



Diario de Sesiones del Pleno

13 de diciembre de 2007

Número 229

Comisión Permanente Especial de Vigilancia de la Contratación

Sesión ordinaria, celebrada el miércoles, 5 de diciembre de 2007

Presidencia de D. Ramón Silva Buenadicha

SUMARIO

Se abre la sesión a las nueve horas y cuarenta minutos. Página.....	3
– Intervención del Sr. Presidente.	

ORDEN DEL DÍA

Punto 1.- Aprobación, en su caso, del acta de la sesión anterior, celebrada el día 18 de octubre de 2007. Página.....	3
– Intervenciones del Sr. Presidente, la Sra. López Contreras, la Sra. de Sande Guillén y el Sr. Bravo Rivera.	
– Votación y aprobación del acta.	
Punto 2.- Solicitud, presentada por el Grupo Municipal de Izquierda Unida, número de anotación 2007/8000823, por la que interesa la comparecencia ante la Comisión de D. Juan José Fernández-Villa Medina, Jefe del Departamento de Conservación y Rehabilitación de Mobiliario Urbano, Publicidad y Paisaje Urbano. Página.....	3
– Intervenciones del Sr. Presidente, la Sra. López Contreras, la Sra. de Sande Guillén y el Sr. Bravo Rivera.	
– Votación y aprobación de la solicitud de comparecencia.	
– Intervenciones del Sr. Presidente, la Sra. López Contreras, el Sr. Santín Fernández, el Sr. Bravo Rivera y el Sr. Fernández-Villa Medina.	
Punto 3.- Análisis del Expediente referencia 131/2005/20648-MU, relativo al contrato de la comercialización y explotación publicitaria de obras en vía pública, terrenos e instalaciones deportivas municipales y mobiliario urbano en gran formato, adjudicado mediante concurso a la UTE Clear Channel España, S.L.U. y Cemusa Corporación Europea de Mobiliario Urbano, S.A. Página.....	11
– Intervenciones del Sr. Presidente, la Sra. López Contreras, el Sr. Santín Fernández, el Sr. Bravo Rivera, la Sra. Muñoz Merchante, la Sra. Fuster Cavestany y la Sra. González García.	

Punto 4.- Dar cuenta de la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2006.	
Página.....	22
– Intervenciones del Sr. Presidente, la Sra. Matute Alboreca, la Sra. López Contreras, la Sra. de Sande Guillén y el Sr. Bravo Rivera.	
– Se da cuenta a la Comisión y se acuerda su elevación al Pleno.	
Punto 5.- Dar cuenta de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2006.	
Página.....	25
– Intervenciones del Sr. Presidente, el Sr. Secretario y el Sr. Ordóñez Ramos.	
– Se da cuenta a la Comisión y se acuerda su elevación al Pleno.	
Punto 6.- Solicitud de información para la Comisión.	
Página.....	26
– Intervenciones del Sr. Presidente y la Sra. López Contreras.	
 Finaliza la sesión a las doce horas y diez minutos.	
Página.....	26

(Se abre la sesión a las nueve horas y cuarenta minutos).

El Presidente: Buenos días a todos y a todas. Vamos a dar comienzo a la sesión prevista para el día de hoy de la Comisión Permanente Especial del Pleno de Vigilancia de la Contratación. Iniciamos el orden del día, señor secretario.

Punto 1. Aprobación, en su caso, del acta de la sesión anterior, celebrada el día 18 de octubre de 2007.

El Presidente: ¿Izquierda Unida?

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** A favor.

El Presidente: ¿Grupo Socialista?

La Concejala del Grupo Municipal Socialista, **doña Ana Rosario de Sande Guillén:** A favor.

El Presidente: ¿Grupo Popular?

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** A favor.

El Presidente: La damos por aprobada por unanimidad. Segundo punto.

(Se acuerda por unanimidad, aprobar el acta de la sesión celebrada el día 18 de octubre de 2007, sin observación ni rectificación alguna).

Punto 2. Solicitud, presentada por el Grupo Municipal de Izquierda Unida, número de anotación 2007/8000823, por la que interesa la comparecencia ante la Comisión de D. Juan José Fernández-Villa Medina, Jefe del Departamento de Conservación y Rehabilitación de Mobiliario Urbano, Publicidad y Paisaje Urbano.

El Presidente: Según lo que hemos acordado en la junta de portavoces, vamos a pasar directamente a la votación de la solicitud para luego, posteriormente, entrar en lo que es la comparecencia. ¿El Grupo de Izquierda Unida?

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** A favor.

El Presidente: ¿Grupo Socialista?

La Concejala del Grupo Municipal Socialista, **doña Ana Rosario de Sande Guillén:** A favor.

El Presidente: ¿Grupo Popular?

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** A favor.

(Sometida a votación de la Comisión, la precedente solicitud de comparecencia es aprobada por unanimidad de los 10 miembros presentes).

El Presidente: Por unanimidad se aprueba la solicitud de comparecencia y, por tanto, pasamos

ya a sustanciar la comparecencia. En junta de portavoces hemos acordado un primer turno de cinco minutos para cada uno de los grupos y diez minutos para el compareciente. Inicia el turno la portavoz de Izquierda Unida, doña Raquel.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Bueno, pues nos parece fundamental la comparecencia del jefe del Departamento de Patrimonio Urbano, para comprobar si hubo o no trato de favor hacia la empresa Clear Channel, empresa en la que había sido directivo su hijo y que presentaba una oferta económica peor que otra empresa que concurrió al concurso. Eso sin mencionar otro tipo de cuestiones injustificables que hemos detectado en los pliegos de condiciones y en la adjudicación del contrato de 2006 y que solo puede resolverse el señor Fernández-Villa, ya que participó en la elaboración de los pliegos y estuvo en la mesa de contratación. Además, nos gustaría que nos facilitase información relacionada con el contrato del año 98.

¿Paso a formular las preguntas? Es que no sé quién es este señor.

El Presidente: El señor Fernández-Villa se encuentra situado al fondo de la mesa. Yo pensaba agradecerle su presencia en el momento en que le fuera a dar la palabra; pero ya que se hace referencia a su persona, pues le agradezco como presidente de esta comisión su comparecencia ante la misma. Continúe, doña Raquel.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Lo mismo, yo aprovecho para agradecerle la comparecencia y para agradecerle la paciencia que seguro que va a tener conmigo, porque tengo bastantes preguntas que formularle, y algunas bastante concretas.

Me gustaría saber desde cuándo trabaja en el Departamento de Mobiliario Urbano, en qué puestos, qué cargo ocupa en la actualidad y desde cuándo.

Centrándonos ya en la publicidad exterior, en el año 91 se da el primer contrato de publicidad adjudicado a Poster S.A. sobre vallas de cerramiento de solares y espacios públicos municipales. Me gustaría saber si usted ya trabajaba en este departamento o todavía no. Y de igual modo, me gustaría saber si concurrió a concurso para acceder a jefe de Departamento de Mobiliario Urbano.

En el año 98 — y ya estamos hablando de un contrato de cuatro años y dos prórrogas—, se adjudica nuevamente el contrato de vallas publicitarias sobre solares y espacios públicos municipales a la misma sociedad, Poster S.A. que, después de posteriores absorciones, se convierte en Clear Channel. ¿Sabe por qué no hay informe técnico de este contrato? ¿Por qué no consta el nombre y número de empresas que concursaron y cuáles eran sus ofertas? Después de cumplido el plazo de vigencia con las prórrogas sucesivas, la relación contractual debería haber finalizado el 31 de abril de 2004, puesto que no había opción a más prórrogas. Según los pliegos, ¿cuándo era obligación de esta empresa desmontar las vallas publicitarias?

¿Cuándo se produce realmente el desmontaje de las instalaciones? En este sentido, es que nos cabe la duda porque nos gustaría saber en qué parte está de los pliegos. Nosotros no hemos localizado el tiempo que se le daba para desmontar; pero es que encima hemos encontrado una carta de Clear Channel dirigida a usted, a Juan José Fernández-Villa, el 9 de diciembre, en el que le dice el jefe de departamento de Clear Channel que a fecha 31 de abril de 2005 se finalizaría el desmontaje.

Sin embargo, tenemos una carta posterior, de 15 de junio de 2005, es decir, seis meses después de haberle dicho que el 31 de mayo iban a desmontar, pues en esta que es posterior, dirigido también a Mobiliario Urbano: «confirmarles que con fecha 28 de abril de 2004 —es decir, tres días antes de que finalizase el contrato— se concluyó el desmontaje de las carteleras». Esto nos parece totalmente irregular, porque es que además en la primera carta se adjunta el panel de calles y desmontajes día por día, y sin embargo seis meses después nos dicen que el 28 de abril ya habían desmontado. Por lo tanto, nos gustaría saber cuándo realmente se desmontaron estas vallas y por qué se dan contradicciones en los jefes oportunos de Clear Channel, en las cartas que le dirigen a usted y al Departamento de Mobiliario Urbano.

Me gustaría saber también por qué el director de Desarrollo de Clear Channel le dijo en esta carta de 9 de diciembre de 2004 —9 de diciembre, estamos hablando de que ya tendrían que haber empezado a desmontar y sin embargo no desmontaron—, dirigida a usted, que según las previsiones del Ayuntamiento, el cerramiento seguiría instalado por un tiempo superior al de la concesión, al objeto de no causar desequilibrios económicos a la empresa, que parece ser que es la que nos preocupa. ¿En que parte de los pliegos se habla de esto, de que se iban a mantener ciertas vallas publicitarias o ciertos cerramientos y que constase en los pliegos para no perjudicar a la empresa? Lo que nos queda claro es que Clear Channel tardó, según estas cartas, más de un año en desmontar. ¿Nos puede explicar cómo es posible que tardasen más de un año en desmontar 220 vallas publicitarias? ¿Cómo es posible que en el pliego de 2006 se fijen tres meses para desmontar las vallas publicitarias nuevamente adjudicadas a Clear Channel —son más vallas publicitarias, tienen un soporte superior, es más grande y por más metros cuadrados—, ¿por qué en este contrato, que es superior, se fijan tres meses y en el anterior..., quizás nosotros no lo hayamos encontrado pero desde luego en el del año 98 no se tipifica en qué tiempo lo tienen que desmontar; pero es que además no desmontaron en tres meses, sino que nos consta que un año, si es que no fueron más.

¿Qué ingresos se generan para el Ayuntamiento por el tiempo de exceso de la instalación publicitaria? Porque tendrían que habernos pagado un canon en caso de no haber desmontado, como se demuestra con esta carta. Seguramente si me estoy equivocando, pues usted me corrige después. Según nuestras cuentas elaboradas a partir del pliego de condiciones, estaríamos hablando de

404.000 euros al mes, resultantes de multiplicar los 900 euros que se establecen por 200 vallas en 4.500 metros cuadrados, es decir, casi 5 millones de euros en un año. ¿El Ayuntamiento ha visto algo de este dinero? ¿Por qué su departamento no hizo nada para obligarles a desmontar o por lo menos obligarles a pagar al Ayuntamiento por los beneficios que estaban obteniendo por el no desmontaje?

Esta..., es que es obligada: ¿Trabajaba su hijo en Clear Channel en esta periodo? ¿En qué cargo? ¿Cuándo finalizó la relación laboral de su hijo con esta empresa? ¿Cómo se gestionó el tema de la publicidad en mobiliario urbano entre la fecha de finalización del contrato del 98 y la puesta en marcha del contrato de 2006, cuando se otorgo otra vez a Clear Channel por catorce años? ¿Por qué no salió a concurso la publicidad en Mobiliario Urbano inmediatamente después de la finalización del contrato del 98, como hubiese sido lo lógico, y no esperar esos dos años de margen? ¿En este periodo no hubo publicidad en el mobiliario urbano de nuestra ciudad? Porque a mí me parece que sí.

¿Le consta que un ciudadano denunció ante la Fiscalía del Tribunal Superior de Justicia de Madrid las posibles irregularidades que se estaban dando con respecto a un posible trato de favor a la empresa Clear Channel?

Y ya nos vamos al año 2006. En este año el contrato se extiende a lo que ha venido en llamarse publicidad en gran formato, además de los cerramientos de solares y espacios públicos municipales mediante vallas publicitarias, que ya venía haciendo en el contrato anterior. El adjudicatario nuevamente es Clear Channel, en UTE con Cemusa. Hablamos que tras un par de absorciones y tres contratos con el Ayuntamiento, finalmente esta empresa va a explotar la publicidad exterior en espacios municipales durante más o menos 30 años, si es que no se le vuelve a dar en el próximo contrato.

Como participó usted en la elaboración de los pliegos, estuvo usted en la mesa de contratación y firmó un informe de adjudicación en 2006, como así nos consta, le queremos plantear ciertas preguntas fundamentales:

¿Por qué a la hora de adjudicar el contrato no se valoró de manera muy negativa el hecho de que esta empresa hubiese estado explotando las vallas publicitarias en suelo municipal fuera del contrato y encima no pagase por ello ni un duro al Ayuntamiento que nosotros sepamos?, porque igual sí que pago, pero ya le digo que nos consta que seguían explotándolo porque así lo demuestran en la carta. O lo que es lo mismo, ¿por qué vuelve a ganar la empresa que había actuado de manera tan irregular en el contrato anterior? ¿Por qué se premia a esta empresa en vez de castigarla? ¿Cuándo se empezaron a elaborar —y esta me gustaría saberla, me parece fundamental— los pliegos de condiciones del contrato de publicidad exterior de 2006? ¿Por qué ganó Clear Channel, pese a tener una oferta económica inferior a Viacom, cuando resulta que Viacom es claramente solvente, es multinacional de CBS y propietaria de canales como la MTV, es decir, que no se puede dudar de que fuese a cum-

plir económicamente? ¿No es irregular a la hora de concursar que el consejero delegado de Clear Channel tenga poderes sobre Zeta Gestión de Medios, otra de las cinco empresas que concursaron?, es decir, había dos empresas con un mismo consejero delegado. ¿Es habitual en este tipo de pliegos de condiciones que los criterios de puntuación definitorios sean totalmente subjetivos y lo que menos se valore sea la oferta económica? ¿Es habitual un sistema que elimina a las empresas que optan al concurso sin haber valorado todas sus características?

Yo sé que son muchas preguntas pero, si es tan amable, me gustaría sobre todo concreción, porque hay en muchas cosas que le he hablado de fechas y de cosas muy concretas, para poder elaborar una tesis. Muchas gracias.

El Presidente: Muchas gracias, doña Raquel. Por tiempo también de cinco minutos tiene la palabra el Grupo Socialista en la persona del señor Santín, adelante.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández:** Gracias, presidente. Buenos días a todos y a todas. Me gustaría saber si es posible, señor presidente, si en el siguiente punto del orden del día, cuando vamos a analizar más en detalle el contrato de Clear Channel, también el responsable de la Administración, la persona que nos va a contestar va a ser el señor Fernández-Villa o no.

El Presidente: Tal como está previsto no es así, ya que la comparecencia del señor Fernández-Villa se produce en este punto número 2; y en el punto número 3, hay personal directivo de las áreas hoy en día de Medio Ambiente y de Obras y Espacios Públicos, que serán, en función de lo que determine el Gobierno, los que responderán respecto a ese punto número 3 del orden del día.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández:** Gracias. Entonces debo de entender que debo hacerle preguntas sobre el contrato de cerramientos anterior, del año 98 y del año 2006. Pues vamos a ello.

En relación al contrato de cerramientos de abril del año 1998, que se adjudicó a la empresa Poster S.A. Por no repetir las mismas preguntas que ha hecho la portavoz del Izquierda Unida —que podría asumirlas en su conjunto—, voy a hacer algunas preguntas de carácter más genérico si se me permite.

La primera es: ¿cuál es el precio de este contrato? Quiero decir, este contrato se definió como una especie de contraprestación entre el Ayuntamiento de Madrid y una empresa, en aquel momento Poster, finalmente Clear Channel, por el proceso de absorciones que ya comentó la portavoz de Izquierda Unida, ¿con qué precio salió ese contrato? O dicho de otra manera si prefieren, ¿cuál es el valor de mercado de la transacción que se dio en aquel momento? Es decir, los derechos que cedía el Ayuntamiento de Madrid para la explotación de esas casi 200 vallas y, por contra, cuál es el valor de los cierres, que se había comprometido la em-

presa a prestar para las obras municipales, como digo, todo ello a precios de mercado.

