ni quedar sujeta a la discrecionalidad del adjudicatario, sino que constituye una condición esencial del contrato, cuya independencia debe garantizarse institucionalmente por la Administración.

Por lo que se refiere al elemento temporal de la evaluación, a pesar de que el artículo 198.4 de la LCSP establece con carácter general que las Administraciones disponen de un plazo de 30 días para aprobar los documentos que acrediten la conformidad con lo dispuesto en el contrato, ya hemos señalado que el artículo 210.2 de la LCSP permite modular dicho plazo en los pliegos, justificando la necesidad de establecer un periodo distinto. En nuestro caso, ello resulta fundamental porque en los CIS la verificación del impacto social real de los servicios prestados puede requerir periodos de evaluación más prolongados.

Sin perjuicio de las consideraciones anteriores, otro de los retos de la evaluación de los resultados en los CIS radica en la definición de los indicadores de impacto. Si estos son excesivamente laxos o genéricos se corre el riesgo de “asegurar” artificialmente el éxito del proyecto, trivializando

29. En este sentido, podemos citar la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Aragón núm. 141/2022, de 15 de marzo (ECLI:ES:TSJAR:2022:320), que, aunque referido al contrato de obras, considera que trasladar al contratista de la obra la obligación de pago de la dirección de obra incumple la incompatibilidad prevista en el artículo 70.2 de la LCSP, que tiene precisamente por objeto garantizar la imparcialidad y objetividad en la actuación de esta última, cuya labor es la de controlar a quien ejecuta los trabajos; añadiéndose que esta imparcialidad queda comprometida si es el supervisado el que abona los honorarios del supervisor (FJ 2).

la lógica de pago por resultados. Por el contrario, si se establecen objetivos desproporcionadamente ambiciosos o muy difíciles de medir, puede desincentivarse la participación de proveedores y de inversores, que percibirán un nivel de riesgo inasumible. Por lo tanto, el equilibrio entre realismo y exigencia constituye un elemento crítico en el diseño de los contratos de impacto social.

En este punto, puede decirse que los CIS licitados hasta la fecha en España prestan una atención adecuada a la definición de los objetivos y los resultados concretos que se esperan en cada uno de ellos. Así, por ejemplo, el Lote 1 del contrato de impacto social derivado del proyecto “Málaga no caduca” —relativo a la recogida y distribución de donaciones de alimentos para evitar el desperdicio alimentario— condiciona el pago del precio a la consecución de un número mínimo de raciones efectivamente recogidas y entregadas. Por su parte, el Lote 2 del mismo contrato —relativo a la exclusión sociolaboral— supedita el pago a la celebración de un mínimo de 200 contratos laborales, con una duración mínima de 20 horas semanales y con una retribución conforme al salario mínimo interprofesional. Del mismo modo, el Pliego de condiciones técnicas del contrato de impacto social licitado por el Ayuntamiento de Madrid en 2023 fijaba como indicador de impacto facilitar acceso inmediato a la vivienda a un mínimo de 15 personas sin hogar.

En nuestra opinión, estos ejemplos muestran un esfuerzo de concreción, pero, aun sin poder entrar en su análisis sustantivo, también evidencian un límite: en la mayoría de los casos los indicadores miden principalmente la actividad realizada (raciones, contratos, plazas habitacionales) y no necesariamente el impacto social duradero (mejora real en la nutrición, estabilidad laboral o inclusión social). Por tanto, existe el riesgo de incentivar comportamientos orientados a cumplir formalmente con el indicador —por ejemplo, contratos laborales precarios o de corta duración—, pero sin garantizar la transformación real del problema social.

A ello se añade la problemática de la atribución causal. Y es que en el ámbito de los servicios sociales a veces puede resultar difícil determinar si un cierto resultado positivo —como la reinserción laboral de un colectivo vulnerable— es consecuencia directa del proyecto financiado o de otros factores externos. Lógicamente, la LCSP no ofrece herramientas específicas para abordar esta cuestión, lo que refuerza la necesidad de contar con metodologías rigurosas de evaluación de impacto, que, en su caso, permitan minimizar la posible inseguridad asociada a este tipo de contratos y garantizar que el pago por resultados refleje fielmente el impacto social generado.

Finalmente, tampoco debe olvidarse que la evaluación puede tener también un coste relevante. Diseñar, implementar y verificar indicadores exige recursos económicos y humanos significativos, lo que puede encarecer notablemente la contratación. En algunos casos, el coste de la evaluación puede incluso superar los ahorros potenciales derivados del esquema de pago por resultados, comprometiendo la eficiencia económica del modelo. Este es un aspecto que, de no ser cuidadosamente valorado, podría cuestionar la sostenibilidad a largo plazo de los contratos de impacto social.

