

Diario de Sesiones del Pleno



Fecha de edición: 23 de diciembre de 2014

Número 1.104

Comisión Permanente Especial de Vigilancia de la Contratación

Sesión ordinaria, celebrada el viernes, 12 de diciembre de 2014

Presidencia de D.^a Ana Rosario de Sande Guillén

SUMARIO

Se abre la sesión a las diez horas y once minutos.	
Página.....	3
– Intervención de la Sra. Presidenta.	

ORDEN DEL DÍA

Punto 1.- Aprobación, en su caso, del acta de la sesión anterior, celebrada el día 5 de noviembre de 2014.	
Página.....	3
– Intervenciones de la Sra. Presidenta, el Sr. Palacios Pérez, la Sra. López Contreras, el Sr. Calles Hernansanz y la Sra. Dancausa Treviño.	
– Votación y aprobación del acta.	
Punto 2.- Dar cuenta de la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2013.	
Página.....	3
– Intervenciones del Sr. Secretario de la Comisión en funciones, la Sra. Presidenta, el Sr. Palacios Pérez, la Sra. López Contreras, el Sr. Calles Hernansanz y la Sra. Dancausa Treviño.	
– Se da cuenta a la Comisión y se acuerda su elevación al Pleno.	
Punto 3.- Dar cuenta de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2013.	
Página.....	3
– Intervenciones del Sr. Secretario de la Comisión en funciones, la Sra. Presidenta, el Sr. Palacios Pérez, la Sra. López Contreras, el Sr. Calles Hernansanz y la Sra. Dancausa Treviño.	
– Se da cuenta a la Comisión y se acuerda su elevación al Pleno.	
Punto 4.- Expediente 300/2012/01115, relativo al “Contrato de servicios complementarios de las instalaciones deportivas adscritas al Distrito de Ciudad Lineal”.	
Página.....	3
– Intervenciones de la Sra. Presidenta, el Sr. Calles Hernansanz, el Sr. Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete, el Sr. Palacios Pérez, el Sr. López Santos y la Sra. López Contreras.	

Punto 5.- Expediente 730/2014/00001, relativo a la “Ciudad de la seguridad en los recintos feriales de la Casa de Campo, Distrito Moncloa-Aravaca”.	
Página.....	9
– Intervenciones de la Sra. Presidenta, el Sr. García-Rojo Garrido, el Sr. Ortega Antón, el Sr. Palacios Pérez, la Sra. López Contreras y el Sr. López Santos.	
Punto 6.- Expediente 101/2013/01416, relativo a la “Organización y desarrollo para las fiestas de San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma 2013”.	
Página.....	15
– Intervenciones del Sr. Secretario de la Comisión en funciones, la Sra. Presidenta, el Sr. Calles Hernansanz, el Sr. Blázquez Arroyo, el Sr. Palacios Pérez y el Sr. López Santos.	
Punto 7.- Expediente 101/2014/01577, relativo a las “Fiestas de San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma 2014”.	
Página.....	15 y 22
– Intervenciones del Sr. Secretario de la Comisión en funciones, la Sra. Presidenta, el Sr. Calles Hernansanz, el Sr. Blázquez Arroyo, el Sr. Palacios Pérez y el Sr. López Santos.	
Punto 8.- Expediente SP14-0253, relativo a la “contratación de la gestión del servicio de bar-cafetería de las instalaciones del Teatro Circo Price, dependiente de la sociedad Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S. A.”.	
Página.....	22
– Se retira de la sesión.	
Punto 9.- Expediente SP14-0232, relativo a la “contratación de la gestión del servicio de café-bar en la Nave 12 de las Naves del Español de Matadero Madrid”.	
Página.....	22
– Se retira de la sesión.	
Punto 10.- Solicitud de información para la Comisión.	
Página.....	22
– Intervenciones de la Sra. Presidenta, el Sr. Palacios Pérez, la Sra. López Contreras y el Sr. Calles Hernansanz.	
 Finaliza la sesión a las doce horas y ocho minutos.	
Página.....	22

(Se abre la sesión a las diez horas y once minutos).

La Presidenta: Buenos días. Se abre la sesión de la Comisión de Vigilancia de la Contratación.

Punto 1.- Aprobación, en su caso, del acta de la sesión anterior, celebrada el día 5 de noviembre de 2014.

La Presidenta: ¿Grupo de UPyD?

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Buenos días. A favor.

La Presidenta: Gracias. ¿Izquierda Unida?

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida-Los Verdes, **doña Raquel López Contreras:** Buenos días. A favor.

La Presidenta: ¿Grupo Socialista?

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** A favor.

La Presidenta: Gracias.

La Primera Teniente de Alcalde, Delegada del Área de Gobierno de Economía, Hacienda y Administración Pública, y Concejala del Grupo Municipal del Partido Popular, **doña María Concepción Dancausa Treviño:** Grupo Popular, a favor.

(Se acuerda, por unanimidad, aprobar el acta de la sesión anterior, celebrada el día 5 de noviembre de 2014, sin observación ni rectificación alguna).

Punto 2.- Dar cuenta de la Memoria del Registro de Contratos correspondiente al año 2013.

El Secretario de la Comisión en funciones: Conforme a lo establecido en Junta de Portavoces, se sustancian conjuntamente los puntos 2 y 3, habiéndose acordado que se dan por leídos, y se someten a votación en la elevación conjunta al Pleno de la Memoria del Registro de Contratos y de la Memoria de Actividades de la Comisión de Vigilancia de la Contratación correspondientes al año 2013.

La Presidenta: Votamos a la vez los puntos 2 y 3. ¿UPyD?

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Sí, a favor en ambos.

La Presidenta: Gracias. ¿Izquierda Unida?

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

La Presidenta: ¿Grupo Socialista?

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** A favor en ambos.

La Presidenta: ¿Grupo Popular?

La Primera Teniente de Alcalde, Delegada del Área de Gobierno de Economía, Hacienda y Administración Pública, y Concejala del Grupo Municipal del Partido Popular, **doña María Concepción Dancausa Treviño:** A favor.

La Presidenta: Gracias.

(Se da cuenta de la Memoria del Registro de Contratos y de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondientes al año 2013, acordándose, por unanimidad de los 12 miembros presentes, su elevación conjunta al Pleno).