La segunda cuestión que quiero que me aclare es: por qué razón una vez que ha finalizado el periodo de vigencia del contrato, incluidas las dos prórrogas, se autoriza con la firma del señor Fernández-Villa, únicamente la firma del señor Fernández-Villa, un año más para retirar las vallas, con lo cual en la práctica se estaba permitiendo a la empresa explotar publicitariamente los 200 soportes sin ningún soporte de legalidad y sin ninguna transacción, vamos, sin ningún intercambio en este caso o sin ninguna prestación por parte de la empresa publicitaria.

Me gustaría también decir que esta prórroga, esta tercera prórroga, insisto sin ningún tipo de cobertura legal, se ha producido ya cuando la empresa, el titular de los derechos de aquel contrato inicial era Clear Channel.

Y una tercera pregunta en relación a este contrato: ¿cuántas vallas de aquel famoso circuito de las doscientas vallas —que era al menos cómo se conocía en el mundo publicitario— siguió manteniendo Clear Channel en los emplazamientos iniciales e incluso con los mismos soportes que habían servido para el contrato del año 1998?

Y pasaría muy brevemente a las preguntas relacionadas con el contrato actual de Clear Channel y de cerramientos. Necesariamente tengo que referirme a alguna cuestión que ya ha planteado también la portavoz de Izquierda Unida.

La primera es si el jefe del Departamento de Mobiliario Urbano del Ayuntamiento de Madrid que firmó el informe de adjudicación del contrato, participó en la reunión de la mesa de contratación; si presentó ante su superior jerárquico o ante la concejala del Área de Medio Ambiente del Ayuntamiento algún escrito comunicando el hecho de que su hijo hubiese estado trabajando para la empresa Clear Channel, que fue la adjudicataria de este concurso; si tuvieron conocimiento directo o indirecto el director general de Vías Públicas y de Equipamientos Urbanos del Ayuntamiento de Madrid, la concejala del Área de Medio Ambiente o algunos de los miembros de la mesa de contratación de la vinculación del hijo del señor Fernández-Villa con la empresa Clear Channel, vinculación que podría dar lugar a la abstención o a la propia recusación del señor Fernández-Villa como actuante en este concurso, y más concretamente como la persona que proponía de forma directa cuál sería la empresa elegida. ¿Quién es el responsable de la confección y aprobación de los pliegos de condiciones de este concurso que permitían que una empresa que ofrecía setenta y tres millones de euros más que su rival se alzara con la adjudicación y que permitió la eliminación automática del resto de las empresas competidoras sin que se pudieran valorar en última instancia aspectos tan decisivos e importantes como el impacto ambiental, paisajístico y visual de los propios soportes? ¿Por qué el Ayuntamiento ha permitido a la empresa Clear Channel instalar chirimbolos en calles y lugares no incluidos en relación de solares y terrenos municipales sus-

ceptibles de aprovechamiento público? ¿Por qué el Ayuntamiento ha aceptado la instalación de pantallas en un circuito previsto, que no lo estaba en los pliegos, el llamado circuito *prestige* —todas las vallas que tenemos hoy en la M-30 y en la Castellana no estaban inicialmente en los puntos de referencia que ustedes habían facilitado—, cuyos soportes están, como digo, instalados en el barrio de Salamanca, paseo de la Castellana y otros lugares de la ciudad de Madrid? ¿Por qué no se definió con precisión el objeto de este contrato en el pliego de condiciones, como manda el artículo 13 de la Ley de Contratos del Estado? ¿Por qué no se estableció el número, tipo y ubicación de los soportes para establecer previamente el monto total del contrato y permitir una licitación transparente y equitativa entre la empresa? ¿Por qué no se estableció un precio tipo de este contrato, tal y como manda el artículo 14 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas? ¿Qué características especiales tiene este contrato para que las empresas litigantes y los ciudadanos desconozcan el importe del mismo? ¿Por qué no se publicó la convocatoria de este concurso en el Boletín Oficial del Estado y en el Boletín de las Comunidades Europeas, como manda la Ley de Contratos, cuando además la cuantía es cien veces menor si se publica en los propios diarios oficiales? ¿Por qué se admitió a concurso a una empresa como Clear Channel que en la fecha de finalización del plazo de presentación de ofertas presentaba unas pérdidas de explotación, a 31 de diciembre de 2005, de más de nueve millones de euros y una deuda total de cincuenta y un millones de euros?

Ante las cuentas presentadas por la propia empresa, ¿considera el Ayuntamiento o considera usted en concreto que esta empresa cumple con los requisitos legales de solvencia económica? ¿Por qué usted y el Área de Medio Ambiente han autorizado la instalación de soportes publicitarios que superan hasta en un 300% el tamaño máximo permitido por la Ordenanza de Mobiliario Urbano, cuando en el expediente no se explicita ninguna circunstancia especial que hiciese posible que se pusieran estos soportes que superan las medidas reglamentarias que marcan las propias ordenanzas? ¿Por qué no autorizó la Junta de Gobierno de la ciudad de Madrid la celebración de este contrato ni el gasto de más de 160 millones de euros que supone el mismo? ¿Por qué la concejala del Área de Medio Ambiente contrató con la empresa adjudicataria cuando no estaba autorizada para ello por el órgano competente de esta Junta? Usted como miembro de la mesa de contratación supongo que tendrá algo que decirnos al respecto.

Le pregunto también, señor Fernández-Villa, si ha existido alguna reunión previa a la adjudicación del concurso entre los funcionarios del Departamento de Mobiliario Urbano y los directivos o miembros de Clear Channel para discutir pormenores de este contrato. ¿Por qué en este contrato, señor Fernández-Villa, las empresas se han visto obligadas a hacer infinidad de preguntas y por qué no se contestó en detalle y de forma expresa y clara a las preguntas que han hecho las empresas, hasta

el punto de que han tenido que repetir las mismas preguntas aclaratorias sobre el concurso y han obtenido siempre la misma respuesta, es decir, que estaba toda la información en los pliegos de condiciones, cuando precisamente porque no estaba era el motivo por el que se solicitaba? ¿Por qué el pliego, señor Fernández-Villa, no recoge en detalle los criterios de valoración, y estos criterios hubo que implementarlos una vez que ya se conocían las ofertas que se habían presentado? ¿Cómo es posible que en los pliegos de condiciones no figuren exactamente y con precisión los criterios que se van a seguir para la valoración de las ofertas? ¿Cómo es posible que en las valoraciones de las ofertas, señor Fernández-Villa, se incluyan elementos absolutamente subjetivos, valoraciones —repito— que no figuraban en los pliegos de condiciones? Gracias, en este primer turno.

(El señor Bravo Rivera solicita turno de palabra).

El Presidente: Muchas gracias, señor Santín, un poco por encima de su tiempo. Quiere intervenir el delegado de Hacienda antes de iniciar la comparecencia. Tiene la palabra, señor Bravo.

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** Para dejar claro que, a la vista y escuchadas las intervenciones de los dos grupos, el contenido de las mismas parece hacer más referencia salvo preguntas concretas que ha formulado la portavoz de Izquierda Unida al funcionario que va a comparecer a continuación; el resto son más cuestiones que, como precisaba el señor Santín en su aclaración previa, corresponden más al punto 3 del orden del día, toda vez que están presentes para comparecer no solo los actuales responsables del Área de Medio Ambiente, donde radica hoy la competencia del mobiliario urbano, sino también y al objeto de posibilitar la contestación de todas las posibles preguntas que se formularan, les pedimos a los actuales responsables del Área de Obras Públicas pero en el momento de la adjudicación responsables de la Concejalía de Medio Ambiente y del mobiliario urbano que también estuvieran presentes y van a intervenir en el punto 3.

Por lo tanto, yo le pediría a don Juan José Fernández-Villa que contestara a todas las preguntas que entienda que puede contestar en su condición de funcionario y responsable del departamento, pero sabiendo que a continuación se va a proceder a contestar a muchos aspectos que se han quedado sobre la mesa, pero que son más responsabilidad de la Secretaría General Técnica de la concejalía responsable hoy, entonces responsable del Área de Medio Ambiente y de Mobiliario Urbano y el propio presidente de la mesa de contratación, que también está presente hoy.

Por lo tanto, que quede claro que la comparecencia del funcionario lo debe ser solo a los efectos que estaba prevista en su petición, en la intervención de Izquierda Unida, sin perjuicio de que se pueda contestar lógicamente a todas aquellas cuestiones que ha formulado el representante del

Partido Socialista, pero que están con relación a la condición de funcionario del compareciente a continuación.

El Presidente: La solicitud de comparecencia se realiza por el Grupo de Izquierda Unida para responder sobre dos contratos. Corresponde al funcionario determinar hasta dónde es su responsabilidad y dónde no era responsabilidad suya y sí de los órganos directivos. Y aprovecho para, nuevamente, agradecerle su presencia y le damos la palabra por un tiempo aproximado de diez minutos. Si necesitara más para responder a la cantidad de preguntas que se han planteado, tenga la seguridad que esta presidencia será flexible.

El Jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos, **don Juan José Fernández-Villa Medina:** Muchas gracias. Voy a intentar contestar lo más posible y de la forma más clara y entendible a las cuestiones que se han planteado aquí por los distintos grupos. Quizá alguna no la haya recogido por la abundancia de preguntas que ha habido, pero voy a intentar sintetizarlo de forma que se entienda lo más posible.

Aquí, evidentemente, se están tratando cuestiones relativas a dos expedientes. Voy a hablar primeramente de uno de ellos, después del otro y después a una serie de preguntas que han hecho. El primero es el concurso de instalación y mantenimiento de cerramientos de obras y terrenos municipales, que es el 711/1998/02004. El objeto del concurso fue unificar los cerramientos de estas obras y de los terrenos con unos estándares donde deberían primar, y es la idea que se tuvo, la seguridad —al haber obras, que estuvieran correctamente cerradas era importante—, la calidad, la estética y el mantenimiento que se hacía de esos cerramientos, a fin de evitar que hubiera una serie de instalaciones donde no se cumplieran estos parámetros.

A cambio de todo esto, se ofrecía a los licitadores una explotación publicitaria, máxima de 4.500 metros cuadrados en publicidad de gran formato. La cantidad de vallado que estaba previsto gestionar en este contrato comprendía un entorno aproximado de 25.000 metros cuadrados. Los ingresos derivados de esta explotación soportaban el coste de la instalación y mantenimiento de los cerramientos de los solares municipales y de las obras.

En este concurso la oferta ganadora fue la de la empresa Poster. La adjudicación se realizó en el Pleno de 30 de abril de 1998, por una duración de cuatro años más la posibilidad de concesión de dos prórrogas consecutivas. El modelo de contrato que se adoptó fue un contrato de servicios, ya que la época de adjudicación era antes de la modificación de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas.

La empresa Poster, que fue la adjudicataria inicial, sufrió en el transcurso del contrato y posteriormente diferentes transformaciones societarias después de la adjudicación. Fue comprada en un segundo momento por la empresa Dauphin y esta, a su vez, fue adquirida posteriormente por la empresa Clear Channel. Este contrato finalizó, según

figura en el pliego de condiciones, el 30 de abril de 2004, después de transcurrir los cuatro años de periodo inicial y dos prórrogas consecutivas de dos años.

Bien, entonces ya entrando un poco más en las preguntas, en el planteamiento que se ha hecho, este contrato se venía desarrollando desde 1998 conforme a los criterios marcados en el pliego de condiciones, y se encontraba a punto de finalizar, por las fechas que se conocen, en el momento de mi nombramiento como jefe del departamento de Mobiliario Urbano y Publicidad. Ese nombramiento mío fue —que yo recuerde— el 15 de mayo de 2004, después de un concurso que se efectuó y donde se presentaron otros funcionarios a este concurso.

Como se ve por las fechas, al asumir mi responsabilidad como jefe de este departamento, una de las cuestiones más inmediatas era la proximidad de la finalización del contrato que estamos hablando de mantenimiento e instalación de vallas publicitarias a cambio del cerramiento de las obras. Lógicamente, como no podía ser de otra forma, mi obligación fue aplicar lo establecido en el pliego de condiciones.

En el pliego de condiciones —figura tal cual y figurará en el expediente— hay un artículo, que es el artículo número 8 del pliego de condiciones técnicas, que se titula «reversión de las instalaciones». Este artículo tiene dos párrafos, y el segundo dice —lo voy a leer textualmente por la importancia y porque ha habido varias preguntas de las que he escuchado que se refieren precisamente a esto—: «por ello, el adjudicatario retirará todos los elementos (cerramientos, soportes publicitarios, etcétera) antes del plazo de un año desde el final del contrato, proponiendo para ello un programa que deberá ser aprobado por el Ayuntamiento, siendo a su cargo todos los gastos precisos para su desmontaje y la reposición del pavimento deteriorado». Como consecuencia de este artículo, se establecieron las condiciones para proceder a su cumplimiento, cuya aplicación permitió que, para el 29 de abril del 2005, es decir, un año después de la finalización del contrato, y tal y como fijaba el pliego como hemos visto, se hubieran retirado todas las instalaciones publicitarias vinculadas a este contrato; repito, todas las instalaciones publicitarias vinculadas a este contrato.

Por lo que se refiere al contrato del 2006, que se define como contrato de comercialización y explotación publicitaria de obras en vía pública, terrenos, instalaciones deportivas municipales y mobiliario urbano de gran formato, está referenciado como expediente 131/2005/20648. En este contrato se establecen las condiciones para la explotación publicitaria en instalaciones deportivas, terrenos municipales y mobiliario urbano de gran formato a cambio de un canon económico para ingreso por parte del Ayuntamiento.

Este contrato, como todos saben, fue adjudicado en concurso abierto en el 2006 a una UTE (Unión Temporal de Empresas), formada por las empresas Clear Channel y Cemusa. De las pre-

guntas o del texto de la solicitud de comparecencia del Grupo Municipal de Izquierda Unida se afirma que este contrato es del mismo contenido que el del año 1998, y yo sí querría un poco aclarar ese extremo.

Esta afirmación, para mi gusto, no es del todo exacta porque no se trata de contratos con un mismo contenido, fundamentalmente por dos puntos especialmente: el primero es que, en este que estamos hablando ahora del 2006, se produce un ingreso por parte del Ayuntamiento por la explotación publicitaria, efecto que en el de 1998 no se daba, pues la contraprestación era únicamente en especie, o sea, la del suministro del cerramiento, la instalación de este cerramiento, el modificar su colocación cuando variaban las condiciones de las obras, etcétera y el mantenimiento de este vallado en las condiciones que habíamos hablado antes de seguridad, de limpieza, de ornato, etcétera. Y el segundo punto de diferencia entre uno y otro contrato es por el alcance de este contrato del 2006, que es mucho más amplio que el de 1998, porque en este ya se menciona y afecta al mobiliario urbano de gran formato y a la utilización de emplazamientos en instalaciones deportivas. Tanto una como otra de estas cuestiones no estaban recogidas en el contrato de 1998.

Sobre la preparación y ejecución de este contrato, según las preguntas que se han efectuado, la propuesta de adjudicación del contrato la hizo la mesa de contratación que, como todos conocemos, es un órgano colegiado compuesto por representantes de diversas unidades administrativas: fueron técnicos, representante de Intervención, representante de la Secretaría General Técnica y de la Dirección General de Vías Públicas y Equipamientos Urbanos. Efectivamente, yo participé en esa mesa como un vocal más de la misma, aparte de otros técnicos, etcétera.

El informe técnico de valoración de las ofertas fue suscrito por tres técnicos, uno de los cuales era yo en calidad de jefe del departamento correspondiente. Y la propuesta de adjudicación en la mesa de contratación fue acordada por unanimidad de los presentes de la mesa como se desprende del acta correspondiente que consta en el expediente.

Bien, había una pregunta por ahí de que cuando se habían —me parece, tomé yo nota— empezado a redactar los pliegos de condiciones de este contrato; bueno, la redacción se efectuó aproximadamente que yo recuerde pues un poco antes de presentarlos, de sacarlos en finales de enero, febrero del 2006.