En este sentido, se ha considerado que no resultaría jurídicamente admisible trasladar dichos gastos al contratista, exigiéndole la obligación de financiar la contratación por parte de la Administración de la entidad externa encargada de evaluar los resultados (Blanco Vázquez de Prada, 2020: 32). Debe recordarse que, aunque referido al contrato de obras, la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado —en su Informe 56/04, de 12 de noviembre— considera que los gastos de dirección y supervisión de una obra no pueden considerarse incluidos en el concepto de gastos generales del presupuesto de dicha obra, ni pretender ser satisfechos por el adjudicatario del contrato mediante incremento del precio (ap. 2).

Ahora bien, a pesar de que, en nuestra opinión, la opción más garantista pasa por que la Administración asuma directamente la financiación de la evaluación, mediante la licitación separada de un contrato específico —pudiendo asegurar así su independencia y especialización—, no puede obviarse que el artículo 100.1 de la LCSP establece que el presupuesto base de licitación debe incluir todos los gastos asociados a la ejecución de un contrato. Desde esta óptica, y entendiendo que los gastos de evaluación de los resultados de impacto constituyen un elemento intrínseco a la figura de los contratos de impacto social, podría plantearse también su inclusión en dicho presupuesto³⁰.

4

A modo de conclusión

Llegados a este punto, a modo de conclusión, procede realizar una síntesis de las principales ideas expuestas en nuestro trabajo. Así, en nuestra opinión, conviene empezar destacando que los CIS constituyen, en nuestro or-

30. En este sentido, el apartado 4 del Pliego de condiciones administrativas del CIS dirigido a personas sin hogar licitado por el Ayuntamiento de Madrid en 2023 prevé dentro de los costes generales del contrato, que conforman el presupuesto base de licitación, la evaluación del servicio. Si bien, como ya hemos mencionado, en este caso parecería que la elección y el pago de la entidad externa evaluadora de los resultados irían a cargo del adjudicatario.

denamiento jurídico, una figura todavía muy incipiente y en fase de experimentación. Pero, aunque las experiencias piloto sean aún muy escasas, y su reconocimiento normativo apenas comienza a esbozarse en el Proyecto de ley catalán, resulta innegable que representan una fórmula innovadora de colaboración público-privada para la provisión de servicios sociales, cuyo principal valor añadido radica en movilizar financiación privada para proyectos que, de otro modo, podrían quedar desatendidos, al tiempo que se introduce una lógica de gestión orientada a resultados y a la verificación objetiva del impacto social generado.

Ahora bien, desde la perspectiva de la contratación pública, los CIS plantean algunos interrogantes relevantes sobre su encaje en la LCSP. Aunque, a la vista de las experiencias existentes, la calificación de estos instrumentos como contratos de servicios parece la opción más coherente con su estructura y finalidad, su carácter de contratos de pago por resultados introduce algunos elementos novedosos. Por otro lado, la posición jurídica del inversor de impacto no está exenta tampoco de complejidad. La eventual cesión de derechos de cobro futuros, la acreditación de la solvencia económica del contratista o la integración de los medios financieros del inversor son cuestiones que deberán seguir siendo objeto de reflexión doctrinal y de clarificación normativa, especialmente si esta modalidad contractual quiere consolidarse en nuestro sistema.

Finalmente, la evaluación de resultados constituye, probablemente, el núcleo más sensible de este modelo. De su diseño depende no solo la garantía de que los recursos públicos se destinan a intervenciones eficaces, sino también la seguridad jurídica de proveedores e inversores. La necesidad de contar con evaluadores independientes o la adecuada definición de indicadores se presentan como retos decisivos para asegurar la viabilidad de los CIS. Y es que, sin mecanismos de medición sólidos, el modelo corre el riesgo de convertirse en un simple artificio financiero sin verdadero impacto social.

A partir de ahí, hay otras muchas cuestiones prácticas que podrían ser de interés a la hora de analizar jurídicamente los CIS, pero que, por razones de espacio, no podemos examinar detalladamente en este trabajo. Una de ellas, sin duda, es la relativa al procedimiento de adjudicación de estos contratos. Aunque las experiencias prácticas existentes en España han optado por prever procedimientos abiertos de adjudicación (art. 156 LCSP), en nuestra opinión no resultaría descabellado considerar la posibilidad de acudir a procedimientos de adjudicación con negociación, que permitan al proveedor y, sobre todo, al inversor de impacto —que asume principalmente el riesgo económico de la operación— participar en el diseño del servicio a prestar.