Punto 3.- Dar cuenta de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondiente al año 2013.

(Se dan por reproducidas las intervenciones recogidas en el punto 2 del orden del día).

(Se da cuenta de la Memoria del Registro de Contratos y de la Memoria de Actividades de la Comisión Especial de Vigilancia de la Contratación correspondientes al año 2013, acordándose, por unanimidad de los 12 miembros presentes, su elevación conjunta al Pleno).

Punto 4.- Expediente 300/2012/01115, relativo al "Contrato de servicios complementarios de las instalaciones deportivas adscritas al Distrito de Ciudad Lineal".

La Presidenta: Empezamos.

Señor Calles, cuando quiera.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Gracias, señora presidenta. Buenos días a todos y a todas. Gracias por su presencia, don Rodrigo.

Vamos a abordar un punto que entendemos que necesitaba de aclaración, que es el contrato de servicios complementarios de las instalaciones deportivas adscritas al distrito de Ciudad Lineal.

En el expediente que nos hicieron llegar señalaban o reseñan una serie de observaciones a corregir en el pliego de cláusulas administrativas particulares. En concreto, la observación sexta dice, respecto a los criterios de adjudicación establecidos en el apartado 20, que: «la puntuación total prevista para la valoración de las mejoras ofertadas asciende a 100 puntos, de los cuales 35 se destinarán al precio, constituyendo en consecuencia la cantidad del 35 % en la puntuación». Sin embargo, en ese punto resulta o resultará de aplicación lo previsto en el apartado 3.2 del decreto de la delegada, aquí presente, por el que se aprueba la Instrucción 3/2012, de la cual hablaremos a lo largo de esta comisión, sobre medidas adoptadas en relación con la contención del gasto en el ámbito de la contratación municipal, según el cual textualmente dice: «En aquellos supuestos en que los órganos de contratación para la elaboración de las proposiciones y la

determinación de la oferta económicamente más ventajosa utilicen más de un criterio de valoración, en todo caso uno de estos criterios deberá ser necesariamente el precio. Se primará el criterio precio, debiendo ponderarse con un porcentaje de al menos un 65 % del total de la puntuación —recuerdo que en el enunciado he planteado que es la cantidad del 35 y no del 65 lo que aparece en el expediente—, siendo necesario en el caso de que por objeto y naturaleza del contrato se precise establecer un porcentaje inferior, y con carácter previo —insisto, con carácter previo— al inicio del expediente la autorización del titular de la Secretaría General Técnica del área de gobierno correspondiente o del gerente si se tratase de distritos». Por lo tanto, salvo autorización del gerente, el criterio del precio debe ponderarse con un porcentaje de al menos del 65 %.

El 13 de agosto aparece en los pliegos de cláusulas administrativas particulares que, a pesar de esta observación del informe de Asesoría Jurídica, en el expediente remitido, que obra en poder de todos los grupos, consta que se aprobaron los pliegos con el apartado 20 sin modificar, es decir, computando 35 puntos al mejor precio en lugar del 65 que dictaba la resolución de la delegada.

En el informe técnico de adjudicación se propone adjudicar el concurso a Cofely España basándose en el informe técnico, al obtener esta empresa 89,39 puntos, seguido de Velasco con 85 puntos.

¿Qué hubiese ocurrido si en lugar de ponderar el precio con el 35 % se hubiese aplicado la instrucción de la delegada? Pues, quizás, quizás, y eso es lo que usted debería aclararnos, es que la puntuación hubiese sido distinta y habría ganado el concurso, y por tanto propuesta para adjudicar el contrato, señor gerente, la empresa Velasco, y no la resultante, insisto, Cofely España, que fue la que ofertó el precio más bajo de todos los participantes, Velasco la que ofertó el precio más bajo de todos los participantes. ¿Y por qué no se aplicó la Instrucción 3/2012 de la delegada del Área de Hacienda y tal y como instaba la Asesoría Jurídica en su informe? Esa es la pregunta que nosotros le solicitamos.

Dicho todo esto, es un informe digitalizado, como hemos podido tener ocasión de debatir, y ayer nos llegó una documentación complementaria entre la cual obraba una carta firmada por usted, don Rodrigo, donde autoriza a establecer un porcentaje del 35 % en el criterio de adjudicación del precio en relación al total de puntuación asignada para la determinación de la oferta económicamente más ventajosa en el contrato denominado Gestión integral de los servicios complementarios de instalaciones deportivas adscritas al distrito de Ciudad Lineal, dado que el objeto y la naturaleza de este contrato lo justifica. Bueno, pues le vamos a brindar la oportunidad de que nos dé esa justificación, porque la instrucción dice que hay que justificarlo, es decir, que está justificado no es una

justificación, es una redundancia sobre la instrucción.

Pero hay algo más, don Rodrigo: un informe digitalizado, todos los documentos están en ese informe. Esta autorización nos llega ayer, y lo que más nos sorprende es que solamente viene una referencia: el número de expediente; pero ni tiene fecha ni tiene sello de salida ni de entrada en ningún sitio, es simplemente una carta. Por tanto, entendemos que si en el expediente cuando nos lo emiten, y nos lo emiten completamente incompleto, y no obra —y entiendo que es humano y que puede pues saltarse el incluir una página en ese expediente digitalizado—, desde que lo solicitamos tenía que haber aparecido y ha pasado más de un mes; pero, además, es que cuando aparece, que es a menos de 24 horas de esta comisión, que es cuando nos llega a este grupo municipal, además es que no tiene ninguna referencia de datación.

Por lo tanto, necesita una seria y rigurosa justificación para que la transparencia en la actuación del Equipo de Gobierno en el Ayuntamiento de Madrid no quede en entredicho.

No voy a extenderme más, señora presidenta, y espero una respuesta lo suficientemente satisfactoria para en el segundo turno poder decir: ya ha sido aclarada o insistir más. Gracias.

La Presidenta: Gracias, señor Calles.

Tiene la palabra a continuación don Rodrigo Iglesias, gerente del distrito Centro por un tiempo de diez minutos.

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** Del distrito de Ciudad Lineal.

Bueno, voy a empezar por la segunda pregunta, que es la que se refiere a la datación del documento.