Bien, hay preguntas que he oído que se refieren más ya al contenido del contrato, a la forma de desarrollo, etcétera, etcétera que, como ha comentado el portavoz, pues creo que son más de los propios responsables políticos luego del tema.

Por lo que se refiere ya a cuestiones personales, sí que quiero aclarar que efectivamente Juan José Fernández-Villa Blanco es uno de mis hijos y entró a trabajar en Clear Channel el 1 de febrero del 2002, es decir, aproximadamente cuatro años des-

pués de iniciarse el contrato primero de 1998. En esa fecha —cuando él entró allí— yo ocupaba el cargo de jefe de sección dentro del Departamento de Mobiliario Urbano. Y el hecho de la contratación, aun siendo, por consultas que yo había efectuado, absolutamente legal y no sujeta a régimen de incompatibilidad alguna, lo puse inmediatamente en conocimiento del que entonces era jefe del Departamento de Mobiliario Urbano, Rafael Calvo Ortega.

Bien, mi hijo entró a trabajar en Clear Channel como consecuencia de una práctica que es muy habitual y extendida en el mercado laboral para quienes —como le sucedió a él— habían realizado o realizaban master de formación, donde les pedían llevar a cabo prácticas profesionales como complemento a la formación adquirida en ese master. Así, estuvo en otra empresa anteriormente y, una vez entrado en Clear Channel, como suele ser habitual y absolutamente normal por lógica, durante el periodo de prácticas recorrió una serie de departamentos dentro de la empresa relacionados con la titulación suya, que era de licenciado en derecho.

Finalizado el periodo de prácticas, Clear Channel le ofreció permanecer en la empresa, cosa que aceptó mi hijo, pero sí que quiero dejar bien claro que bajo ningún puesto de carácter directivo. Bueno, como aclaración de esto, Clear Channel es una multinacional muy importante y el finiquito de mi hijo fue de tres mil euros, que se le abonaron después de llevar tres años trabajando en la empresa. O sea, no creo que eso sea un finiquito correspondiente a un directivo de una multinacional.

Juan José, mi hijo, dejó Clear Channel por voluntad propia el 31 de mayo del 2005. Es decir, que ya llevaba casi un año fuera de la empresa y sin vinculación contractual alguna con Clear Channel antes de que se anunciara el concurso del gran formato del 2006, y año y medio antes de que resultara adjudicatario Clear Channel, junto con Cemusa en UTE, del contrato del 2006.

Y finalmente, sí que quería ya también comentar pues que, con motivo de la reestructuración municipal que ha habido con posterioridad a las elecciones de mayo de este año, mi puesto en este momento ya no es de jefe del Departamento de Mobiliario Urbano, Publicidad y Paisaje Urbano, sino que ahora estoy de jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos.

Espero haber contestado la mayor parte de las preguntas que me han hecho y, bueno, ahora completarlo con las cuestiones. Muchas gracias.

El Presidente: Muchas gracias, señor Fernández-Villa, por su comparecencia y por sus aclaraciones. Iniciamos un segundo turno y, si quedan preguntas, es la ocasión para que los grupos vuelvan a plantearlas si queda alguna duda y poder a continuación responderlas. Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra doña Raquel López.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Muchas gracias porque creo que ha contestado a bastantes preguntas. Sin embargo, me queda una duda importante. Usted me asegura que a 31 de abril de

2005 todas las vallas estaban desmontadas según lo que ha manifestado.

(*Observaciones del señor Fernández-Villa Medina*).

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras**: Casi me viene mejor que me conteste.

Lo que ocurre es que yo aquí tengo una carta, ya le digo, de Clear Channel, del jefe de Desarrollo, dirigida a usted en la que dice que... Bueno, esta es de 9 de diciembre del 2004, como le decía, y se fija la fecha de desmontaje a 31 de abril de 2005, como usted dice, aunque luego recalca lo siguiente: «No obstante recordar que, según las previsiones del propio Ayuntamiento, el cerramiento seguirá instalado por un tiempo superior al de la concesión, al objeto de no causar un importante desequilibrio económico a mi representada», es decir a Clear Channel como decía anteriormente. Es decir, que esto no entraría dentro del contrato, pero alude a una especie de acuerdo entre el Ayuntamiento y esta empresa, Clear Channel, para no desmontar, para no perjudicar económicamente a Clear Channel. Esto yo creo que es sumamente importante porque está al margen del contrato. Por lo tanto, seguirían explotándolo y seguirían lucrándose a base de colocar publicidad exterior en suelo municipal. Pero lo que tampoco me explico es como seis meses después, 15 de junio de 2005, otra vez una carta dirigida al Departamento de Mobiliario Urbano, Clear Channel les dice: «Confirmarles que, con fecha 28 de abril de 2004, se concluyó el desmontaje de las carteleras instaladas en Madrid, en virtud de la concesión para la instalación y mantenimiento...». Esto me parece fundamental que se nos explique, porque son cartas totalmente contradictorias, no sé si tuvieron respuesta o si tuvieron como consecuencia alguna actuación por parte del Departamento de Mobiliario Urbano, porque al recibir estas cartas, a ustedes les chocaría bastante las informaciones contradictorias y que además hacía alusión a un acuerdo que no viene por escrito en las condiciones del contrato. Así que, por favor, explíquenos ese punto.

También me parece fundamental que se diga aquí que pese a esa tercera prórroga..., porque si se dice en ese artículo 8 que podían estar manteniendo una actividad durante un año, es una tercera prórroga; puesto que las anteriores dos prórrogas eran anuales, esta es una tercera prórroga —que gusto, ¿no?, yo tengo un contrato pero aun así sigo explotando un año más—. Me gustaría saber si el Ayuntamiento cobró algún dinero por lo que estaba sacando Clear Channel a base de no retirar esas 220 vallas, porque, como les digo, a nosotros, según el pliego de condiciones, nos salen unos cálculos de que deberían haber pagado en torno a los cinco millones de euros si no las hubiesen retirado todas; pero, bueno, si hubiesen retirado parcialmente, también hubiesen obtenido unos resultados millonarios, y con cinco millones de euros por lo menos dos guarderías, dos escuelas infantiles podemos hacer en nuestra ciudad. Entonces, me gustaría saber por qué su departamento no hizo nada para obligarles a desmontar, pese a este

artículo 8, o por lo menos obligarles a que pagasen al Ayuntamiento este dinero que se suponía que estaban pagando desde el año 98.

Qué más que se haya quedado en el tintero. Me gustaría saber también cómo se gestionó el tema de la publicidad en mobiliario urbano entre la fecha..., vamos a poner entre después del tercer año de prórroga, de 2005; ¿entre 2005 y 2006 no ha habido publicidad en mobiliario urbano en la ciudad de Madrid? Si lo ha habido, de qué manera, con qué mecanismo de contratación con las empresas que hayan podido publicitar. Esto también es fundamental saberlo.

La pregunta que le realizaba antes quizá viene más conforme a nuestra lógica, es decir, ¿por qué si se finaliza un contrato pese a la prórroga esta, a la tercera prórroga, no se puso en marcha la maquinaria otra vez para convocar un nuevo concurso? ¿Por qué se esperó dos años a convocar ese nuevo concurso?

Y, bueno, quizá esto ya viene a colación con el siguiente punto: por qué en 2006 se vuelve a adjudicar a Clear Channel por tercera vez este contrato millonario, pese a las irregularidades anteriores, pese a no haber desmontado pero, aun así, pese a no haber pagado el dinero del que hablamos.

Por tanto nuestro grupo —y ya lo diré en la otra intervención— considera que sí que se han dado irregularidades en este sentido, en el no desmontaje de las vallas publicitarias y que, por encima del señor Fernández-Villa, tiene que haber otros responsables políticos que pasarían por el director general y por la concejala de Medio Ambiente, entendiéndolo que tenían que haber estado pendientes de que esta empresa no desmontó y de que no pagó este dinero. Como digo, no desmontó pero además es que no contemplaba desmontar porque lo demuestro con esta carta de Clear Channel. Y por mi parte, por ahora, nada más.

El Presidente: Muchas gracias, doña Raquel. Tiene la palabra el señor Santín.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández**: Gracias, presidente.

Señor Fernández-Villa, no sé si ha sido por la admonición del señor Bravo pero usted, a tres preguntas concretas que le había hecho referente al contrato del año 98, no me ha contestado prácticamente a ninguna, salvo a una, y sobre eso volveré. Pero como me temo que del siguiente contrato, del actual de Clear Channel, parece que no va a contestar usted mucho, simplemente le preguntaría una cuestión que tiene que ver con lo que usted hablaba de cuestiones personales. El cambio de responsabilidades que usted nos acaba de anunciar, ¿ha sido a petición propia o ha sido por indicación de los nuevos responsables del Área de Medio Ambiente?

Volviendo al tema concreto del contrato. Hay algunas cuestiones, señor Fernández-Villa, que usted al menos nos debería de responder. La primera es que usted habla de que esa contraprestación era una explotación de 4.500 metros de publicidad por 25.000 metros cuadrados de ...

(El señor Fernández-Villa hace gestos sobre la más o menos aproximada exactitud de lo afirmado).

No, así (imitando los gestos del señor Fernández-Villa), no es tanto así, señor Fernández-Villa. Esto no es tanto así (vuelve a gesticular). Esto de 25.000 se lo han inventado ustedes pero no está soportado en ningún sitio. Los pliegos de condiciones hablan de 6.500 metros mínimo, es verdad, pero en ningún caso se habla de esa extensión de cierre de obra. Lo digo porque esto es importante, porque esto enlaza con la primera pregunta que le hice. Es decir, ¿cuál es la valoración económica de esta contraprestación? Sabemos lo que han facturado las vallas. Decía la portavoz de Izquierda Unida que habían facturado en ese año irregular, en esa tercera prórroga que gratuitamente le cedieron a la empresa Clear Channel —no voy a decir ahora por qué, supongo que usted es el que tiene que decir por qué le han cedido o le han dado esta prórroga que no tiene ningún soporte de legalidad—, hablaba la portavoz de Izquierda Unida de cinco millones de euros. Bien, eso, como digo, no está soportado en el contrato. El contrato es absolutamente taxativo, habla de finalización del contrato a una fecha y un periodo de retirada, no a un periodo de explotación publicitaria. Esta es la trampa, señor Fernández-Villa, esta es la trampa que usted gestionó perfectamente bien con esta firma (el señor Santín Fernández muestra un documento), cuando autoriza un año más a que sigan explotando exactamente y comercializando estos soportes. Esto no viene en los pliegos de condiciones, señor Fernández-Villa, esto es una interpretación de parte, de parte salvo que usted ahora nos diga lo contrario porque esto lo ha firmado usted con el responsable de Clear Channel, el señor Jesús García Navajas, y no deja de tener su intringulis el asunto. Porque fíjese, lo firma usted el 30 de abril del año 2004, exactamente el día que usted tenía que transmitir la instrucción de que a partir de ese momento se había finalizado el contrato.

Lo único que tendría que hacer usted es dar las indicaciones y negociarlo —ahí sí entiendo que cabe la negociación—, es precisamente de la retirada de los soportes. Pero retirar soportes no es explotar soportes publicitarios, retirar soportes de publicidad no es permitir que una empresa facture cinco millones de euros al año en uno de los circuitos —y de publicidad usted sabe mucho— más golosos para la publicidad en Madrid, el circuito de las famosas 200 vallas.

Nos tendrá que decir usted por qué unos soportes que inicialmente eran fijos, usted o los responsables de Medio Ambiente, autorizaron publicidad dinámica, luminosa, etcétera, que incrementaba exponencialmente su valor, su importe, que tampoco están soportados en lo que es este pliego de condiciones. Es absolutamente irregular, le insisto, es absolutamente irregular lo que ustedes han hecho con la gestión de este contrato. Pero le insisto mucho, si yo sé lo que han facturado esas empresas explotando la publicidad, usted tiene que saber el valor de la contraprestación que han ofrecido estas empresas, partiendo de la base de que

los veinticinco mil metros cuadrados, eso es un dato que ustedes se acaban de sacar de la manga, no existe en ningún sitio. Porque le diré algo más, señor Fernández-Villa, le diré algo más: este contrato que usted no nos ha dicho si había formado parte de la génesis cuando se creó, cuando se diseñó y cuando se pensó, es un contrato que no obedece a una necesidad real del Ayuntamiento de Madrid; esto también habrá que explicarlo.

Usted sabe perfectamente que las ordenanzas municipales obligan a las empresas al cerramiento de las obras, usted lo sabe ¿verdad?, y en qué condiciones hay que hacer esos cierres. ¿Por qué motivo una obligación que tienen que cumplir las empresas, ustedes se lo prestan, les eximen de esa obligación, les facilitan —digamos— ese servicio facilitándoles una explotación publicitaria a una empresa de publicidad? ¿Qué tiene que ver? Es decir, por un lado les eximen a las empresas que contratan y hacen obras con el Ayuntamiento de Madrid del cierre de sus obras, porque lo hace una tercera empresa, y esa tercera empresa, que no tiene nada que ver curiosamente con el mundo de la obra y la construcción, le facilitan ustedes doscientos soportes de publicidad. ¿No cree usted que esto es una simple añagaza para regalar doscientos soportes de publicidad, para justificar que ustedes estaban facilitando doscientos puntos de explotación publicitaria a una determinada empresa de publicidad? ¿No se da cuenta? Creo que si usted no nos dice exactamente el valor de esa contraprestación, esa contraprestación es nula o escasa o no hay una correspondencia entre los derechos que nosotros cedemos y los bienes o la aportación que nosotros recibimos por parte de esa empresa.

Señor Fernández-Villa, mire, le preguntaba también, en mi primera intervención, porque no quería ser excesivamente exhaustivo —lo había sido muy bien la portavoz de Izquierda Unida— cuando este contrato finaliza el 30 de abril del 2004 y usted le da ese año más de regalo, esos quinientos millones más o bastante más, esos cinco millones de euros para ser seguramente más preciso le ha regalado usted a esa empresa durante ese año —que nos situamos en el 29 de abril, creo que dijo usted, o el 30 de abril del año 2005— esta empresa siguió explotando vallas publicitarias, las mismas vallas publicitarias. Y le preguntaba yo la primera vez, ¿cuántas de esas doscientas vallas se siguieron explotando por la misma empresa, incluso con los mismos soportes porque no los habían modificado? Lo que quiero saber es el número y lo que quiero saber es si a esa fecha esos soportes estaban legalizados ya o no estaban legalizados, porque parece que no lo estaban. Quiero que en este caso me sea usted preciso.

Y, bueno, no le preguntaré nada más, porque yo creo que en este caso, señor Fernández-Villa, está casi todo visto. Gracias.

El Presidente: Muchas gracias, señor Santín. Para responder, tiene la palabra nuevamente el señor Fernández-Villa por tiempo aproximado de diez minutos. Ya le insisto nuevamente, con la flexibilidad que tendrá esta presidencia si necesita

más tiempo para aclarar todas las preguntas que se han hecho. Muchas gracias.

El Jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos, **don Juan José Fernández-Villa Medina**: Bueno, yo sigo insistiendo en que a mi juicio no se ha producido ninguna irregularidad en este tema porque, a mi llegada al Departamento de Mobiliario Urbano como jefe de departamento, lo que se hizo fue aplicar un artículo del pliego de condiciones, pliego de condiciones que había sido público y que conocían todas las empresas que licitaron a ese concurso; y cualquier empresa que licitara a ese concurso al ser conocedora de este punto, podía hacerse sus cálculos y sus previsiones de esta forma. Que no es una prórroga, que fue un artículo que se colocó precisamente porque estamos hablando de cerramientos de obras en muchos casos, cerramientos de obras y terrenos municipales; cerramientos de obras y terrenos municipales que no se podían predecir en el año 98 cuándo iban a terminar o cuándo iban a reducir su volumen o lo que fuera. Y por si acaso había obras en curso cuando terminara este contrato, se incluyó ese artículo para que no hubiera que dejarlas en condiciones de inseguridad, etcétera; ese es el tema. Por lo tanto, insisto, estimo que no es ninguna irregularidad el aplicar un artículo público del pliego de condiciones, simplemente.