Aunque es cierto que, como ya hemos dicho, esta opción puede percibirse como una forma de “mercantilización” de estos servicios, no lo es menos que representa una oportunidad para invertir en proyectos realmente innovadores y transformadores. Se trataría de abordar iniciativas que requieran de nuevas soluciones o metodologías alternativas, que pueden haber quedado hasta ahora desatendidas o ser de muy difícil ejecución por parte de la Administración mediante los mecanismos tradicionales de contratación pública³¹.

Por lo demás, conviene subrayar la complejidad que puede conllevar la preparación, adjudicación y ejecución de los CIS. La definición de la estructura jurídica y económica del contrato, así como el diseño y la ejecución del sistema de evaluación de los resultados, suponen una carga —tanto administrativa como económica— muy superior a la de los contratos públicos “convencionales”. Ello puede llevar a excluir de este modelo de contratación no solo a aquellas entidades públicas —especialmente, las Administraciones locales— con menos capacidad de gestión, sino también a las pequeñas empresas proveedoras de servicios sociales, incapaces, quizá, de asumir la identificación, gestión y medición de indicadores complejos.

Por ello consideramos que los CIS no deben entenderse como una alternativa generalizada a la contratación de servicios sociales, sino más bien como un instrumento complementario, reservado preferentemente a proyectos de carácter innovador o experimental, en los que la financiación privada y el esquema de pago por resultados puedan aportar un valor añadido tangible. De todas formas, su desarrollo futuro dependerá en buena medida de que el legislador y la práctica administrativa logren dotarlos de un marco jurídico claro y coherente que sea capaz de equilibrar la seguridad jurídica con la eficiencia económica y el interés público.

5

Bibliografía

Aguado i Cudolà, V. (2009). El sistema para la autonomía personal y la atención a las personas en situación de dependencia: los nuevos derechos de ciudadanía.

31. En este punto debe añadirse que a pesar de que, como hemos indicado, los procedimientos de adjudicación de los CIS tanto en Madrid como en Málaga se tramitaron mediante procedimiento abierto ordinario, en ambos casos se llevaron a cabo previamente consultas preliminares al mercado (art. 115 LCSP), con el objetivo de recabar propuestas que permitieran mejorar la licitación y determinar con mayor precisión el papel a desempeñar tanto por las entidades prestadoras del servicio como por las entidades financiadoras.

En V. Aguado i Cudolà (coord.). *Servicios sociales, dependencia y derechos de ciudadanía* (pp. 35-85). Barcelona: Atelier.

Blanco Vázquez de Prada, L. (coord.). (2020). *Viabilidad y encaje jurídico de los contratos de impacto social (CIS) en la normativa de contratación pública de España*. Madrid: Cuatrecasas — SpainNab — Fundación COTEC para la innovación. Disponible en <https://spainnab.org/wp-content/uploads/2023/09/Viabilidad-y-encaje-Juridico-de-los-CIS-en-la-normativa-de-Contratacion-Publica-de-Espana-2020.pdf>.

Corredor Castellanos, G. R. (2018). Los Bonos con Impacto Social en el contexto de la reforma a la ley de contratación pública: retos y oportunidades. *Revista Derecho del Estado*, 41, 129-146.

Darnaculleta Gardella, M.^a M. (2022). La colaboración público-privada en el ámbito de los servicios sociales. En M.^a M. Darnaculleta Gardella, J. García-Andrade Gómez, R. Leñero Bohórquez y M.^a A. Salvador Armendáriz. *La colaboración público-privada en la gestión de servicios sociales* (pp. 71-133). Madrid: Marcial Pons.

Fontrodona Felip, J., Levy Faig, D., Sanz Fernández, P. y Casas Huguet, M. (2015). *La apuesta del impact investing. Invertir contribuyendo a la mejora de la sociedad*. Barcelona: IESE Business School, Universidad de Navarra.

Forns i Fernández, M. V., Garrido Juncal, A. y Fuentes i Gasó, J. R. (eds.). (2025). *La acción concertada social y las fórmulas no contractuales en la provisión de servicios de atención a la persona en el Estado español*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Galluccio, C. (2023). Social Impact Bonds and Social Innovation: Benefits and Weaknesses. *Advances in Applied Sociology*, 13, 488-495.

García-Álvarez, G. (2020). Regulación y compra pública de medicamentos. *Revista Española de Derecho Administrativo*, 205, 1-14.

García-Álvarez, G. (2024). Dificultades jurídicas en la articulación de acuerdos de riesgo compartido en la compra pública de medicamentos: el minusvalorado papel del principio de libertad de pactos. *Monografías de la Revista Aragonesa de Administración Pública*, XXV, 41-55.