No sé por qué se ha producido un error en parte de la documentación que les ha sido enviada, pero, como sabe, este expediente se tramita por el sistema informático Plyca, y en ese sistema informático no siempre se recogen los documentos que se imprimen, pero sí que la firma electrónica sí que se registra en el propio sistema, y lo único que probablemente pues no se le haya enviado con el resto de la documentación, pero creo que el tema de la datación pues estaba completamente aclarado.

La Presidenta: Disculpe un minuto.

Tiene la palabra el señor representante de UPyD. Sí, ha sido un error, que también había pedido la revisión de este expediente. Disculpe.

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** Vale.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Gracias, señora presidenta.

Disculpe, por favor, por la interrupción, don Rodrigo, pero bueno.

Bien. Ha habido una intervención previa por parte del representante del Grupo Municipal Socialista, que me ahorra a mí en esta primera intervención algunas precisiones.

Estamos ante un expediente cuya signatura es 300/2012/1115. ¿Por qué doy este dato? Pues porque es muy importante el 300. ¿Qué significa el 300? Que estamos ante un expediente electrónico, y los expedientes electrónicos tienen sus ventajas y sus inconvenientes, mayormente ventajas, y una de sus ventajas es que garantizan en muy buena medida la integridad del expediente, la autenticidad del expediente y la correcta tramitación de ese expediente.

Pues bien, yo en esta primera intervención, antes de entrar en el propio proceso de adjudicación del contrato, me voy a referir al objeto, me voy a referir a que el expediente está incompleto, me voy a referir a que no se ha respetado la Instrucción 3/2012 del área de gobierno, me voy a referir a una serie de cosas.

Pero antes de pasar al análisis material, ha sucedido algo, la verdad, inexplicable, y es que, como bien se ha dicho, ayer a las tres y seis minutos de la tarde los grupos recibimos un correo electrónico, que está aquí, habla de un error y contiene hasta ocho adjuntos que se aportan al expediente.

(El señor Palacios Pérez muestra un documento).

Esto es algo que no suele suceder, pero que puede ser disculpable, porque todos podemos cometer errores. ¿Qué es lo que ya nos ofrece más dudas y creo que tiene más difícil explicación? Pues que en esa documentación aparece este documento, que yo le voy a exhibir aquí, por fotocopia, y supongo que usted lo reconocerá, en el que lleva su firma.

(El señor Palacios Pérez muestra un documento).

Y le llamo documento porque para mí no es ni una carta ni un documento administrativo ni un documento jurídico ni nada. ¿Y por qué digo esto? ¿Por qué tengo, digamos, el desparpajo de hablar así? Pues porque en un expediente electrónico no caben papeles incorporados. Cuando en un expediente electrónico hay que incorporar una documentación o cuyo original está en formato papel, el propio Decreto de 4 de octubre de 2006 del Área de Hacienda establece muy claro el procedimiento de digitalización de ese documento en papel, de cómo se incorpora, de quién lo incorpora, de cómo constan las firmas, y cualquiera que repase en su trabajo diario un expediente electrónico verá que los documentos aparecen sin firma manuscrita y después, digamos, los códigos alfanuméricos de la autenticidad y el símbolo del emisor de esa firma con los certificados de la Fábrica de la Moneda; o sea algo que da unas garantías totales de autenticidad e integridad del expediente.

Por eso, antes de pasar al estudio del expediente, a mí me gustaría, don Rodrigo, que explicase a qué se ha debido este expediente incompleto completado a menos de veinticuatro horas y, en especial, la presencia entre esa documentación remitida de esta documentación en papel, que ni está foliada ni, desde luego, nos consta que esté incorporada al expediente electrónico; porque desde ya le digo, desde luego, presunción de buena fe, presunción de inocencia y de buen hacer a todo el mundo, pero espero una explicación, porque si no, y aquí ya sí que miro hacia el director general de Contratación, habría que tener vista de este expediente y acceso, con las precauciones de fe pública necesarias, para ver si estos documentos que se nos han remitido ayer constan incorporados al expediente, en qué forma y cuándo, porque comprenderán ustedes que ciertas dudas razonables de autenticidad es lícito tener.

Ustedes me conocen que en cuatro años no me ha gustado nunca hablar a humo de pajas y siempre he respetado la probidad y el buen hacer de cualquier funcionario, cargo político y cargo público de este Ayuntamiento, pero como esto yo no lo había visto nunca. Con lo cual, antes de hablar de Cofely y antes de hablar de por qué a esta empresa se le adjudica este contrato como se le adjudica, me gustaría que se nos aclarase esta subsanación del error, porque creo que va a ser peor en este caso el remedio que la enfermedad. Gracias.

La Presidenta: Muchas gracias, señor Palacios.

Señor Iglesias, tiene usted la palabra, de nuevo, y disculpe la vez anterior. Tiene diez minutos.

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** Bien. Yo creo que quiere hablar el director general de Contratación y Servicios.

El Director General de Contratación y Servicios, **don Óscar López Santos:** Gracias.

Es para aclarar que puede comprobarse, y yo creo que nosotros ponemos a disposición el sistema para que se compruebe que la documentación que se ha aportado y que, efectivamente, ha habido un error, lo reconocemos, en la transmisión de información; lo que ha habido es una exportación de documentos del sistema Plyca cuando se remitió, y en esa exportación ha habido una error a la hora de remitir la información a la Secretaría del Pleno. Es una documentación que está incorporada al sistema Plyca que, como bien acaba de afirmarse, es un sistema que está blindado en su, digamos, manejo *a posteriori*.

Por lo tanto, con la autorización de la delegada, ponemos a disposición de los representantes que consideren necesario la vista a través del sistema Plyca, para que se compruebe que esta documentación se corresponde en plazos y en su configuración de documento que se ha aportado a lo que aparece en el expediente

electrónico, para despejar lo que es una duda legítima a la hora de recibir una documentación de esta forma. Y ahí se aclarará también cómo se incorporan estos documentos, que a veces se hacen fuera del sistema electrónico pero se incorporan, y en el momento en que se incorporan el sistema refleja la hora, el momento y el documento, para que evite cualquier posible manipulación *a posteriori*. Gracias.

La Presidenta: Bueno, pues señor Iglesias, ahora vamos con la tercera, tiene usted la palabra.

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** Muchas gracias.

Creo que el director general de Contratación y Servicios ha contestado respecto a cualquier duda que se pueda plantear sobre el sistema Plyca.