Había otra pregunta quizá —perdón por el orden pero es que como las he ido cogiendo...— que se dice si mi nombramiento como..., mi situación actual dentro del Área de Obras, por qué es el cambio, si fue a petición mía o alguna cosa así me ha parecido entender. Vamos a ver, con motivo de las últimas elecciones municipales ha habido una reestructuración municipal donde ha habido un baile de competencias entre unas áreas y otras, entonces, al haber ese movimiento de competencias, a mí se me ha asignado a un departamento que lleva alguna competencia del que tenía el anterior y otras muchas que ya no están en este momento en ese departamento.

Respecto al resto de las cosas, de alguna de las cuestiones que planteaba la representante de Izquierda Unida —perdón, se dice así, ¿no?—

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras**: Sí.

El Jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos, **don Juan José Fernández-Villa Medina**: Vale, gracias.

... Sobre la carta del 9 de diciembre de 2004 del director de Desarrollo de Clear Channel, las afirmaciones que ponga aquí sobre compensar equilibrio económico y estas cosas, son afirmaciones de parte, esto no está recogido en ningún documento dentro del expediente, son unas cosas que dice como puede decir «sin otro particular, reciba un cordial saludo».

Respecto a la fecha que hablaban de confirmarles otra carta que hay de Clear Channel, de confirmarles que el 28 de abril de 2004 se concluyó el desmontaje, vamos, yo esto creo que es un error

de fechas porque la fecha de la propia carta es el 12 de mayo de 2005.

(Observaciones de la señora López Contreras).

El Jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos, **don Juan José Fernández-Villa Medina**: La del registro, no lo sé.

El Presidente: Por favor, doña Raquel, no entren en diálogos.

El Jefe del Departamento de Equipamientos Urbanos, **don Juan José Fernández-Villa Medina**: Perdón. Y yo poco más tengo que añadir, porque si luego se van a aclarar otras cuestiones de los dos expedientes...

El Presidente: Señor Bravo, quiere hacer uso de la palabra, adelante.

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejala del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera**: Gracias, señor presidente. Simplemente para recordar —porque parece que estamos abordando el análisis de un nuevo expediente en esta Comisión de Vigilancia— que el expediente que ha sido objeto de comparecencia por parte del señor Fernández-Villa, fue ya analizado por parte de los grupos de Izquierda Unida y el Grupo Socialista el 7 de noviembre de 2005, con una comparecencia del entonces director general de Obras, don Fermín Oslé, donde se tuvo ocasión de aludir y de reflexionar sobre uno de los hilos conductores de la intervención del señor Santín en relación con la memoria económica o la valoración del contrato. Y el señor Santín debería saber —porque antes de venir aquí debería haber estudiado esa comparecencia— que fue objeto de recomendación, que está precisamente hoy en la memoria que vamos a aprobar en el punto 5 del orden del día; por lo tanto, muchas de las reflexiones que el Partido Socialista ha vertido encima de la mesa, son simplemente reiteración y tuvieron su contestación por parte del director general y posteriormente de la recomendación que se formuló por parte del Gobierno y que se trasladó a todos los órganos de contratación del Ayuntamiento de Madrid. Y por mi parte nada más.

El Presidente: Muy bien. Pues damos por finalizado el punto número 2 y, señor secretario, pasamos al punto número 3.

(Con las intervenciones producidas, la precedente iniciativa queda sustanciada).

Punto 3. Análisis del Expediente referencia 131/2005/20648-MU, relativo al contrato de la comercialización y explotación publicitaria de obras en vía pública, terrenos e instalaciones deportivas municipales y mobiliario urbano en gran formato, adjudicado mediante concurso a la UTE Clear Channel España, S.L.U. y Cemusa Corporación Europea de Mobiliario Urbano, S.A.

El Presidente: Me van a disculpar, pero con la intervención del señor Bravo me he despistado

ligeramente y no le ha agradecido al final de su comparencia al señor Fernández-Villa, como es costumbre por mi parte hacer; lo hago ahora y ya pasamos a este punto número 3. Por parte del Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra la señora López.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras**: Gracias. Añadir que yo sí que tengo la copia de 2005, el acta, y no se hablaba del tema de la prórroga. Yo sí he hecho los deberes. Por lo tanto, sí que venía a colación el tema de la prórroga del 98 en esta comisión, en esta comparencia.

En cuanto al punto que vamos a abordar ahora, el contrato de 2006, lo primero que queremos decir es que el sistema de adjudicación empleado en este concurso nos parece totalmente injusto y excluyente, puesto que se basa en criterios totalmente subjetivos —y esto no me lo podrán negar— y no permite la valoración de la totalidad de las características de las cinco empresas que se presentaron al concurso. Nos resulta —tengo que decirlo— muy sospechoso que el criterio objetivo de la oferta económica, desde luego para este grupo no es lo más importante pero resulta sospechoso que el criterio objetivo de la oferta económica sea valorado por debajo del criterio de coherencia que es claramente subjetivo, y que el criterio estético y medioambiental se pase por alto, cuando este sí que contiene una gran importancia. En esta adjudicación sólo dos de las cinco empresas, Clear Channel y Viacom, llegaron al segundo criterio de valoración, el de coherencia y viabilidad, y aquí es cuando Viacom perdió el concurso, porque el sistema de puntuación fue tan sumamente tiránico que no hubo más opciones y no pasó a ser valorado en el tercer criterio. En este punto ya se consideró ganadora a Clear Channel, que según nos consta tampoco fue valorada por el tercer criterio de características estéticas y medioambientales porque ya era la ganadora siendo estas, como digo, tan importantes.

Con sistema semejante no sabemos si la viabilidad y las características ambientales y estéticas de las otras cuatro empresas que concurrían al concurso eran mejores que la de Clear Channel. Y como consecuencia de ello y de que no se prestase atención a las características de los formatos que se proponían, nos hemos encontrado con una invasión —ya lo abordábamos hace dos plenos— de chirimbolos gigantescos en toda la ciudad que están ocasionando decenas de molestias para los ciudadanos madrileños, algo que ha tenido que reconocer hasta el mismo alcalde asumiendo el compromiso de cambiar el lugar de chirimbolos que molesten u obstaculicen la visibilidad del tráfico.

Es por todo ello por lo que nos gustaría saber por que se utilizó este sistema de puntuación y criterios en un concurso en el que solo participaban cinco empresas, es decir, siendo tan pocas empresas por qué en el sistema de puntuación se iban cayendo todas sin haber valorado todas las características de las cinco, en vez de haberlas desechado desde el principio.

Creemos que los pliegos están muy mal diseñados y que debería ser el propio Ayuntamiento el que elaborara un diseño de mobiliario urbano o una propuesta para evitar que se invadiese de este modo la vía pública. Aquí le lanzo un poco el guante a la delegada de Obras y Espacios Públicos, porque me parece muy importante que no se invada de esta manera tan bochornosa el espacio público, porque todos sabemos que los famosos chirimbolos son de unas magnitudes tremendas.

No entendemos que pese a ofertar peor propuesta económica y pese a haber incumplido el compromiso de desmontaje, como digo —lo he demostrado con la carta, pese a que me parece un esperpento la respuesta que me ha dado el señor Fernández-Villa en cuanto a que eso no tiene nada que ver con la realidad y que es una parte la que escribe sin que hubiese contestado el Departamento de Mobiliario Urbano—, pues nuevamente se le da la adjudicación a Clear Channel, esta vez tres contratos como decía antes. Al final treinta años va a estar esta empresa que ofertaba menos que Viacom explotando las vallas publicitarias en suelo municipal y encima esta vez por el doble de años y por el doble de metros cuadrados, con lo cual van a recibir muchísimo más dinero.

Con estos datos, parece darse un presunto trato de favor a Clear Channel, ya que parece que los pliegos y el sistema de adjudicación están hechos a su medida. Es que leyéndote los pliegos hay tantas irregularidades y tantas cosas que no casan, que es que parece que hay una voluntad para que Clear Channel se lleve este contrato. Y es por todo ello por lo que nosotros solicitamos que se anule el contrato actual con esta empresa y que a partir de un nuevo pliego de condiciones se convoque un nuevo concurso que sea totalmente transparente y en el que todos los proyectos de todas las empresas sean valorados en su totalidad.

Y como hay algunas preguntas que se me han quedado en el tintero porque el señor Fernández-Villa no ha contestado a 2006, pues sí que me gustaría que se me contestasen ahora. Reitero, por qué a la hora de adjudicar el contrato otra vez a Clear Channel no se valoró de manera negativa que no había retirado las vallas de manera oportuna y en tiempo y en forma como demuestro con esta carta, y encima esta empresa no había pagado los cinco millones que se deben al Ayuntamiento, como estoy diciendo todo el rato. Es que quiero saber qué pasa con ese dinero, ¿se va a dar al Ayuntamiento o qué es lo que ocurre?

Qué más. Se ha quedado... ¿No es irregular, como decía antes, a la hora de concursar que el consejero delegado de Clear Channel tenga poderes sobre Zeta Gestión de Medios, que era otra de las empresas que concursaban en este contrato? ¿Es habitual que en este tipo de pliegos de condiciones los criterios de puntuación definitorios sean totalmente subjetivos?, es decir, que queda de la mano de la mesa de contratación y del día que tengan, porque objetivamente no pueden decir que una es mejor que otra sin valorar todas las características de las cinco empresas. ¿Es habitual un

sistema que elimina a las empresas que optan al concurso sin haber valorado todas sus características?

Como verán, pues toda mi intervención gira a que el método utilizado no es para nada el más adecuado y, como digo, parece que hay una intencionalidad para que Clear Channel se llevase este contrato millonario. Muchas gracias.

El Presidente: Muchas gracias, doña Raquel. Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Santín por tiempo de cinco minutos.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández:** Gracias, presidente. Señor Bravo, tengo que volver sobre esta cuestión porque me ha incitado usted, efectivamente, a mirar la memoria que hoy traen aquí a aprobación. ¿Sabe usted lo que dice en sus recomendaciones? Que me es útil para el contrato del que hemos hablado y para el que vamos a hablar ahora. Mire, dice: «Los contratos tienen que tener siempre un precio cierto». Los contratos tienen que tener siempre un precio cierto, le insisto en el precio cierto. Y pasamos a las recomendaciones, dice: «Los órganos de contratación a la hora de determinar... deberán tener en cuenta la obligación que establece... de que el precio de los contratos sea adecuado al mercado. Tres; dicha obligación se mantiene, y adquiere especial relevancia en aquellos contratos que supongan un coste cero para la Administración» —como el que hemos hablado antes— «...en los que el estudio económico realizado... constituye el único instrumento válido». Y pasamos: «el precio o presupuesto del contrato deberá fijarse con la mayor precisión posible.» Me sirve para los dos contratos.

¿Dónde está la memoria económica del anterior contrato? Y si no está, señor Bravo, ¿dónde está aquí el reproche necesario y la exigencia de responsabilidades cuando se valoró este contrato en esta comisión? ¿Sirve para algo esta comisión? Si no hay un reproche de una conducta absolutamente irregular, comprenderá que la utilidad de esta comisión queda un poco en entredicho.

Pero le digo que esto me sirve para enlazar con el contrato que ahora nos ocupa. Mire, sobre este contrato de comercialización y explotación publicitaria de obras en la vía pública, terrenos e instalaciones deportivas municipales y mobiliario urbano de gran formato, sobre esto conviene para empezar que lo enmarquemos un poco en el tiempo y veamos la singladura seguida en su tramitación, porque hay algunas cuestiones a este respecto que necesariamente hay que aclarar. Miren, este expediente se inicia el 20 de febrero de 2006, la convocatoria del concurso se realiza el 6 de abril del 2006 y la adjudicación la efectúa la concejala de Medio Ambiente el 27 de noviembre del 2006 a la UTE Clear Channel-Cemusa por un importe de ciento sesenta millones seiscientos y pico mil euros por un periodo de diez años. El contrato, como saben, es prorrogable por otros cuatro años más. La empresa Viacom Outdoor S.A., que se presentó al concurso, ofrecía al Ayuntamiento de Madrid unos ingresos de 233.176.000 euros por unas prestaciones técnica-

mente muy similares, como así se ha recogido en los informes, es decir, casi 73 millones de euros más que los ofertados por la empresa ganadora.

Esto en principio plantea dos cuestiones iniciales. La primera es, ¿por qué se ha tardado tanto tiempo en adjudicar este concurso? La segunda es, ¿por qué se ha adjudicado a una empresa que paga setenta y tres millones menos al Ayuntamiento cuando los proyectos de ambas empresas eran, como digo, técnicamente muy similares. Pero no son solo estas las preguntas que tenemos y que queremos que nos contesten y que nos expliquen.

En el estudio detallado de la información que obra en el expediente, hemos encontrado un verdadero cúmulo de anomalías y de irregularidades. Vamos a analizar más en detalle algunas de estas irregularidades; irregularidades que para nosotros implican que este contrato es nulo de pleno derecho, y se lo voy a demostrar muy brevemente.

Mire, dentro de estas gravísimas irregularidades que hemos detectado, vamos a señalar algunas de las más graves, de las que no admiten ningún tipo de interpretación.

La primera irregularidad grave que tiene que ver con el objeto del contrato. Este contrato incumple el artículo 13 del Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas que dice que el objeto de los contratos deberá ser determinado, igual que el precio, señor Bravo, ¿verdad? En contra de la ley, el objeto de este contrato no está definido en los pliegos de condiciones. No lo está, ¿sabe? ¿Por qué no lo está? Porque no se establecen las ubicaciones exactas de los soportes ni los periodos de su explotación ni el tipo de soporte, y usted sabe que, cuando estamos hablando de publicidad exterior, la ubicación y el soporte son lo que definen exactamente el objeto en este caso, porque son los que determinan su valor, señor Bravo. Si usted no define dónde van a ir esos soportes ni qué tipo de soporte ni el tiempo de su explotación, está hablando de otra cosa, está haciendo literatura sobre publicidad exterior, y esto supongo que lo sabe perfectamente el señor Fernández-Villa. La ubicación es absolutamente determinante para valorar el contrato y determinar su propio objeto.

En la práctica, ustedes ¿qué es lo que han hecho? Determinar la ubicación y el tipo de soportes, incluso la propia duración, cuando ya conocían las propias ofertas, es más —para ser preciso en lo que digo—, cuando ya habían adjudicado el contrato; meses después de haber adjudicado el contrato, ustedes aceptan a petición de parte, que se suele decir, la ubicación de los propios soportes; es decir, esa es la definición del objeto del contrato, meses después de haberlo firmado.

Este procedimiento, señor Bravo, es un procedimiento que es verdad, le reconozco, que se puede aplicar legalmente en determinados contratos: en contratos que sigan el procedimiento adecuado, un procedimiento negociado; pero no es el caso del contrato que ahora nos ocupa. En conse-

cuencia, el objeto del contrato tiene que estar determinado con antelación. Si además lo dice el artículo 11 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, dice —se lo leo textualmente— que la determinación del objeto del contrato es un requisito imprescindible para que este contrato sea válido. Por lo tanto, si no es un procedimiento negociado —sabe que no lo es en este caso—, ya tendría que estar perfectamente definido con antelación.

En este contrato no se ha establecido dicho objeto hasta que se conoció la empresa adjudicataria, y luego se recogió con esa empresa y se negoció con esa empresa lo que es el objeto del contrato. Por tanto, señor Bravo, estamos ante un contrato nulo de pleno derecho y esto no admite ninguna interpretación.

La segunda irregularidad tiene que ver con el precio del contrato —le decía antes que íbamos a volver sobre esta cuestión—. Mire, el artículo 14 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas dice textualmente que los contratos celebrados con las Administraciones públicas deben tener un precio cierto. En el pliego de condiciones de este contrato no se fija el precio curiosamente, ni siquiera el precio mínimo, ni siquiera un precio mínimo a pagar por el adjudicatario. Claro, el no establecimiento de un precio del contrato no sólo es ilegal por principio —se lo leía antes y figura en sus propias recomendaciones, ¿verdad?—, es que además el no determinar un precio hace imposible entre otras cosas la determinación del órgano competente para su aprobación y permite la no publicación de este contrato, por ejemplo, en el Boletín Oficial del Estado o en el Diario de las Comunidades Europeas, con lo que necesariamente, señor Bravo, afecta a la necesaria publicidad y a la concurrencia de las ofertas. Y no estamos hablando de un contrato menor, estamos hablando de un contrato que firman por más de ciento sesenta millones de euros.