Gimeno Feliu, J. M.^a (2021). *Retos y desafíos de la compra pública de salud en el siglo XXI: a propósito de la adquisición de medicamentos (y vacunas) y la necesidad de actualizar la solución jurídica*. Zaragoza: Observatorio de la Contratación Pública.

- Gracia Retortillo, R. (2025). La acción concertada social y las fórmulas no contractuales en la provisión de servicios de atención a la persona: Catalunya. En M. V. Forns i Fernández, A. Garrido Juncal y J. R. Fuentes i Gasó (eds.). (2025). *La acción concertada social y las fórmulas no contractuales en la provisión de servicios de atención a la persona en el Estado español* (pp. 377-439). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Hernández González, F. (2018). La delimitación de los contratos públicos de servicios y de concesión de servicios. En J. M.^a Gimeno Feliu (dir.). *Estudio sistemático de la Ley de Contratos del Sector Público* (pp. 477-516). Navarra: Thomson Reuters — Aranzadi.
- Herrera Sánchez, J. A. (2018). *La Cesión de Créditos Futuros y el Concurso de Acreedores*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- INDIGO - International Network for Data on Impact and Government Outcomes. (2025). *Impact Bond Dataset*. Disponible en <https://golab.bsg.ox.ac.uk/knowledge-bank/indigo/impact-bond-dataset-v2/>.
- Lazo Vitoria, X. (2018). El riesgo operacional como elemento delimitador de los contratos de concesión. En J. M.^a Gimeno Feliu (dir.). *Estudio sistemático de la Ley de Contratos del Sector Público* (pp. 517-544). Navarra: Thomson Reuters — Aranzadi.
- Mellado Ruiz, L. (2024). El ámbito objetivo de la LCSP. Tipos contractuales y negocios jurídicos excluidos. En E. Camero Casado e I. Gallego Córcoles (dirs.). *Tratado de Contratos del Sector Público* (tomo I, 2.^a ed., pp. 647-714). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Navarro Manich, J. A. y Panadés Jordà, P. (2021). La cesión de derechos de crédito de naturaleza jurídico-administrativa en el ámbito de la contratación pública y de la responsabilidad patrimonial de la Administración. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 55, 45-63.
- OCDE. (2016). Understanding social impacts bonds. *OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Papers*, 2016/06. Disponible en <https://doi.org/10.1787/7e48050d-en>.
- Olson, H., Painter, G., Albertson, K., Fox, C. y O'leary, C. (2024). Are Social Impact Bonds an Innovation in Finance or Do They Help Finance Social Innovation? *Journal of Social Policy*, 53 (2), 407-431.
- Peña Ochoa, A. (2018). Valor estimado, presupuesto y precio en la nueva Ley de Contratos del Sector Público de 2017. En J. M.^a Gimeno Feliu (dir.). *Estudio sistemático de la Ley de Contratos del Sector Público* (pp. 931-956). Navarra: Thomson Reuters — Aranzadi.

- Schiefler, G. H. C. y Adib, L. A. N. (2016). Títulos de Desenvolvimento Social: utilizando a lógica do mercado de capitais para financiar políticas públicas no Brasil. *Revista Digital de Direito Administrativo*, 3 (1), 69-103. Disponible en <https://doi.org/10.11606/issn.2319-0558.v3i1p69-103>.
- Tan, S., Fraser, A., McHugh, N. y Warner, M. E. (2021). Widening perspectives on social impact bonds. *Journal of Economic Policy Reform*, 24 (1), 1-10. Disponible en <https://doi.org/10.1080/17487870.2019.1568249>.
- Tse, A. y Warner, M. E. (2018). The razor's edge: Social impact bonds and the financialization of early childhood services. *Journal of Urban Affairs*, 42 (6), 816-832. Disponible en <https://doi.org/10.1080/07352166.2018.1465347>.
- Verga Matos, P. y Pereira Christopoulos, T. (2023). Social Impact Bonds: A Review of their Strengths and Weaknesses. *European Review of Business Economics*, 11 (2), 83-103. Disponible en <https://doi.org/10.26619/ERBE-2022.2.2.4>.
- Vilalta Reixach, M. (2018). Los convenios administrativos a la luz de la nueva Ley de contratos del sector público. En J. M.^a Gimeno Feliu (dir.). *Estudio sistemático de la Ley de Contratos del Sector Público* (pp. 325-367). Navarra: Thomson Reuters — Aranzadi.
- Walker, T., Goubran S., Karami, M., Dumont-Bergeron, A., Schwartz, T. y Vico, K. (2023). Mainstreaming social impact bonds: A critical analysis. *Finance Research Letters*, 53, 1-9. Disponible en <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103546>.