En mi primera contestación al señor Calles, yo también estaba precisamente comentando que ese documento que él indicaba se puede ver que está adjunto al sistema Plyca y que ahí aparece una fecha de firma.

No sé por qué se ha producido este error en la documentación que se ha enviado. A mí según me consta en una nota que yo envié a la Dirección General de Contratación, mandamos una información complementaria de que no se podía exportar bien del sistema, y esta nota se envió el día 13 de noviembre. A esa nota, entre otros documentos se adjunta, en el folio número 12, una autorización del gerente del distrito con el porcentaje del criterio de adjudicación. Ese documento se le llama «de autorización». Es un decreto, vamos, no es un decreto, es una resolución autorizando ese precio de un 35 %, inferior al marcado en la Instrucción 3/2012 de la delegada de Hacienda.

¿Por qué se decide en este expediente que el criterio precio sea 35 puntos sobre 100 en lugar de 65? Hay una memoria explicativa en el expediente, que seguramente ustedes también han leído, que indica que se ha considerado más determinante en la valoración de la mejor oferta económica la puntuación de una serie de mejoras de gran interés para el servicio. Estas mejoras, además de tener un importe económico semejante a la baja económica equivalente, resuelven una serie de servicios imprescindibles para el funcionamiento de las instalaciones deportivas y que guardan una relación directa con la prestación del objeto del contrato. También lo habrán visto, pero estas mejoras en concreto son las siguientes:

La reposición de todas las necesidades de tableros y aros durante la duración del contrato en las instalaciones deportivas del distrito. El distrito tiene 32 instalaciones deportivas, pistas deportivas que están al aire libre y que sufren numerosos actos vandálicos. El hecho de haber incluido esta mejora en el contrato hace que el uso de estas pistas deportivas normalmente pueda hacerse bastante mejor por parte de los usuarios.

Limpieza semanal de aquellas instalaciones deportivas básicas al aire libre adscritas al contrato que fueran requeridas por el distrito. Estas pistas, por desgracia, muchas de ellas tienen un grave problema de botellón. El haber incluido esta mejora nos ha permitido que, aunque la limpieza semanal muchas veces no es suficiente, por lo menos mejora lo que en principio recogían los pliegos del contrato, que no sé si lo sabían pero son unos pliegos tipo; todos los distritos utilizamos esos mismos pliegos para los contratos de gestión integral de los servicios complementarios a los edificios, colegios e instalaciones deportivas.

Limpieza exterior anual de las cristaleras del Centro Deportivo Municipal de Pueblo Nuevo. Este es un polideportivo que tiene unas cristaleras exteriores de muy difícil acceso y los pliegos no recogen claramente que se tenga que limpiar o que se pueda limpiar, por lo tanto se incluyó como mejora.

Ampliación de la superficie mensual de pintura. En este caso esto nos ha permitido pintar gran parte de las instalaciones deportivas básicas que sufren numerosos grafitis.

Reparación de secadores de pelo de instalación fija. Son unos elementos que no están claramente definidos como instalación dentro del contrato y sufren numerosas averías; el que la empresa pueda reponer las piezas es muy interesante para el servicio.

Y aportación de plantas ornamentales para jardineras. En este caso en época de primavera se aprovecha, además es muchísimas veces gente de la Agencia de Empleo la que lo hace, para poner plantas ornamentales en el Polideportivo de San Juan Bautista, que tiene unos jardines bastante importantes.

Fue una decisión del distrito. La vocación del distrito siempre fue que de esos puntos sobre 100, 35 fueran al criterio precio y los otros distribuidos entre mejoras y la calidad del proyecto presentado.

Y, bueno, pues realmente en este caso la instrucción de la delegada indica que pueden ser 65 puntos sobre 100 los que se establezcan para el criterio precio, pero también da pie a que los gerentes de los distritos puedan argumentar en algunos casos, en algunos expedientes, que esto no sea así.

Creo que no tengo ninguna otra pregunta que contestar. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias, señor Iglesias.

¿Empezamos otra vez otro turno de palabra de cinco minutos?

Tiene la palabra el señor Palacios.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** ¿Gabriel?

Bueno, el orden de los factores tampoco...

Bien. Gracias, don Rodrigo, por su intervención. Muy bien, yo voy a ser muy breve.

Mire, sobre este expediente yo tenía principalmente tres reparos que le quiero hacer llegar. El primer reparo tenía que ver con el objeto del contrato. El objeto del contrato, página 38 del pliego, decía lo siguiente: Gestión integral de todos los servicios complementarios necesarios para garantizar el correcto funcionamiento y estado de las instalaciones, dependencias del objeto del presente contrato, mantenimiento —otra vez— en condiciones óptimas de uso y de seguridad, así como facilitar a los usuarios de los mismos una utilización adecuada de las referidas instalaciones y dependencias.

¿Qué crítica le hago de este objeto tan largo? Pues su indeterminación, su indeterminación. El objeto de este contrato está plagado de conceptos indeterminados y de conceptos absolutamente pues que... bueno, lo que se entiende en derecho por un concepto jurídico indeterminado. ¿Qué es una utilización adecuada? ¿Qué es un mantenimiento en condiciones óptimas? ¿Qué es gestión...? Bueno, gestión integral de todo eso lo podemos... ¿el correcto funcionamiento? Comprenderá que son conceptos valorativos que, dentro de la contratación pública, desde nuestro punto de vista, hubieran debido ser objeto de mayor concreción de cara a que los licitadores puedan saber de qué se trata, qué es lo que estamos licitando en este caso. No solo nos lo parece a nosotros, sino también a la normativa reguladora de la contratación.

La segunda crítica era la que tenía que ver con el expediente incompleto. Este expediente incompleto —ya lo hemos hablado antes— ha sido objeto de adición de documentos con fecha de ayer; y dentro de esos dos documentos, yo echaba en falta dos que son esenciales: el primero es la autorización del gerente del distrito en este caso, que prevé el apartado 3.2 del Decreto 3/2012 del Área de Hacienda, que es precisamente el que permite introducir la excepción a la regla de que el 65 % de los criterios de valoración vengan constituidos por el precio. Es decir, para entendernos, en estas adjudicaciones el Área de Gobierno de Hacienda dice a todos los órganos de contratación en sus contratos como regla el 65 % el precio, el precio, que no la oferta más ventajosa, que ahora vamos a hablar de eso, que no es lo mismo; que una cosa es el precio y otra cosa la oferta jurídica más ventajosa, y eso no creo que haga falta explicarlo en un Ayuntamiento de Madrid. Pues bien, precisamente esa regla tiene una excepción: que lo justifique el SGT en el área o el gerente en el distrito, y esa justificación faltaba, y esa justificación me ha dejado usted sin discurso porque nos ha llegado ayer.