Como digo, no se ha publicado en el Boletín Oficial del Estado, como prescribe el artículo 78.1 del Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, que tenía que haber sido hecho por razón de su cuantía, ni tampoco en el Diario de las Comunidades Europeas, lo que ha limitado lógicamente la posibilidad de presentarse y de licitar a empresas tanto españolas como extranjeras, porque afecta lógicamente como decía a la publicidad y a la libre concurrencia de estas empresas. Mire, el artículo 11 de la Ley de Contratos establece que los contratos de las Administraciones públicas se ajustarán a los principios de publicidad y concurrencia y que la fijación del precio en los mismos es un requisito indispensable para su celebración. Todo esto se ha conculcado en este contrato. Por lo tanto, este contrato carece de precio cierto, no tiene precio. Hacen ustedes lo que les parezca, en todo caso no negociamos, ¿verdad?, por lo que incumple radicalmente los preceptos del Texto Refundido de la Ley de Contratos.

La tercera irregularidad grave tiene que ver con la incompetencia manifiesta del órgano...

El Presidente: Perdón, señor Santín. No sé cuantas irregularidades le quedan, pero su tiempo va terminando y le ruego que vaya concretando, por favor.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández:** Gracias, presidente. Intentaré ser muy breve, pero es fundamentalmente para que el señor Bravo para el próximo año, en la memoria, recoja el reproche y la exigencia de responsabilidades por el desarrollo de este contrato que no ha recogido por el contrato que anteriormente hemos visto, que era igualmente irregular.

Este contrato —como digo— fue adjudicado el 27 de noviembre de 2006 por la concejala del Área de Medio Ambiente del Ayuntamiento de Madrid. Su importe —como digo— es superior a los ciento sesenta millones de euros y, por lo tanto, con un importe semejante tendría que ser aprobado por la Junta de Gobierno de la ciudad de Madrid. La concejala del Área de Medio Ambiente solamente tiene competencias para firmar hasta un millón y medio de euros y este contrato es casi cien veces superior. Por lo tanto, el artículo 62.1.b) de la Ley 30/92, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, califica como actos administrativos nulos de pleno derecho los dictados por órgano manifiestamente incompetente. Este contrato ha sido adjudicado por un órgano manifiestamente incompetente, señor Bravo, porque al producirse la adjudicación, la autoridad que firmaba el contrato sabía en aquel momento, no me diga que no sabía lo que estaba firmando, estaba ya firmando un contrato de más de ciento sesenta millones de euros.

La cuarta irregularidad tiene que ver con la insolvencia económica del adjudicatario. Miren, el artículo 16 de la Ley de Contratos del Estado establece la obligatoriedad que tienen los licitadores que participen en concursos públicos de acreditar la solvencia económica y financiera mediante la presentación de las cuentas anuales de la empresa. En el pliego de condiciones de este concurso, en el artículo 7 del anexo 1 del pliego, el Área de Medio Ambiente establece como único requisito para cumplir con la exigencia de solvencia económica en el concurso el que la cifra de negocios de la empresa licitadora en el año 2005 supere los nueve mil euros. Por tanto, el Ayuntamiento incumplió, al aprobar los pliegos de condiciones de este concurso, el artículo 16.1.b) de la ley, que establece que para poder ser admitidos a un concurso público las personas jurídicas deben demostrar su solvencia económica y financiera mediante la presentación de sus cuentas anuales. Esta solvencia en ningún caso queda demostrada ni acreditada por un volumen de ventas. Es más, miren, esta empresa presentaba, según la propia auditora Ernst & Young, de fecha 22 de junio de 2005, un balance de situación cerrado en diciembre de 2004 de quiebra técnica, de auténtico desequilibrio patrimonial de la propia empresa, con un desequilibrio de casi cincuenta y cuatro millones, a 31 de diciembre. Esta empresa no solo tenía ese desequilibrio patrimonial de cincuenta y tres millones, sino que además había presentado unas pérdidas de explotación de

su negocio de casi quince millones de euros, y en el año siguiente la empresa volvió a presentar un balance, a 31 de diciembre de 2005, con unas pérdidas de explotación de más de nueve millones de euros y una deuda total que superaba los cincuenta y un millones de euros; es decir, cifra muy superior a los treinta y un millones de euros que presentaban sus fondos propios. Esta era la solvencia económica a la empresa que ustedes se lo han adjudicado, y es que además, este aspecto fundamental no lo han valorado ustedes, se lo han saltado absolutamente por encima.

En conclusión, en este aspecto el artículo 22 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece que la adjudicación de contratos a favor de empresas que carezcan de solvencia serán nulos de pleno derecho. La empresa adjudicataria de este contrato carecía de esa solvencia económica para contratar en la fecha en que finalizaron las ofertas, por lo tanto estamos ante otro aspecto más de nulidad de contrato.

La quinta irregularidad tiene que ver con los pliegos del contrato porque son unos pliegos —me va a permitir usted que le diga— absolutamente hechos a la carta. Estos pliegos se han confeccionado de una forma absolutamente inédita, cosa que nunca y de una manera que nunca se había hecho en el Ayuntamiento de Madrid. Algún responsable del Equipo de Gobierno hablaba de que, efectivamente, se habían hecho para esta vez y no se iban a volver a repetir. Solo faltaría, ¿verdad? Es decir, se reconoce implícitamente que estos pliegos no eran los adecuados.

Mire, se proponían tres fases o tres criterios de valoración del concurso y se otorgaban los puntos a la mejor propuesta y 0 puntos a la peor propuesta, repartiéndose el resto de forma lineal; además, se exigía un mínimo de puntuación para pasar al siguiente nivel, por lo que en la segunda fase —que es lo que ahora nos interesa—, en la segunda fase del criterio de valoración ya solamente quedaba una empresa, es decir, en la tercera fase ya habían sido eliminadas todas. En las dos primeras fases se habían eliminado todas las empresas que se habían presentado. Aunque solo fuese por una cuestión de defecto, esa empresa ya tenía que haber sido la adjudicataria, no era necesario siquiera valorar el tercer criterio. Bueno, sabe usted —y algo también se ha dicho aquí esta mañana— que cualquier valoración en un concurso público debe hacerse, y la filosofía y los principios son valorar globalmente precisamente este concurso. Estos pliegos evitan, evitan el que se pueda hacer una valoración global de un concurso. Estamos hablando de otra cosa, no de un concurso público ya. Filosóficamente hablando, jurídicamente esto no es un concurso. Estos pliegos adulteran lo que son los principios y la filosofía de un concurso público.

La sexta irregularidad se produce porque los soportes publicitarios, señor Bravo, no respetan las ordenanzas municipales, las incumplen. Me dirá usted que si incumplen las leyes estatales, bueno, una ordenanza municipal, aunque sea del Ayunta-

miento de Madrid, es una mera broma pero, evidentemente, no las cumplen.

La séptima irregularidad, señor Bravo, tiene que ver con que la ley solo permite explotar publicidad en bienes de dominio público mediante contrato por un periodo máximo de cuatro años. Efectivamente, se puede explotar en la vía pública publicidad con un contrato a tres años, dos años, un año y hasta cuatro años, pero no a diez años. Eso lo prohíbe taxativamente la ley, que tiene una forma específica para ello que es la de la concesión.

Y la octava irregularidad grave, grave, tiene que ver con la suspensión de la eficacia del contrato —termino, señor presidente—. Mire, el día 24 de enero del 2007, el señor Fernández-Villa propone la suspensión de la eficacia del contrato desde el día 25 de enero hasta el 2 de abril del 2007. Con esa misma fecha se dicta el correspondiente decreto de suspensión temporal. Esta suspensión no es procedente porque no se fundamenta en ningún elemento de necesidad sobrevenida ni en ningún elemento de interés público, simplemente es una petición de la empresa adjudicataria porque no había aportado la documentación complementaria pertinente, algo a lo que estaba obligada según el artículo 2.b) del pliego de condiciones técnicas, que le obligaba, como digo, a ello. Esta actuación modifica el plazo de vigencia del contrato. Esta actuación, en la práctica, supone de hecho una modificación unilateral del contrato. Gracias.

El Presidente: No le voy a agradecer yo a usted que se haya adaptado a los tiempos puesto que así no ha sido. Primero el señor Bravo y ya a continuación aprovecho, ya lo agradecí antes, la presencia del personal directivo de las áreas de Obras y Espacios Públicos y de Medio Ambiente, y les ruego que cuando intervengan, además de mencionar su nombre y su cargo actual, si es distinto al que ostentaban cuando se elaboraba este pliego y este contrato, también lo especifiquen. Tiene la palabra el señor Bravo.

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** Muchas gracias, señor presidente. En primer lugar, para protestar formalmente —y quiero que quede recogido en acta— por la poca eficacia o valor que le damos a los tiempos pactados en la junta de portavoces previa a la celebración de las comisiones. Sabemos que al señor Santín le gusta escucharse, pero eso no es óbice para que tengamos que superar en más del doble el tiempo pactado en comisión.

Con independencia de la presentación que harán los responsables del contrato, sí quiero hacer tres reflexiones de carácter general en materia de contratación al hilo de las irregularidades a las que ha aludido el señor Santín.

En primer lugar, el artículo 11 hace referencia a la necesidad de que el objeto del contrato sea cierto, no excluye a los contratos negociados como usted ha dicho; un contrato negociado no significa que sea negociable el objeto del contrato. Primera

imprecisión, con carácter general, de la Ley de Contratos.

La recomendación a la que he hecho referencia se la he hecho yo precisamente, porque le tengo que recordar que en el contrato al que está haciendo esas valoraciones en su intervención anterior el señor Santín, sí tiene un informe económico en aplicación de la recomendación que aprobó esta Comisión de Vigilancia de la Contratación, sí lo tiene. Y precisamente ahí queda justificado por qué no procede la fijación de un precio en este contrato. Por tanto, se está aplicando y no hay reproche alguno en este caso.

No existía el informe, a diferencia de lo que ocurre con este contrato, no existía el informe, y es cierto, y por eso se reprochó y fue objeto de recomendación, en el contrato de 1998, que le tengo que recordar ni siquiera el señor Fernández-Villa tenía la responsabilidad, como usted ha tratado de insinuar en su intervención.

Y en tercer lugar, le tengo que precisar y si no también habría sido objeto de observación por parte de la Intervención, entiendo, que la Junta de Gobierno no es competente para autorizar contratos que no generen gasto. La única competencia esta establecida en las delegaciones, es para aquellos contratos que suponen un gasto para la Administración, no aquellos que generan un ingreso; ninguno de los contratos que generan ingresos es autorizado por la Junta de Gobierno. Por tanto, tampoco ahí hay irregularidades, señor Santín. Gracias, señor presidente.

La Secretaria General Técnica del Área de Gobierno de Medio Ambiente, **doña Adoración Muñoz Merchante**: Sí buenos días. Soy Adoración Muñoz Merchante, actual secretaria general técnica del Área de Gobierno de Medio Ambiente. Y voy a intentar contestarles a lo que son las preguntas formuladas o las inquietudes generadas como consecuencia de la elaboración y tramitación de este contrato para, posteriormente, el resto de los compañeros resolver alguna de las dudas concretas relativas a la ejecución y al momento actual en el que se encuentra dicho contrato.

A ver, lo primero que quiero reseñarles es que el contrato se inicia el 20 de febrero del 2006, y lo que pretende fundamentalmente es considerar a Madrid o incluir a Madrid en una ciudad moderna dentro de los circuitos publicitarios de gran formato. Esa es la finalidad fundamental de dicho contrato, y tiene un objeto cierto el contrato. El objeto cierto de contrato es la explotación publicitaria de 6.432 metros cuadrados en la ciudad de Madrid, distribuidos en vallas publicitarias ubicadas en las vías de Madrid, en solares e instalaciones deportivas, tal y como se recoge en los anexos del propio pliego del contrato.

Otro elemento que quiero destacar en este primer momento. Es verdad que la fase inicial del contrato no tiene un canon de salida fijado por la Administración municipal, lo que no quiere decir que estemos cometiendo ninguna irregularidad ni incumpliendo ninguna limitación de la Ley de

Contratos. La Administración municipal es competente para determinar en aquellos contratos de ingresos, si está en sus manos, hacer una buena planificación de los mismos o, por el contrario, como es el caso, en la medida que le resulta difícil de prever por anticipado, permitir que sea el mercado el que oferte en las mejores condiciones posibles y, en consecuencia, poder obtener la posición más ventajosa. Estamos en consecuencia ante un contrato de ingresos, repito, de ingresos y no de gastos. En esas circunstancias se considera por la Administración que el parámetro aquí a tener en cuenta es que el mercado regule y oferte las condiciones más ventajosas a la misma.

Como el expediente se ha puesto a disposición de los grupos municipales y todos ellos tienen toda la documentación, únicamente voy a centrarme en tres aspectos concretos de la tramitación que ustedes han mencionado.

En primer lugar, es un contrato que es complejo; no puede tener la calificación de una concesión de derecho privado, permítame, señor Santín, por cuanto en el contrato se está actuando sobre bienes de dominio público, las vías públicas, pero también sobre bienes patrimoniales: solares e instalaciones deportivas. Eso impide una calificación bien de contrato privado, bien de contrato administrativo típico. Por ello y en la medida que la Ley de Contratos lo permite, se acude a la fórmula del administrativo especial que, por otra parte, garantiza perfectamente los beneficios para la Administración y, sobre todo, la salvaguarda de los deberes que se le imponen al contratista en la ejecución del contrato. Es un contrato que, como tal, está recogido en la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y cuya tramitación no impide en absoluto ni la concurrencia ni la publicidad, ya que se ha tramitado como un concurso público en todas sus fases.

Segundo extremo. El delegado de Hacienda ya les indicaba que el contrato no tiene órgano incompetente. El contrato ha sido elaborado, iniciado y adjudicado por el órgano competente para ello. Insisto, es un contrato de ingresos y, en consecuencia, es el concejal responsable del área de gobierno el que tiene atribuida dicha competencia.

Tercer extremo. La publicidad en el Boletín. Como ustedes saben muy bien, el Boletín Oficial del Ayuntamiento de Madrid, hasta la Ley de Capitalidad no tenía la calificación de boletín oficial, pero precisamente la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas prevé en esos supuestos que la publicidad cuando no sea en el Boletín, tenga la misma categoría, la misma validez si se hace en el Boletín de las entidades locales o en el Boletín de las Comunidades Autónomas. Todos, todos, señor Santín, todos los contratos que ha realizado esta área de gobierno y también le indico todos los contratos que desde otras áreas de gobierno hemos realizado, han tenido siempre publicidad en el Boletín Oficial del Ayuntamiento de Madrid, lo que implica la posibilidad de concurrir por aquellos que así lo soliciten. Es más, en este contrato el periodo

mínimo de publicación ha sido superior al normalmente previsto de quince días.

Siguiente extremo, y perdónenme que aquí me voy a tener que detener un poquito porque me parece que sí que es un tema que merece quizá hablar con un poco más de técnica, por decirlo de alguna forma.

Los criterios de adjudicación del contrato. El señor Santín insiste mucho en que las fases en las cuales se ha valorado dicho contrato incurren en irregularidad, y así también parece ser que la concejal representante de Izquierda Unida lo ha indicado, la señora López. Pues bien, el artículo 86 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas prevé expresamente que la valoración contractual en un concurso pueda realizarse mediante fases definidas en los contratos.

Aquí hay que tener claro que estas tres fases en las que se divide no están pensadas ni para excluir a nadie ni para beneficiar a nadie, depende de aquellas empresas que se presenten a licitación y del juego de las ofertas que las mismas realizan. Lo que está claro es que el sistema de fases ha llevado a que a la última de ellas únicamente pasara uno de los licitadores pero, insisto, eso deriva de las empresas que se han presentado a la licitación, no así de la valoración concreta de los diferentes criterios aplicados a alguna de las fases. Y ahí quiero detenerme un poquito más

El primer criterio de valoración que se recoge en el pliego es el canon ofertado. Pues, señora López, no es cierto que el menor criterio de valoración sea el canon, el canon tiene la mayor puntuación de este concurso, exactamente cuarenta y cinco puntos sobre los cien.