Segunda cuestión que yo echaba de menos; echaba de menos el informe, el informe técnico que ya solicitó la mesa de contratación el 5 de noviembre de 2012, un informe que no constaba en el expediente y el que no se hace cuáles han sido las ventajas de Cofely en cuanto a esos criterios no valorables. Pues bien, me vuelvo a quedar sin

discurso, porque ese informe que no estaba aparece también ayer, y le exhibo este documento que, como usted verá, carece de las correspondientes marcas de agua, de las correspondientes claves alfanuméricas que garantizan la integridad, que carece de cualquier número de entrada, salida o foliado dentro de un expediente y que, mire, un documento presentado en estas condiciones en esta comisión, permítame usted que, si se presenta en estas condiciones, yo puedo pensar lo que quiera de este documento. Si este informe tiene sus marcas de agua, su firma electrónica o, en su defecto, su número de entrada, salida, foliado, pues yo tengo que pensar de buena fe lo que corresponde, que está incorporado un expediente administrativo de contratación.

O sea que, fíjese, ni se justificaba por qué nos apartábamos del criterio del área y concedíamos ese valor al precio de la oferta económica ni sabíamos qué proceso se había seguido, como exigía la mesa, qué proceso se había seguido para valorar estos criterios no valorables en parámetros objetivos o en cifras, y de repente este documento nos aparece aquí.

La Presidenta: Vaya terminando, por favor.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Sí. Gracias, señora presidenta.

Pues le vuelvo a decir. Con los documentos, con los documentos sigo entendiendo que no se ha seguido el criterio del área y que la adjudicación en este caso a la empresa Cofely no debió producirse; no debió producirse porque no se ha respetado... o sea, se le dan 35 puntos por el precio, 35 por la incorporación de mejoras... Vamos a ver, coincidirá usted que es muy discutible, y la doctrina lo discute que las mejoras pueden ser un criterio de adjudicación, pueda ser el criterio determinante de adjudicación en un expediente como este. Con lo cual ponemos de manifiesto —y concluyo, señora presidenta— nuestra crítica en el proceso de adjudicación de este contrato a la empresa Cofely; pero es que al mismo tiempo, seguimos también pendientes de aceptar la invitación del señor director general, cuya oferta acepto gustoso, para ver si este informe, que también echaba en falta y era el que dejaba en el aire esta contratación pero que ahora viene a darle soporte —dicho sea de paso—, esté de acuerdo o no pero por lo menos formalmente le da soporte, pues a ver si está en el expediente y dónde está este expediente.

Concluyo, señora presidenta.

Volvemos al ejemplo de la mujer del César. Esto es el Ayuntamiento de Madrid, esto es un distrito de Madrid, no hay que serlo sino que hay que parecerlo. Aparece Cofely, aparecen determinadas investigaciones que no voy a mencionar en determinado distrito que no voy a mencionar y, de repente, a menos cinco aparecen los papeles. Ahí lo dejo. Creo que este expediente no nos deja en muy buen lugar como Administración y como órgano de contratación. Gracias.

La Presidenta: Gracias, señor Palacios.

Tiene la palabra la señora López.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida-Los Verdes, **doña Raquel López Contreras:** No voy a hacer uso de ella.

La Presidenta: Gracias.

¿Señor Calles?

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Gracias, doña Ana.

Me gustaría si es posible, don Rodrigo, que nos hiciese llegar ese folio al que ha hecho mención donde viene la justificación. Si lo tiene en el expediente, pues el servicio de sala que nos lo fotocopian y nos lo hagan llegar para saber de qué estamos hablando; porque, claro, la justificación, el expediente que nos han hecho llegar como página 12 o como folio 12 no aparece en el expediente, entonces es muy difícil establecer una justificación o una exposición como tal sin tener el documento. Si le parece a la señora presidenta, pues que ordene a los servicios que me lo hagan llegar durante la intervención para poder concluir, porque si no, pues me encuentro prisionero de algo que no sé de lo que estoy hablando.

La Presidenta: ¿Lo puede hacer llegar, por favor?

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** A ver. Los documentos donde se reflejan las firmas electrónicas en Plyca yo no los tengo aquí, pero están en Plyca; o sea, se pueden ver, tanto del informe de criterios no valorables en cifras o porcentajes, como, por supuesto, de la autorización en la que se fija que el criterio precio al 35 % está aprobado. Entonces, son documentos que están ahí. Yo no sé por qué se ha producido un error a la hora de transmitir la documentación; el sistema Plyca al parecer, a veces al exportar la documentación pues no es..., no sé, no sé por qué puede haber habido algún problema, pero todo lo que ustedes están diciendo está basado en que acaban de recibir una documentación que realmente está en un sistema informático y que se puede comprobar, o sea que, aunque no tengamos aquí los documentos en papel, pero se puede comprobar. Entonces, bueno, en mi primera intervención ya he contestado sobre ello. Aparte de que esos documentos tan complicados o que ha habido problemas para exportarlos, nosotros los hemos enviado pero hace un mes. No sé qué ha pasado, ha habido algún error por parte de alguien, pero lo cierto es que los documentos están ahí. Entonces...

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** No se preocupe. Continúo. Hago la exposición.

La Presidenta: Espere un minuto, por favor.

Tiene la palabra el señor López.

El Director General de Contratación y Servicios, **don Óscar López Santos:** Bueno, extender un poco la invitación y creo que..., porque, efectivamente, es un sistema electrónico para que... —vamos, podemos concertar una reunión— puedan acceder directamente al sistema y comprobar no el documento, porque el documento es el que tienen ahí, sino la fecha, la incorporación, el momento en el que se incorpora dentro del proceso de contratación.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Gracias, don Óscar. Gracias, señora presidenta.

Esto no vale.

(El señor Calles Hernansanz rompe un documento).

Yo se lo agradezco, don Rodrigo, y además me consta su profesionalidad y su buena fe, pero quiero el documento y haremos visita. Por lo tanto, señora presidenta, ya le anuncio que vamos a dejar el expediente sobre la mesa y no lo vamos a concluir porque necesitamos esa información.

¿Cuál es el problema que estamos debatiendo? El problema que estamos debatiendo es que..., y llevamos todo el año hablando sobre los contratos del Ayuntamiento y estamos debatiendo que aquí muchos contratos de mucho importe han primado precisamente la oferta a la baja. Es decir, por qué se hacen las adjudicaciones, y así se ha puesto de manifiesto en diferentes plenos del Ayuntamiento y en comisiones cuando hemos debatido sobre ello, se han hecho porque la oferta económica era mucho más rentable para el Ayuntamiento de Madrid y, por tanto, para las cuentas del Ayuntamiento; pero esto no es válido solamente para los grandes contratos, es válido para los grandes y los pequeños contratos, es válido para las áreas y es igual que para los distritos, y es válido para los distritos igual que para las áreas.

Yo creo y espero que en la siguiente intervención, y última, acabe de convencernos definitivamente de esa justificación necesaria para descender el porcentaje económico de... Es que no es el 65 %, es que la instrucción lo dice claramente: al menos el 65 %, es decir, podría tener hasta el 90 o el 99 o incluso el 100 %, pero al menos tiene que ser el 65. Hemos bajado aproximadamente el 50 % de ese importe para la valoración económica, y hay elementos que quedan en entredicho, de verdad, quedan en entredicho, y yo entiendo que, como bien decía el portavoz de UPyD, es decir, la transparencia —ya que estamos ahora con estas leyes que se aprueban y demás— no solamente es necesaria por el sistema administrativo, sino también cuando se hacen justificaciones por excepciones —porque esto es una excepcionalidad— tiene que estar muy bien documentada. Y yo creo que el objeto del que estamos tratando no es un objeto nuevo, no es un contrato nuevo en el Ayuntamiento de Madrid en ninguna de sus estructuras, llevamos celebrándolo muchísimos años porque son renovaciones que se realizan, y, por tanto, no precisa de

excepcionalidad; porque si hubiese tenido algún tipo de excepcionalidad, obviamente en la presentación de los pliegos para concurso hubiese obrado, es decir, era una continuidad y había que renovar el adjudicatario, el concesionario.

Por tanto, que de repente se varíe ese porcentaje, pues nosotros entendemos que queda básicamente o muy escasamente justificado y sustentado. Como entendemos que usted nos hace llegar que la documentación aparece precisamente en el sistema y que está todo perfectamente justificado..., perfectamente inscrito —luego ya valoraremos si está perfectamente justificado o no—, vamos a dejarlo sobre la mesa y cuando giremos visita al expediente y nos quede claro los motivos de justificación, pues volveremos a traerlo a esta comisión. Muchas gracias, señora presidenta.

La Presidenta: Gracias, señor Calles.

Señor Iglesias, tiene usted la palabra para terminar.

El Gerente del Distrito de Ciudad Lineal, **don Rodrigo Iglesias-Sarria Fernández de Navarrete:** Bien, voy a empezar por contestar al portavoz de UPyD.

El objeto del contrato. El objeto del contrato, como ya he dicho antes, estos son unos pliegos tipo de gestión integral de los servicios complementarios de los equipamientos de los distritos del Ayuntamiento de Madrid. Estos pliegos, adaptados lógicamente a cada tipo de equipamiento, se utilizan para colegios, para edificios y para instalaciones deportivas. Es un objeto amplio, pero es un objeto que recoge una serie de servicios que son imprescindibles para que las instalaciones funcionen al margen de los servicios que son típicos de cada actividad, ya sea cultural, deportiva o administrativa. Entonces, yo creo que el objeto está bien definido; intenta englobar todo aquello que no es la actividad principal que se desarrolla en los edificios: mantenimiento, limpieza, conserjería, recipientes higiénico-sanitarios, ascensores, alarmas... Es tan amplio como eso; pero es importante que una sola empresa lo está realizando, y en este caso, bueno, pues luego hablaré de cómo lo está realizando Cofely, porque parece ser que a ustedes les inquieta que sea Cofely la empresa adjudicataria; entiendo que por eso estoy aquí, porque es Cofely la empresa y ha salido en prensa por otros motivos.

En cuanto a que el expediente esté incompleto, pues creo que se ha aclarado; o sea, está en Plyca, no está incompleto. Es cierto que en el papel que ustedes han recibido, pues al parecer sí que ha sido así y además se ha producido un error.

Tanto el informe de valoración de los criterios subjetivos como la autorización mía están en el expediente, y ya he hablado de ello antes.

Comentan que las mejoras ha sido el criterio determinante para la adjudicación del contrato. Finalmente no fue así. Las mejoras, todos los licitadores, que fueron cinco —es un procedimiento

abierto, un concurso público—, se adscribieron al cien por cien a ellas; eran 35 puntos de mejoras y otros 35, me parece, o 30 puntos de mejora y..., 35 y 35; 35 puntos de mejoras y 35 de valoración del precio ofertado. Bueno, pues de estos 70 puntos, que son criterios objetivos, 35 puntos obtuvieron todas las empresas por las mejoras, y lo determinante fue el precio ofertado. La oferta de Cofely no fue la mejor oferta en precio, fue la segunda pero muy cercana a la mejor oferta, y ganó por esa razón: por haber hecho el precio más bajo, por haber ofertado el precio más bajo; porque los criterios de la valoración subjetiva, pues realmente las empresas se quedaron a muy pocos puntos, las ofertas que presentaron eran muy semejantes y prácticamente no hubo diferencias entre ellas, hubo diferencias entre las primeras de medio punto, punto y medio, dos puntos y medio. O sea, que realmente el contrato se ha resuelto o se ha adjudicado por una razón de precio.