Otro tema es que dicho canon preveía o, mejor dicho, esa valoración prevé un umbral de que aquellos licitadores que se presenten tienen que superar veinte puntos. Y precisamente el hecho de que se hayan presentado cinco licitadores ha llevado, y las ofertas que los mismos han hecho, ha llevado a que la propia regulación del mercado únicamente haya aceptado en la segunda fase dos de esas ofertas. Si ustedes analizan —como ahí lo tienen— las valoraciones que se hacen a las distintas empresas presentadas— pueden observar que es una regla matemática, pura y simplemente: aplicando la mayor valoración a aquella que ha presentado una mejor oferta, la menor a la que ha presentado el menor volumen de ingresos y, en consecuencia, adjudicando los puntos a las intermedias en orden decreciente.

Y en esta fase de valoración, es la empresa Viacom la que obtiene los 45 puntos.

¿Qué se pretendía con esa valoración? Como he indicado anteriormente, lo que se pretende es que sea el propio mercado el que oferte el mayor beneficio a la Administración en este contrato.

El siguiente criterio de valoración que tanto les preocupa es el de coherencia y viabilidad de la oferta comercial. Se valora con 30 puntos, insisto con 30 puntos sobre 100.

Lo que aquí se pretende es garantizar que la empresa presente un plan que sea viable a realizar en los diez años de la vida del contrato. Para ello, lo que se hace es un estudio detallado del plan de negocio de cada una de las empresas que se presentan a valoración. Aquí quiero resaltar, yo creo que hay una ligera confusión, entre lo que es valorar este criterio de valoración y lo que es la solvencia técnica de las empresas. La finalidad de la solvencia técnica, como muy bien decía el señor Santín, es que todas las empresas que se presenten a licitación reúnan unos requisitos que la Administración considera necesarios e imprescindibles para realizar el contrato. Desde ese punto de vista, todas las empresas que se presentaron a la licitación reunían esa solvencia técnica. La solvencia técnica, por lo demás, señor Santín, no estaba referenciada ni al balance de las empresas ni a ningún otro de los criterios que efectivamente permite la Ley de Contratos, la solvencia técnica aquí estaba única y exclusivamente referenciada a la cifra de negocios de la empresa referenciada al año 2005, un criterio que recoge expresamente la Ley de Contratos. Como también han podido comprobar en la documentación, esa cifra de negocios es ampliamente superada por las dos empresas que al final en UTE resultaron adjudicatarias.

El último criterio que se valoraba aquí eran las condiciones estéticas y medioambientales. Yo creo que no se puede decir a estas alturas de la vida que la empresa adjudicataria del contrato no tuvo una valoración de este criterio. Lo que ocurrió es que, al ser la única que quedó para la última fase y en consecuencia la ya de hecho adjudicataria del contrato, dicha valoración no fue puntuada conforme a las condiciones generales de los contratos, pero lógicamente su oferta se valoró y también hay que decir que no difiere esencialmente de la presentada por la siguiente empresa. Es decir, el propio contrato establecía claramente cuáles eran los tamaños de los soportes, y en esos tamaños y en ese juego se presentaron los distintos modelos, tanto por la empresa adjudicataria como por la empresa que quedó en segundo lugar.

¿Cuál fue el elemento digamos diferenciador para que fuera en esta segunda fase la UTE Clear Channel la que resultó adjudicataria del concurso?

El equipo técnico y la mesa de valoración, haciendo suyo el informe de los técnicos, han valorado una serie de parámetros dentro de lo que es el plan de viabilidad de la empresa. Esos parámetros que se valoran —y yo creo que ustedes en la documentación si han leído el informe de adjudicación lo ven claramente— es el posicionamiento de la empresa en el sector de la publicidad exterior, el conocimiento del medio exterior, la estructura de la gestión comercial, el sistema de comercialización, la gama de productos ofertados, la política de tarifas y descuentos y la tasa de ocupación publicitaria. Quiero resaltar aquí que son dos de estos elementos los que, por decirlo de alguna forma, han valorado a la entidad adjudicataria como más conforme y más beneficiosa para la Administración. En primer lugar, el sistema de comercialización publicitaria.

Como ustedes creo que saben porque se ha comentado y ha venido en todos los medios de comunicación, las ofertas de gran formato se comercializan en España en unos periodos de catorce días. Por el contrario, la comercialización de publicidad en mobiliario urbano, los días son siete. La oferta de la UTE Clear Channel y Cemusa ofrece una comercialización en gran formato de catorce días. Por el contrario, la siguiente, la oferta de Viacom, una oferta de comercialización de siete días. El sistema de comercialización de siete días ahora mismo implica una rotación comercial para el sector de gran formato que no se está produciendo en la realidad.

La tasa de ocupación de los soportes publicitarios, la media de la tasa de ocupación en Madrid es del 80%; la media que ofrece la UTE Clear Channel sin que implique ningún tipo de repercusión sobre los ingresos, es del 70. La que ofrece la entidad Viacom, con repercusión en consecuencia sobre los ingresos, es el 90% de ocupación.

En consecuencia, esta oferta se consideró en el informe de adjudicación que era más agresiva para los intereses de la Administración a lo largo de los diez años de la vida del contrato que la oferta realizada por la UTE Clear Channel-Cemusa. Por ello, al considerar que esta es la que ofrece en su conjunto —no nos olvidemos que estamos hablando de un concurso y no de una subasta—, la que ofrece en su conjunto una mejor oferta para la Administración y, sobre todo, la que permitía una mayor viabilidad a lo largo de los diez años de la vida del contrato, es por lo que resulta adjudicataria del mismo.

Seguramente que me he dejado algunos de los extremos, ante tantas irregularidades como el señor Santín ha destacado, y alguna de ellas se me habrán ido un poquito. Como existe luego turno de réplica seguramente podremos concretársela.

Yo aquí lo único que quiero es lamentar, en última instancia, que el contrato de mobiliario urbano no cuente con el beneplácito de los grupos municipales, lo lamentamos profundamente; pero por ello lo que también tienen ellos que entender o ustedes, mejor dicho, que entender es que no podemos renunciar, la Administración municipal no puede renunciar a los beneficios que este contrato va a producir en la reorganización y control de la publicidad exterior para proporcionar una estética más moderna a la ciudad de Madrid.

Espero que en el resto de intervenciones les aclaren algunos de los extremos a los que yo no he podido hacer referencia. Muchas gracias.

El Presidente: ¿Alguna intervención más por parte del Gobierno?

(No se solicita ninguna intervención).

El Presidente: Entonces, iniciamos el segundo turno. Señora López, tiene la palabra.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Contestando a la secretaria general técnica, vamos a ver,

el criterio económico, como dice, es el que más se valora —pese a lo yo comentaba— y más puntos da: los cuarenta y cinco puntos sobre cien. Entonces mi pregunta es, ¿por qué no ganó Viacom? Y se lo voy a decir, porque en el segundo criterio se le adjudicó cero puntos, y de criterio a criterio los puntos no son acumulables. Entonces, por lo tanto, me reitero: son métodos tiránicos de puntuación en el que, pese a tener la mayor puntuación en el primer criterio, en el segundo con cero puntos esa empresa deja de concursar y, por lo tanto, ya es ganadora Clear Channel. Los criterios estéticos no fueron por tanto puntuados, lo ha reconocido usted misma, así que gracias a este tipo de pliegos, el tercer criterio no se tuvo en cuenta porque Clear Channel, como digo, ya era la ganadora, por lo tanto estos pliegos impiden que se valoren todas las características de las empresas que concursan. No sabemos si las ofertas de las cuatro empresas que se quedaron fuera eran mejores que las de Clear Channel, es decir, no parten en igualdad de condiciones.

Dice que este Ayuntamiento no puede dejar de aprovechar que con estas vallas publicitarias se dote a nuestra ciudad de modernidad y de dinero, pero es que resulta que esta era la segunda peor oferta económica que se planteaba en el concurso.

Preguntas que siguen sin contestarme, las quiero reiterar porque veo que la comisión se acaba y no me las contestan. ¿Dónde está el dinero que Clear Channel debe a este Ayuntamiento? Cinco millones de euros, como decía anteriormente. ¿Los van a pagar en algún momento? ¿Se va a tener en cuenta cuando acabe este contrato que se debe ese dinero para no volvérselo a adjudicar?

Demostradas las irregularidades, porque sí que las hemos demostrado y además me hago partícipe también de lo que decía el portavoz socialista, hay algunos artículos en los que este contrato incumple la Ley de Contratación, ¿esta comisión va a hacer algo, va a tener algún tipo de iniciativa, puesto que hemos demostrado que por ley este contrato es absolutamente nulo y así lo implican estas irregularidades que, como digo, hemos demostrado?

Pliegos que me reitero están hechos a la carta para que Clear Channel ganase; porque hay dos criterios: uno de los criterios que se supone que es el decisorio, que es el segundo criterio de coherencia, es totalmente subjetivo y, como digo, pues concurrieron allí estas dos empresas, y según el pie con el que se levantaron las personas que formaban parte de la mesa de contratación, pues se dio a una la máxima puntuación y a la otra cero puntos, y por eso se cayó del contrato, porque no se valoraron los tres criterios.

Son pliegos poco usuales, como ustedes han reconocido. Un portavoz del Ayuntamiento de Madrid reconoció hace poco en prensa, en sus declaraciones se reconoce que son pliegos poco usuales y que era una de las primeras veces que se hacían. Por lo tanto, reiterar que sí que contemplamos que existen irregularidades.

Y con estos datos, vuelvo a decir, como parece darse un presunto y después de hoy me parece un claro trato de favor a Clear Channel para que los pliegos se ajustasen a su medida y el sistema de adjudicación dejó fuera esas otras cuatro empresas sin saber qué nos ofertaban, nosotros solicitamos que se anule el contrato actual con esta empresa y que a partir de un nuevo pliego de condiciones se convoque un nuevo contrato, para que todas las empresas puedan participar en el concurso de manera transparente, en igualdad de condiciones y sean valoradas en su totalidad.

El Presidente: Muchas gracias, señora López. Señor Santín, tiene la palabra. Le ruego brevedad. En la junta de portavoces, en el segundo turno, habíamos hablado de tres minutos; le ruego brevedad.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista, **don Pedro Santín Fernández:** Gracias, presidente. Unas brevísimas consideraciones.

La primera —es una pregunta que me gustaría que me contestaran— es si se conocía en la Concejalía de Medio Ambiente la relación del hijo del señor Fernández-Villa con la empresa Clear Channel, la relación que había mantenido.

A continuación paso más a centrarme ya en cuestiones, al hilo de la intervención de la secretaria general técnica.

Decía la secretaria general técnica que la finalidad era modernizar los soportes, la imagen y la estética de Madrid. Muy bien, y esto lo hacen ustedes sin un informe de evaluación ambiental, sin un informe ambiental, sin más, sin consultar a la Comisión de Estética Urbana, sin informe de la CIPHAN, sin esperar al Plan director del paisaje urbano de Madrid, y ustedes modernizan la imagen de Madrid. Lo que han hecho ustedes con este contrato —y eso el señor Fernández-Villa lo sabrá muy bien— es romper el mercado de la publicidad en Madrid y llenarnos la ciudad de Madrid de chirimbolos absolutamente insoportables; esto es lo que ustedes han conseguido inicialmente con este contrato.

Bien, hablaba usted de contrato complejo. Bueno, no sé si el secretario nos podrá informar si la doctrina contempla alguna calificación semejante de contrato complejo. Es la primera vez que yo he oído algo parecido. Simplemente le digo que he consultado contratos en otras ciudades españolas de gestión de la publicidad exterior, y todos, absolutamente todos los de larga duración son por concesión administrativa; todos. Porque además, aquí, lo que no se ha hablado es que todos los soportes que está instalando esta empresa, Clear Channel, lo está haciendo en dominio público. Es una añagaza, es un término que ustedes meten en el contrato para despistar, no hay dominio privado aquí, es dominio público; y sobre eso es sobre lo que tendría que versar la naturaleza jurídica de este contrato.

Precio. Usted lo ha dicho: no hay precio. Publicidad. Evidentemente si no hay precio, la publicidad se tiene que ver afectada por la ausencia de ese precio, como es lógico.

Decía usted que el mayor beneficio, o sea que lo que se pretendía era el mayor beneficio de las administraciones, el mayor beneficio que ofrece el mercado para la Administración municipal, pues han hecho ustedes un pan como unas tortas: han rechazado ustedes una oferta de 73 millones de euros más que la oferta que han aceptado.

Mire, vamos un poco a la filosofía de este contrato, porque en detalle usted ni me ha contestado ni... y yo creo que adelanté todo, porque me habla usted de la solvencia, no me lo recuerde. Es decir, ¿usted cree que la solvencia de una empresa se valora por su volumen de facturación? Sinceramente, ¿usted cree que la solvencia de una empresa se valora por su nivel o su volumen de facturación? Aquí estamos hablando de otras cosas, de verdad.

Mire, volviendo un poco a la filosofía y al objeto final de este contrato, por no decir de todo concurso.

Mire, señora Muñoz, todo concurso —se lo decía en la primera intervención— tiene el objeto de valorar globalmente las ofertas que se han presentado para poder valorar y para poder decidir y para poder determinar cuál de esas ofertas es la mejor para el Ayuntamiento de Madrid, sin embargo esto es lo que no se hizo en este contrato de publicidad exterior. Aparte de las múltiples irregularidades de las que ya he hablado aquí, hay elementos absolutamente sospechosos, por ejemplo, ese sistema de valoración absolutamente eliminatorio que desvirtúa y adultera los criterios, lo que es la propia filosofía de este contrato.

Mire, la forma en que han gestionado este contrato, la forma en que han presentado los pliegos, las irregularidades que hemos detectado y que hemos denunciado, evidentemente tienen que introducir disfunciones en la adjudicación final, salvo una cosa: que desde el principio no se buscara exactamente la adjudicación que finalmente se ha producido. Es la única explicación que tiene para el cúmulo de irregularidades y de despropósitos que encierra este expediente y su gestión. Por lo tanto, me es muy fácil concluir y lo voy a hacer; muy rápidamente.

La primera conclusión es que este es un contrato nulo de pleno derecho, porque no tiene ni objeto claro determinado y ni valorable económicamente; porque le empresa no cumplía con los requisitos de solvencia económica al haber estado en una situación de quiebra técnica; porque no se puede convocar legalmente un concurso sin un precio cierto y porque ha sido adjudicado por la concejala de Medio Ambiente cuando el órgano competente era la Junta de Gobierno. Estamos ante un procedimiento —insisto, señor Bravo— absolutamente irregular propio de los procedimientos negociados pero en ningún caso de un concurso, en ningún caso, que es el objeto de este contrato.

Mire, por todas las razones expuestas y alguna más por falta de tiempo, me va a permitir el presidente: este es un contrato claramente irregular,

ilegal y jurídicamente anulable. Por tanto, pido que esta Comisión de Vigilancia de la Contratación dictamine la irregularidad de este contrato, a través de su anulación, del concurso de publicidad en las obras, en la vía pública, terrenos e instalaciones deportivas municipales y mobiliario urbano de gran formato. De no aceptarse esta propuesta, señor Bravo, de anulación de este contrato por parte del Equipo de Gobierno, necesariamente el Grupo Municipal Socialista, por la responsabilidad que tiene de vigilar la transparencia y la legalidad en la contratación pública, llevará este contrato en una primera instancia al Tribunal de Cuentas y a cualquier otra que estimemos en su estudio más detallado. Gracias.

El Presidente: Muchas gracias, señor Santín. Y para finalizar este punto por parte del gobierno, lo inicia la directora general, preséntese como decíamos antes. Adelante.

La Directora General de Coordinación y Dotación de Áreas Urbanas, **doña María Fuster Cavestany:** Sí, muchas gracias. Mi nombre es María Fuster. Soy la directora general de Coordinación y Dotación de Áreas Urbanas del Área de Medio Ambiente.