La justificación. Yo antes es que ya lo he comentado, o sea, nos ha parecido que había unas mejoras, que son muy interesantes para el funcionamiento del servicio para el distrito y que creíamos que teníamos que recoger; que además tienen un coste económico que puede ser elevado y que por eso, pues no tenía sentido el que solo se justificara como criterio el criterio precio, y estas mejoras las he leído antes, pero, bueno, son unas mejoras que cualquier técnico de instalaciones deportivas, técnicos de mantenimiento o directores de polideportivos saben que son fundamentales para que el servicio funcione bien: la reposición de los tableros, la limpieza de las instalaciones básicas, esas limpiezas anuales de unas cristalerías que son muy difíciles de acceso, la pintura y ampliación a lo que ya recogen los pliegos... Realmente no tiene más.

Les quería comentar que nosotros, la transparencia de este contrato, vamos, la pueden ver en Plyca o en la Dirección General de Contratación o en las propias oficinas del distrito, pero bueno.

También les quería comentar que hemos iniciado, bueno, no iniciado, ya tramitado tres expedientes de penalidad conforme a la cláusula 18 del anexo I de los pliegos administrativos porque no están cumpliendo con el cien por cien del servicio, están incumpliendo parcialmente; y estamos tramitando otro.

No les puedo comentar más. Es un expediente transparente, procedimiento abierto y si ha habido algún error, que puede que los haya habido, pues lo siento, pero creo que todo está muy claro porque está en el sistema electrónico. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias, señor Iglesias.

Pues entonces pasamos de tema y dejamos este expediente sobre la mesa para próximas reuniones.

Punto 5.- Expediente 730/2014/00001, relativo a la "Ciudad de la seguridad en los recintos"

feriales de la Casa de Campo, Distrito Moncloa-Aravaca”.

La Presidenta: Tiene la palabra el señor Pablo Rojo.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Pedro Pablo García-Rojo Garrido:** Muy bien. Muchas gracias, presidenta. Buenos días.

Bueno, estamos hablando, como todos ustedes y todas ustedes saben, del contrato adjudicado a la Unión Temporal de Empresas compuesta por las sociedades Fernández Molina Obras y Servicios y Edhonor.

Bueno, este contrato tiene algunas particularidades. No es un contrato pequeño, supera los diez millones de euros en la fase final de adjudicación, y luego tiene una particularidad que todos conocemos también, y es el hecho que ha dado en recalar en el mar de dudas sembrado por el señor don Francisco Nicolás Gómez Iglesias, por unas u otras cuestiones.

No es el objeto este de mi intervención —el mar de dudas, digo—, sino el de intentar buscar algunas aclaraciones y algunas certezas en el procedimiento de licitación y adjudicación final.

Es un asunto que ha pasado ya por el Pleno del Ayuntamiento de Madrid, con la intervención de la señora delegada y a instancias del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia.

Bueno, dos aspectos importantes del debate: en relación con la presencia o no de las ofertas de las demás empresas concursantes, en concreto la de Dragados, en el expediente a la fecha de la consulta, que a nosotros también nos ha sido imposible acceder, ¿verdad? Y el hecho de la incorporación de criterios adicionales de valoración no expresados en el pliego inicial de licitación, que tienen una repercusión concreta en la adjudicación de puntos para juzgar la validez y criterio final de adjudicación; incluso en el informe o en el examen que hemos hecho del expediente, pues, efectivamente, se puede valorar con hasta un porcentaje de 12,5 puntos criterios de valoración que se pueden objetivar pero son difícilmente objetivables a nuestro modo de ver y que están relacionados con el estudio detallado del proceso de ejecución de la obra y con el plan de ahorro energético. Y esto, más allá de las eliminaciones de empresas, en relación también con la oferta económica y las bajas producidas o esgrimidas por alguno de los licitadores, que dieron también lugar a la eliminación de alguna de las empresas concursantes —aprovecho para hacer un excursus aquí y pedir también alguna aclaración sobre este criterio de eliminación y de juicio sobre las bajas en la oferta económica—, lo cierto es que la adjudicación de estos 12,5 puntos en relación con estos dos criterios, de dos ítems de evaluación de la acción de los licitadores, pues ha tenido una incidencia importante en la puntuación final; es uno de los criterios que marcan la diferencia si no el criterio que finalmente ha marcado la diferencia en

la adjudicación del contrato. Y, bueno, pues lógicamente este puede ser el lugar y debe ser el lugar, esta comisión, para tener acceso a una explicación más detallada sobre estos aspectos que no pudimos contemplarlo con esa extensión y conocimiento del propio del Pleno por la limitación de tiempo en la intervención que se produjo en el Pleno del mes pasado.

Y en relación con estos aspectos es con los que formulo petición de aclaración y de información. Gracias.

La Presidenta: Gracias.

Tiene a continuación la palabra don José María Ortega, director general de Gestión y Defensa del Patrimonio por un tiempo máximo de diez minutos.

El Director General de Gestión y Defensa del Patrimonio, **don José María Ortega Antón:** Gracias, señora presidenta. Buenos días.

Voy a tratar de hacer una aproximación en relación con los temas que ha planteado el concejal del Grupo Socialista porque tampoco me ha planteado unas cuestiones muy concretas, por lo que, como digo, voy a hacer una primera aproximación.

En cuanto a las bajas que han determinado la exclusión de tres empresas por las ofertas económicas presentadas, se ciñen estrictamente a lo dispuesto por el pliego de prescripciones de este contrato que, como usted conoce, determinaba que se considerará incurso en valores desproporcionados toda baja que supere en cinco puntos la media de las ofertas presentadas. Si usted ha repasado estas ofertas verá que, en general, la mayoría de ellas se alinean en un margen ciertamente reducido que, efectivamente, determina de esta manera pues la baja media, y hay tres empresas de las ofertantes que están por encima del límite que establece el pliego. Por tanto, de conformidad con el mismo, se consideran incursas en valores desproporcionados.

De conformidad igualmente con lo que prevé el pliego y el Texto Refundido de la Ley de Contratos, se les ofreció la posibilidad de justificarlas. Las tres empresas presentaron su justificación. Creo que, como me dice usted que ha accedido al expediente, habrá podido ver los informes detallados que los técnicos hacen sobre estas justificaciones, que, por hacer un resumen en esta primera intervención, se ciñen en particular a que las razones que se esgrimen en estas justificaciones no aparecen documentadas; que los documentos que se presentan no disponen de carácter fehaciente; que no están firmados; son plazos ya caducados; obedecen a unidades de obra que no están recogidas en los pliegos. Y en otra empresa hay una cuestión evidente y objetiva que es que el volumen de subcontratación que presenta para acreditar su baja supera el máximo que autoriza el pliego del 60 %, de conformidad con el Texto Refundido de la Ley de Contratos.