Señor Santín, hace usted la alusión de que no entiende la suspensión de este contrato que se produjo desde el 24 de febrero al 2 de abril. Siento decirle..., y hace alusión a que la empresa no presentó ese listado, siento decirle que la empresa no sólo presentó ese listado el 19 de enero de 2007, la UTE adjudicataria formada por Cemusa y Clear Channel, no únicamente Clear Channel —que parece que en este contrato sólo existe Clear Channel—, sino que, sin embargo, además esa propuesta iba incluida en la oferta directamente de la empresa, algo que no lo recogían los pliegos. Pero aún así, la empresa inicialmente y como había hecho un estudio de viabilidad para ver la consistencia y el interés de presentarse a este concurso público, hizo la presentación ya en ese momento del listado de las ubicaciones; un listado que obviamente recogía un mayor número de ubicaciones, 798 en total, de las cuales obviamente y según la propuesta, en ningún caso iban a ser aprobadas más de las 689 como se recogía en su propuesta, por lo que el único motivo de la suspensión de ese contrato en la fecha 24 de enero del 2007 fue porque, independientemente de que estaban presentadas esas ubicaciones, esas propuestas de ubicación y con ello sus planos, se estimó desde el departamento y en consecuencia desde la dirección general en ese momento, aportar una documentación complementaria relativa a los soportes a instalar en la vía pública, precisamente porque se estimaba que iban a tener un mayor impacto.

Por lo que se necesitaba especificar las distancias libres de paso, las de bordillos, las de otros elementos de estudio de afección a la viabilidad del tráfico, la afección a los monumentos, especificando en su caso además las distancias a otros elementos de mobiliario urbano instalados en la vía pública, con la finalidad de poder girar las visitas de inspec-

ción a dichos emplazamientos, y para ello también se requería no solo la realización de los planos, sino una fotocomposición de dichas ubicaciones. Fue en ese momento que, una vez presentada toda esa documentación y levantada la suspensión del contrato, se pudieron girar las correspondientes visitas a todos los emplazamientos y seleccionar de ahí inicialmente los 215 soportes a instalar en vía pública del formato 3x2.

Sí he de decirle que el soporte elegido de los modelos presentados por la adjudicataria para el mobiliario urbano de gran formato fue el modelo Premium, gama Prestigio, modelo Giugiaro, tipo A, elemento que ha sido diseñado por una de las compañías más prestigiosas de diseño industrial. Este soporte es representativo de las tendencias modernas y vanguardistas, conjugando a la vez con la utilización de materiales resistentes a la intemperie, así como a diferentes aspectos medioambientales.

En el caso en el que nos encontramos de ejecución del contrato, son ya, de todos los modelos que recoge el contrato, un gran número de soportes los que han sido instalados, y en algunos supuestos —concretamente y como todos bien conocemos por los medios de comunicación—, es en el caso del modelo 3x2 en el que se está comprobando que el impacto puede resultar negativo, tanto lo que pueda quedar relativamente cerca de los edificios residenciales como su influencia en el paisaje urbano. Por ello, se está llevando un nuevo estudio de aquellos soportes instalados que tienen una mayor repercusión, tanto por consecuencia de las quejas y reclamaciones presentadas por los particulares como por la valoración realizada por los propios técnicos de la dirección general, aspecto que queda recogido como usted bien sabe en los pliegos técnicos del presente contrato. Además y en paralelo, se está haciendo una supervisión y estudio de las posibles nuevas ubicaciones, de tal modo que en ningún momento se pueda sentir afectado ni el adjudicatario ni los intereses del Ayuntamiento.

Como usted bien sabe y como se ha dicho, el contrato cuenta con una concesión de diez años con las correspondientes prórrogas, estableciendo un canon estimado para los años de vigencia del contrato. No obstante, como bien saben y entiendo a la hora de haber analizado el contrato, esos ingresos se ajustan en función de la selección de los soportes publicitarios, la distribución de los soportes en las zonas, el número de soportes a instalar en cada zona y los periodos o años en los que se instalen cada uno de estos soportes.

Hasta estos momentos y con estos cuatro soportes, junto con los últimos estudios y valoraciones realizadas para la colocación de los soportes pendientes de instalación o reubicación, los soportes de gran formato en este caso, siguiendo las indicaciones, como le he dicho, tanto de los servicios técnicos como de los ciudadanos por sus quejas y reclamaciones, no nos permite hacerle la estimación exacta del canon a ingresar, aunque previsiblemente podrá estar en una franja algo inferior a la estimada inicialmente, todo ello una franja que

recogerá entre los ciento treinta y los ciento cuarenta millones, siempre sumándole en todo momento todas las obras en las que se utilizará la publicidad, dado que, como bien conoce, es imposible hacer esa estimación a lo largo de los diez años de vigencia de este contrato.

Y por último, en lo que hace alusión a las comisiones preceptivas, aunque creo que ya lo hemos contestado en otras ocasiones, como bien sabe la CIPHAN en ningún momento, y con las competencias que regían en el momento de publicación de este contrato, hace ninguna referencia en sus artículos a la instalación de mobiliario urbano en la vía pública. Sí es verdad que en la Ordenanza de Mobiliario Urbano se hace alusión, en la actual Ordenanza de Mobiliario Urbano, modificada si no recuerdo mal en fecha 28 de marzo del 2007, es decir posterior a la adjudicación de este contrato, que para la colocación o para la homologación del mobiliario urbano se deberá de contar con un informe de la CIPHAN, pero, lo siento mucho, no en el momento en el que se hizo la adjudicación de este contrato.

También y como le dijimos, la Comisión de Estética Urbana, recogida en la Ordenanza de Protección del Paisaje Urbano, recoge esta comisión, como bien sabe, para informar preceptivamente sobre la idoneidad y ubicación de los grupos escultóricos y elementos ornamentales singulares; en ningún caso hace alusión al mobiliario urbano.

Como bien sabe, tampoco el Colegio Profesional de Arquitectos tenía sentido un informe por su parte, dado que era miembro de esa Comisión de Estética Urbana.

Por último, y se hacía alusión al Plan del paisaje urbano, el proyecto del paisaje urbano que se está desarrollando, también la presentación de este plan fue posterior a la publicación y a la adjudicación, con lo cual no se recogían esas normas reguladoras de la Comisión de Calidad Urbana y la Comisión para la Protección del Patrimonio Histórico-Artístico de la ciudad de Madrid. Con lo cual, lo siento muchísimo, señor Santín, pero en el momento de elaboración de los pliegos, en el momento de valoración de las ofertas de los licitadores y en el momento de adjudicación del contrato se cumplieron con todos los requisitos exigidos en ese momento. Muchas gracias.

El Presidente: Muy bien. A continuación tiene la palabra la delegada del Área de Obras y Espacios Públicos.

La Delegada del Área de Gobierno de Obras y Espacios Públicos y Concejala del Grupo Municipal del Partido Popular, **doña María de la Paz González García:** Muchas gracias, señor presidente.

Intervengo evidentemente por alusiones en referencia a una pregunta que ha formulado el señor Santín sobre si en este caso la entonces concejala de Medio Ambiente, que era yo misma, conocía la situación laboral del responsable del Departamento de Mobiliario Urbano, y la respuesta es: sí.

El Presidente: Adelante, señor Bravo.

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** Gracias, señor presidente.

Para cerrar este último turno, decirle que está a disposición de los miembros de la comisión, al hilo de la última afirmación que ha hecho doña Paz González, un informe elaborado por la Dirección General de Contratación y Servicios sobre la posible causa de abstención en relación con la situación que ha quedado expuesta a lo largo de esta comisión, que hago entrega al secretario al objeto de que disponga de él para todos los miembros de la comisión, en el que se concluye taxativamente que no hay ninguna causa de abstención por el hecho que aquí se ha puesto de manifiesto sobre la mesa como el resto de hechos, que son simplemente conjeturas y presunciones, y por eso no puede haber reproche alguno.

(Por la Secretaría se entrega copia del informe facilitado por el señor Bravo Rivera a cada uno de los portavoces de los Grupo Municipales en la Comisión).

Señor Santín, usted se ha incorporado recientemente a esta comisión, pero los que llevamos ya cuatro años en ella sabemos o saben que en todos los contratos en los que ha habido alguna irregularidad puesta de manifiesto no a través de conjeturas o presunciones, sino a la vista y tras el análisis del expediente, este Equipo de Gobierno lo ha asumido y ha generado la correspondiente recomendación para evitar esa situación en el futuro; incluso cuando ha habido presunción —aquí sí que emplee la palabra presunción— de algún tipo de irregularidad en la conducta de algunos funcionarios, se han abierto expedientes informativos que han desencadenado luego en expedientes disciplinarios en su caso. Por lo tanto, cuando esos hechos, esas irregularidades no se basan simplemente, como ha puesto de manifiesto el señor Santín y la portavoz de Izquierda Unida en sus intervenciones, sobre meras presunciones o conjeturas, hemos tomado las medidas necesarias y oportunas para corregir cuando había que corregir; en este caso no se produce tal eventualidad.

Y simplemente acabo con dos afirmaciones:

Una, una pregunta: ¿cuál hubiera sido el reproche de los portavoces de los grupos de la Oposición si la empresa adjudicataria hubiera sido la que más recursos económicos ponía sobre la mesa a favor del Ayuntamiento, sin tener en cuenta la viabilidad y la coherencia, el segundo elemento que estaba recogido en los pliegos? Seguramente hubiera sido la voracidad recaudatoria del señor Bravo, que había impulsado, había empujado a la Concejala de Medio Ambiente a adjudicar a la empresa que más recursos generaba; pero, como somos coherentes y tenemos que garantizar la viabilidad del negocio, se había introducido esa cláusula en el pliego, precisamente para garantizar

la viabilidad de los ingresos a lo largo del periodo de diez años.

Y en segundo y en último término, un error más del señor Santín. No tendrá que mandar este expediente al Tribunal de Cuentas porque este, con todos los expedientes de contratación que hace el Ayuntamiento, serán remitidos a la Cámara de Cuentas, y esta en su caso podrá de oficio remitirlo, si entiende que hay causas objetivas, al Tribunal de Cuentas, a la sección de enjuiciamiento, si procediera. En cualquier caso, está en su libre derecho a hacerlo, porque, como he dicho, el expediente, tal y como ha quedado acreditado, al margen de conjeturas y presunciones, es el que es y se adecua y cumple no solo la Ley de Contratos sino las recomendaciones, como se han puesto de manifiesto también a lo largo de esta comisión, que ha elevado a lo largo de estos últimos años la Comisión de Vigilancia de la Contratación. Gracias, señor presidente.

El Presidente: Muchas gracias, señor Bravo. Después de aproximadamente sesenta minutos — que viene a ser el doble de lo inicialmente previsto, pero creo que la ocasión lo merecía—, damos por finalizado este punto y, señor secretario, pasamos al siguiente.

Punto 4. Dar cuenta de la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2006.

El Presidente: En este punto va a intervenir la directora general de Contratación a la que, como siempre, agradecemos su presencia y su intervención.

La Directora General de Contratación y Servicios, **doña Carmen Matute Alboreca:** Muchas gracias.

Se presenta la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al ejercicio 2006, cuyo documento ha sido incorporado junto con el orden del día de esta Comisión de Vigilancia. Por tanto, muy brevemente, destacaré los datos más relevantes y las conclusiones más importantes que se puedan extraer de los mismos.

La memoria consta de dos partes diferenciadas: una primera parte, en la que se realiza un análisis de los contratos adjudicados en el año 2006, tal y como se realiza en todos los registros de contratos de todas las administraciones públicas. Se diferencia, por una parte, los contratos que implican la obligación de contenido económico para el Ayuntamiento de Madrid y, por otra parte, aquellos contratos que generan ingresos para el mismo. Como novedad en esta Memoria del Registro de Contratos, se incluye un análisis de las compras centralizadas en el Ayuntamiento de Madrid. En la segunda parte de la memoria se realiza un análisis comparativo de los contratos 2005-2006 en función de los contratos adjudicados en cada ejercicio.

Dentro de los contratos que generan gastos, se han celebrado 2.667 contratos por un importe de 1.281.763.719,17 euros. Aproximadamente el 90% del número de contratos celebrados pertenecen a

las áreas de Gobierno y a los distritos, un 37,46% y 52,61% respectivamente. El procedimiento negociado es el procedimiento más utilizado según el número de contratos, sobre todo en adjudicaciones de pequeña cuantía y en contratos administrativos especiales, para los que no cabe la figura del contrato menor. Sin embargo, el mayor volumen de contratación se adjudica por concurso, un 87,63%, aun cuando en su número suponen un 46,79%; y el mayor número de contratos, tanto en número como en volumen de gasto celebrados en el año 2006, corresponden al Área de Gobierno de Medio Ambiente y Servicios a la Ciudad.

Se han celebrado, por otro lado, veintiocho contratos que generan ingresos.

Y en relación a la contratación centralizada, se establece un importe total de adquisición de bienes, a través de los catálogos de la Dirección General de Patrimonio del Estado como del catálogo de la Comunidad de Madrid, así como los contratos derivados del acuerdo marco del contrato de servicios de creación publicitaria, por un importe total de 55.804.324,05 euros.

Respecto al análisis comparativo de los contratos 2005-2006, las conclusiones más relevantes son las siguientes. Hay un aumento del número de contratos, un 11,68% y una disminución del volumen del gasto, un 43,30%, sin tener en cuenta el contrato de gestión de servicio público de la M-30, que como saben fue en el año 2005 su adjudicación. La explicación se encuentra en que se celebra un 57,63% más de contratos administrativos especiales, los cuales tienen la mayoría presupuestos inferiores a treinta mil euros, sobre todo en el ámbito de los distritos. Como saben, los contratos administrativos especiales son contratos vinculados necesariamente a actividades culturales, sociales y deportivas normalmente. De los 594 contratos administrativos especiales celebrados por procedimiento negociado sin publicidad en 2006, 249 se adjudicaron por cuantía inferior al umbral del contrato menor, límite que establece la ley para el contrato menor.

Las conclusiones más importantes, además de la indicada, del aumento del número de contratos y disminución del gasto por la explicación que les acabo de exponer, es que se mantiene el concurso como forma a través de la cual se adjudica el mayor porcentaje de gasto. Además, el número de contratos adjudicados por procedimiento negociado tiene su origen fundamentalmente en un informe de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa 38/2005, emitido por la propia junta consultiva a instancia de este Ayuntamiento, en el que fija y concreta que la figura del contrato menor no es aplicable al contrato administrativo especial.

Por tanto, provoca que en este ejercicio, tanto en el 2005 como en el año 2006, el tipo de contrato más utilizado fue el contrato administrativo especial. Y únicamente para concluir, afirmar que la contratación del Ayuntamiento de Madrid mantiene en líneas generales la misma tendencia que la contratación de otras administraciones públicas de nuestro entorno. Muchas gracias.

El Presidente: Muchas gracias. ¿Desean intervenir los grupos municipales? (*Solicita la palabra la señora López Contreras*). De acuerdo. Doña Raquel tiene la palabra.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Muy brevemente. Sí que nos gustaría solicitar que nos pasasen exactamente la base de datos que corresponde a la memoria de contratos con la que se ha elaborado el informe que hoy se nos plantea, porque hay algunas cosas que no nos coinciden. Así que si son tan amables, pues nos pasan esta base de datos.

El Presidente: Por parte del Grupo Socialista, doña Ana de Sande.

La Concejala del Grupo Municipal Socialista, **doña Ana Rosario de Sande Guillén:** Sí, gracias presidente, buenos días. La memoria de la contratación administrativa del año 2006 analiza en este caso 2.667 contratos por un importe global de algo más de 1.282 millones de euros. Para el año 2006, en el presupuesto consolidado del Ayuntamiento la dotación para gastos corrientes y gastos de inversión, que son los gastos objeto de contratación, ascendía a un total de 3.288 millones de euros. Estimamos, por tanto, que aquí no se analiza más que el 39% de la contratación presupuestada; es decir, el 61% restante queda al margen de esta comisión.

Quedan fuera de nuestro alcance no solo los contratos menores, como se dice en la memoria, sino también dos bloques importantes de gasto del Ayuntamiento, desde nuestro punto de vista: por un lado, la contratación de las empresas municipales, que constituyen un grupo en constante crecimiento en el conjunto de la actividad municipal, y en el año 2006 sus presupuestos suponían el 13,75% del total de los presupuestos y en el año 2008 van a suponer el 21,8%. En el año 2006 se presupuestaban para gastos corrientes e inversión 412,7 millones de euros. Sin embargo, las empresas municipales no han realizado en el 2006 ni un solo contrato al amparo de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, pese a que pueden hacerlo. Por lo tanto, en el Registro de Contratos no existe información alguna sobre la gestión de estos 412 millones de euros.

La ausencia de control sobre un presupuesto de esta envergadura supone una ventaja indiscutible para los gerentes de las empresas. Con este descontrol —que no control— la redacción de los pliegos puede hacerse de forma más laxa: las peticiones de oferta se hacen a quien se desee, los criterios por los que se adjudica no es necesario exponerlos, etcétera. Suponemos que este hurto a la Ley de Contratos es uno de los pilares de lo que ustedes llaman la gestión moderna y eficaz, y por lo que vemos, consiste sobre todo en ignorar la Ley de Contratos, sustituyendo la transparencia y la publicidad que exige o la utilización de criterios objetivos de selección de los adjudicatarios por las apreciaciones y criterios de los gerentes. Desde luego, de esta forma se contrata mucho más deprisa si no existen controles, y desde luego un mal

gerente prefiere la opacidad de su gestión, más aún si existe un Ayuntamiento que subvenciona de forma condicional —y hay que recordar que en el año 2006 el 44% de los ingresos de estas empresas fueron aportados por el Ayuntamiento—, o si no se piden resultados a las empresas y las pérdidas no importan, como es el caso, por ejemplo, de Promoción Madrid que ha tenido un déficit de 3,84 millones de euros.

Otro bloque de gasto que no es objeto de control es el que se establece mediante convenio. En el año 2006 se han firmado 550 convenios de los que desconocemos su importe total. Una parte sustancial de estos convenios establece aportaciones de fondos por parte del Ayuntamiento, lo que, en definitiva, hace que nos encontremos ante gastos del Ayuntamiento que se abonan fuera de los requisitos de la Ley de Contratos. En los convenios no se justifica la necesidad del gasto, sino simplemente la voluntad del órgano de pagar a quien quiere para desarrollar una actividad cualquiera, con la exclusiva limitación de que esté dentro de sus competencias. Al amparo de esta fórmula se realizan vulneraciones flagrantes de la legislación, vistiendo de convenios lo que deberían de ser contratos administrativos o subvenciones.

Llamamos la atención sobre el convenio con el Grupo de Comunicación Recoletos, S.A. para la organización de la celebración de torneos y circuitos municipales, por lo que un grupo mediático organiza actos deportivos. Y también aparecen subvenciones que tendrían que concederse dentro de una legislación específica. Otro ejemplo...

(*Rumores*).

El Presidente: Por favor, silencio.

La Concejala del Grupo Municipal Socialista, **doña Ana Rosario de Sande Guillén:** Gracias, señor presidente.

Otro ejemplo es el convenio con la Federación de Pádel para la organización y desarrollo de la escuela deportiva para el año 2007, o temas sumamente pintorescos como el convenio con la empresa Madrid Calle 30 de colaboración en materia de creación publicitaria, por el cual una empresa de mantenimiento de vías públicas y la Concejalía de Hacienda se convierten en creadores publicitarios; muy interesante.

Si nos atenemos al 42% del gasto que recoge el Registro de Contratos, queremos destacar lo siguiente: el Área de Medio Ambiente es con diferencia la que gestiona un mayor volumen de contratos, tanto en número como en importe. En esta área se ha firmado el contrato de mayor importe del Ayuntamiento, 472 millones de euros. Cuatro áreas de Gobierno, Medio Ambiente, Seguridad, Empleo y Urbanismo gestionaron el 25% de los contratos pero adjudicaron el 67% del presupuesto. Frente a esto, los distritos han realizado poco más de 1.400 contratos, algo más del 50% del total, y el valor de lo contratado supone el 11% del importe total contratado.

Resulta evidente el reparto de tareas: las áreas gestionan los grandes contratos y los distritos se encargan del gasto menudo. Esto es un claro ejemplo de cómo entienden ustedes la descentralización municipal.

Queremos también destacar que los contratos de externalización de prestación de servicios han experimentado un importante crecimiento respecto del año anterior: de representar el 50% del importe total contratado, pasa al 69,3%. Llama la atención también el creciente uso de los llamados contratos especiales que poco o nada tienen de especial respecto de otros contratos de servicio, como ha reconocido la señora Matute en su intervención. En un año han más que duplicado su importancia, pasando de ser el 2,16% a llegar a ser el 4,85%.

Y para concluir, queremos destacar nuestra preocupación por el alto grado de concentración de los contratos: a sólo 42 empresas se han adjudicado el 66% de lo contratado. Y más curioso todavía es este desglose: el mayor grado de concentración se da en los contratos de servicios para el mantenimiento de la ciudad, en el que 14 empresas han firmado contratos por un importe de 642 millones, 45 millones por empresa; en los contratos de obras hay 15 empresas que han suscrito contratos por un importe de 197 millones, 13,2 millones por empresa; en el ámbito de los contratos con empresas para la prestación de servicios de carácter social, ocho empresas contrataron con el Ayuntamiento más de 63 millones de euros, casi ocho millones por empresa. Y finalmente la prestación de otros servicios al ciudadano, cuatro empresas suscribieron contratos por 9,3 millones de euros, algo así como 2,4 millones por empresa.

El problema de todo esto es que las mismas empresas son también adjudicatarias de otros muchos contratos a los que concurren, como hemos visto hace poco a través de UTE. Lo preocupante es que el elevado volumen de negocio que tienen con el Ayuntamiento, las coloca en una posición de evidente fuerza en sus relaciones con el consistorio. Por cierto, dado que estábamos con el tema de los contratos, me gustaría saber dónde están legislados los contratos de ingresos, que no los he encontrado y hemos estado hablando del tema. Gracias.

El Presidente: Muchas gracias, señora de Sande. Y para finalizar tiene la palabra el señor Bravo.

El Tercer Teniente de Alcalde, Delegado del Área de Gobierno de Hacienda y Administración Pública y Concejal del Grupo Municipal del Partido Popular, **don Juan Bravo Rivera:** Muy brevemente, sólo para hacer una reflexión general sobre la intervención, sobre todo, de la señora de Sande; pero antes apuntar a la portavoz de Izquierda Unida que la información a la que hace referencia como base de datos es la que obra en el Registro de Contratos, cuya información se le remite mensualmente a los grupos de la Oposición y a todos los grupos.

(Observaciones de la señora López Contreras).

Si hace falta, pues aclaramos cuál es la falta de coincidencia a la que está haciendo referencia mientras yo estoy hablando, para clarificar y evitar esas posibles confusiones que pueda ver.

En relación con la intervención de la señora de Sande, vamos a ver, no es la primera vez que hablamos sobre este tema y fue objeto de debates en numerosas comisiones al principio de la pasada legislatura cuando modificamos la regulación del Registro de Contratos y establecimos cuál era el ámbito de aplicación, y argumentamos hasta la saciedad la opción por la que habíamos optado desde el Equipo de Gobierno, que no era otra, no era nada original en este caso, no era otra que la de imitar, copiar y hacer lo mismo que hacen el resto de Administraciones públicas: la Administración estatal y las Administraciones autonómicas.

Esto es, delimitar un ámbito vinculado o reducido a los contratos, y, por lo tanto, eso deja fuera a los convenios, en ese sentido, esa afirmación que alegremente se ha puesto sobre la mesa de que eludimos la Ley de Contratos y llevamos a través de convenios lo que nos parece, no está la Intervención pero no me dejarían mentir en este momento si yo le digo que todos los convenios y contratos son objeto de fiscalización y, por lo tanto, en numerosas ocasiones, cuando el gestor entiende que una prestación se puede obtener a través de un convenio en vez de un contrato, es la Intervención la que endereza el camino y dice: no es un convenio, es un supuesto dentro de la Ley de Contratos y, por lo tanto, tramitamos un contrato; y a la inversa en algún caso, también le digo que los menos. Pero por lo tanto hay controles que garantizan que se canaliza a través de convenios lo que se tiene que canalizar y a través de contratos lo que se tiene que canalizar como un contrato, en función del objeto y la prestación que se persigue.

Y en relación con el ámbito dentro de los contratos, ¿por qué están fuera los de las empresas públicas? También hemos tenido ocasión de debatir sobre esto en numerosas ocasiones. Están excluidos del Registro de Contratos en la Administración del Estado y en la Administración autonómica, y como quiera que tenemos que remitir —y es una obligación legal— los datos de nuestro registro a los de la Administración del Estado para que se haga un estudio global de la contratación en el conjunto de las Administraciones públicas, lo lógico, lo únicamente posible, es que las variables con las que trabajemos sean las mismas en las tres Administraciones, en los tres niveles de las Administraciones territoriales. Por lo tanto, lo que hacemos es hacer lo que prescribe la Ley de Contratos, lo que hacen el resto de Administraciones públicas: Ley de Contratos en el artículo 118 y siguientes; lo que hacen lógicamente —porque no pueden hacer otra cosa— el resto de Administraciones públicas, y por lo tanto esas críticas que se han recogido como común denominador en la intervención de la portavoz del Grupo Socialista, insisto, no son nuevas, están completamente justificadas, y me remito a los diarios de sesiones de esta comisión e incluso a algunos debates del Pleno y, por lo tanto, es lo que es, nos guste o nos guste, pero estamos haciendo lo

que debemos de hacer conforme a la legalidad vigente y conforme a lo que hacen y prescriben el resto de Administraciones públicas, sobre todo la Administración del Estado, que es la que tiene que hacer la evaluación global y analizar la contratación del conjunto de Administraciones públicas. Gracias, señor presidente.

El Presidente: Muchas gracias. Pues nos damos por enterados ya y, por tanto, señor secretario, pasamos al siguiente punto.

(Se da cuenta de la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2006, acordándose su elevación conjunta al Pleno con la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2006).

Punto 5. Dar cuenta de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2006.

El Presidente: Muy bien. Aquí, igual que otros años, la Memoria ha sido elaborada por la Secretaría General del Pleno y damos la palabra al secretario general del Pleno.

El Secretario General: Muchísimas gracias, señor presidente, y si la presidencia me lo permite, atendiendo al periodo que se examina, ejercicio de 2006, anterior a mi incorporación al Ayuntamiento de Madrid, dará cuenta de la Memoria de Actividades a los miembros de la comisión, además de brevemente, seguro que con su precisión y rigor habitual, el subdirector general de Asistencia Técnica a las Comisiones del Pleno, don Javier Ordóñez Ramos, atreviéndome a pedirle a este funcionario que por su relevancia —algo de esto se ha dicho a lo largo de la comisión—, sucintamente refiera las recomendaciones efectuadas por la comisión.

El Subdirector General de Asistencia Técnica a las Comisiones del Pleno, **don Javier Ordóñez Ramos:** Pues efectivamente, en cumplimiento de lo preceptuado en el Reglamento Orgánico del Pleno, la Secretaría ha preparado un documento que recoge los trabajos realizados por la comisión a lo largo del ejercicio de 2006, agrupados en relación con ocho criterios básicos que aparecen recogidos en el índice o sumario: las sesiones celebradas, los expedientes solicitados para su estudio, los expedientes estudiados por la comisión, los estudios aprobados en relación con la Memoria del ejercicio precedente, del 2005, las actuaciones en relación con la regulación y funcionamiento de la comisión, recomendaciones a los órganos de contratación, información aportada a la comisión y comparencias ante la misma.

Los tres primeros apartados tienen carácter general. Las sesiones celebradas fueron ocho, siete de carácter ordinario y una extraordinaria a petición de cuatro concejales del Grupo Municipal Popular.

En cuanto a los expedientes solicitados hubo cuarenta solicitudes de expedientes, si bien hablamos de expediente en un sentido lato, porque a

veces no son expedientes en sentido estricto, sino asuntos que en realidad se componen de más de un expediente, como cuando se solicitan los expedientes relativos a la contratación con determinada empresa o contratista o cuando se solicitan todos los expedientes relativos a un asunto, obra o servicio.

De estos cuarenta expedientes, veintisiete lo fueron a solicitud de concejales del Grupo Municipal de Izquierda Unida y trece a solicitud de concejales del Grupo Municipal Socialista.

En cuanto a los expedientes estudiados en este periodo 2006, el número total asciende a veinticinco, y vienen recogidas en la memoria las distintas sesiones en las que tuvo lugar ese estudio, entendiendo por estudio la inclusión específica en el orden del día de la sesión de alguno de estos expedientes y su debate.

Ya pasando a las consideraciones específicas, pues efectivamente en la sesión de octubre, ordinaria, la comisión tomó conocimiento y aprobó la Memoria de Actividades correspondiente al 2005, que se elevó al Pleno junto con la Memoria del Registro de Contratos. En la sesión de 12 de julio de 2006 se propugnó una normativa reguladora del funcionamiento de la comisión, que no prosperó. Y refiriéndome a lo que me había solicitado el secretario específicamente, efectivamente en sendas sesiones la comisión tomó conocimiento y aprobó diversas recomendaciones, en aras a mejorar la contratación del Ayuntamiento y de sus organismos autónomos. En concreto, en la sesión de 1 de marzo de 2006, se aprobaron dos recomendaciones, una primera a la que se ha hecho referencia varias veces durante esta sesión, sobre incorporación de los estudios económicos realizados para la determinación del precio de los contratos en los expedientes de contratación, y una segunda relativa a las actuaciones a realizar en la tramitación de un procedimiento negociado, en el supuesto de que el contrato no llegara a adjudicarse en un procedimiento previo, abierto o restringido.

Y hay una tercera recomendación, ésta abordada en la sesión de 10 de octubre, que no es propiamente una recomendación de la comisión sino de la Dirección General de Contratación y Régimen Interior, pero de la que se trajo y se dio cuenta a la comisión para su conocimiento sobre las actuaciones a realizar para la instalación y gestión de pistas de hielo móviles durante las fiestas navideñas.

Finalmente, por cerrar los epígrafes, la comisión también recibió información sobre determinado informe solicitado al Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, en relación con los profesionales necesarios para actuación en una obra municipal, y también una resolución del presidente del Pleno en relación con la suplencia de los presidentes de las comisiones.

Por fin, hubo una comparencia, comparencia en sentido estricto, fue del director general de Movilidad en la comisión de 5 de abril de 2006, pero no cabe olvidar que también, al hilo del estudio

de los veinticinco expedientes que se abordaron durante el ejercicio de 2006, también acudieron a la comisión para informar sobre los mismos diversos concejales y personal directivo al servicio de la Administración municipal.

Y por mi parte, nada más.

El Presidente: Muchas gracias, señor Ordóñez. Entiendo que no hay intervenciones en este punto. ¿Si las va a haber? ¿No? *(No se solicita ninguna intervención)*. Vale. Pues aprovecho también para darle las gracias a todos los miembros de la comisión del 2006 por el trabajo realizado, y también y muy especialmente a todo el personal del Ayuntamiento y, concretamente, de la Secretaría General, y también un recuerdo especial para el trabajo del anterior secretario de la comisión, don Paulino Martín.

Habíamos acordado en junta de portavoces, y lo explicitamos aquí para que así conste en el acta, que en el Pleno del Ayuntamiento se dará cuenta de los dos puntos que hoy venían 4 y 5, es decir, la Memoria del Registro de Contratos y la Memoria de Actividades de esta Comisión de Vigilancia de la Contratación, se darán cuenta conjuntamente en el próximo Pleno del Ayuntamiento.

Y dicho todo esto, pasamos al último punto. Señor secretario.

(Se da cuenta de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2006, acordándose su elevación conjunta al Pleno con la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2006).

Punto 6. Solicitud de información para la Comisión.

El Presidente: ¿Hay alguna solicitud?

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida, **doña Raquel López Contreras:** Por ahora no, pero en otro momento, mañana...

El Presidente: Pues si no hay ninguna solicitud de información, damos por finalizada esta sesión agradeciendo a todos los miembros de esta comisión, a todos los que han comparecido, a todos los que han hecho posible el desarrollo de esta sesión, y a todos los que nos han acompañado, su presencia, y me permito recordarles a todos que, hasta las trece horas, tenemos tiempo de ir a leer la Constitución. Muchas gracias.

(Finaliza la sesión a las doce horas y diez minutos).