Por tanto, creo que en este tema de las ofertas con valores desproporcionados se cumple

estrictamente el pliego y creo que los técnicos razonaron de manera detallada las razones que llevaban a la imposibilidad de admitir las justificaciones que estas empresas han hecho.

También le diré que, por otra parte, es criterio de prudencia del Ayuntamiento, por lo menos del área en la que yo presto servicio, que lógicamente la justificación de una baja desproporcionada tiene que estar debidamente razonada, acreditada y documentada porque, como usted sabe, una baja desproporcionada puede poner en riesgo la práctica o el desenvolvimiento correcto de la obra y de su terminación en plazo, que no existan paralizaciones y que se ejecute con la calidad que el Ayuntamiento demanda, que en este caso, por las características de las instalaciones que estamos construyendo, es especialmente relevante.

En cuanto a criterios subjetivos, creo que también, si ha tenido usted ocasión de repasar el informe de los técnicos, es un informe creo que también suficientemente detallado, en el cual se analiza, también de conformidad con los términos estrictos del pliego, cada uno de los elementos en que las ofertas no valorables en términos de porcentajes, se basaba la distribución de puntos. Y a partir de cada uno de estos ítems del pliego, los técnicos analizan de manera detallada, por ejemplo, los planes de trabajo sobre las fachadas, sobre la estructura, y van detallando para cada una de las empresas aquellas cuestiones del plan de trabajo o del programa de actuación que se echan en falta en la oferta, y a partir de ahí van estableciendo la correspondiente disminución en la valoración de las correspondientes ofertas. Por tanto, en todos los casos se hace de una manera detallada.

En cuanto al ítem del ahorro energético, lo que se hace, de conformidad con el pliego, es determinar las buenas prácticas, las propuestas efectuadas por los licitadores para configurar el ahorro energético durante el plazo de ejecución de las obras, o en el proceso de ejecución de las obras mejor dicho, y a partir de ahí, se valora teniendo en cuenta cuántas de estas buenas prácticas y cuáles de estas buenas prácticas han sido ofertadas por cada licitador y cuáles no, y a partir de ahí, se hace una asignación, creo, que en todos los casos debidamente razonada, de la puntuación que se asigna.

Bueno, hago esta primera aproximación con carácter general y si, ahora, en el segundo turno quieren alguna aclaración concreta, con mucho gusto, si puedo, se la haré.

La Presidenta: Gracias. Tiene a continuación la palabra el señor Palacios.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Gracias, señora presidenta.

En este expediente de la Ciudad de la Seguridad, el Grupo Municipal de UPyD tiene, como dice un ilustre compañero en este Ayuntamiento al que admiro mucho, tiene obra publicada en este tema. ¿Y a qué me refiero? Pues a que este tema, efectivamente, fue tratado, fue objeto de análisis,

con las limitaciones de tiempo propias de un pleno, por este grupo, y ya allí —y doy por reproducida la intervención de mi portavoz en este punto— se pusieron de manifiesto ciertos problemas que habíamos detectado en este contrato. Viene ahora a esta comisión, y yo no puedo por menos que volver sobre los puntos que en su momento fueron objeto de censura o de crítica por parte de este grupo municipal.

Hablábamos en su día de falta de transparencia, que es una crítica que respetuosamente volvemos a reiterar. ¿Por qué hablamos de transparencia? Porque, como tuvimos ocasión de ver, se solicitó el expediente a tiempo, por parte incluso de un delegado de área de este Ayuntamiento se nos puso a disposición la documentación, se nos permitió pero se había retirado parte del contenido del expediente.

Las explicaciones que se dieron en su momento pues, hombre, son conocidas por todos, ¿no?: que la empresa está en su derecho de retirar la documentación..., y aquí, ya que en esta segunda intervención tengo menos tiempo, por dar un contenido más proactivo y más positivo a mi intervención, es cierto que la empresa puede retirar su oferta, por supuesto que la puede retirar, pero no es menos cierto que tanto la Ley de Contratos, y voy a citar, si no me equivoco, el artículo 150.2 del Texto Refundido y, al mismo tiempo, voy a mencionar también los dictámenes que a buen seguro son conocidos de algún órgano consultivo, de alguna comunidad autónoma —me viene a la mente uno de Baleares que tengo por aquí, si quiere se lo dejo—, aconsejan, puesto que la letra de la ley llega hasta donde llega, y eso hay que reconocerlo, pero sí que aconsejan dejar constancia documental en el expediente.

Y es una cuestión que, insisto, lo digo de un modo muy proactivo, porque si bien se puede retirar la documentación por la empresa, lo aconsejable y lo oportuno es que quede constancia en el expediente por lo menos durante un tiempo prudencial, que excede con mucho del plazo de interposición de recursos. ¿Por qué? Porque dirán ustedes: si mañana un juez de lo contencioso nos pide el expediente, como ya hemos agotado los plazos, ese supuesto no se contempla. Sí, pero es que ese contrato puede ser fiscalizado por el Tribunal de Cuentas o puede ser fiscalizado por otro órgano de control administrativo, o ese mismo contrato imaginémosnos que tiene incidencias en su ejecución y hacen que el licitador, el adjudicatario no pueda llevar a cabo la prestación del contrato y puede ser oportuno recuperar ese expediente y adjudicarlo a la segunda oferta más ventajosa, por ejemplo. Si desaparece la documentación del expediente, qué hacemos. Esto en la parte proactiva. Por eso, insisto y lo digo en esta comisión, porque no estaría de más que desde el área se adoptasen medidas para mejorar estos procedimientos. Creo honestamente que sería una mejora y que cumpliría la ley en sentido estricto e iríamos más allá de lo que nos pide la ley, que nunca está de más mejorar dentro de las competencias de cada Administración en sus

procedimientos. Yo creo que no está de más que todos nos apuntemos a la transparencia y a la eficacia y a optimizar nuestra gestión.

Pues bien, pongo de manifiesto pues eso, que desaparece la oferta de... ¿Dragados era?, me parece... La segunda oferta desaparece, con lo cual en su momento se dificultaba, no voy a decir se impide, *de facto* casi se impide, pero se dificulta enormemente la labor de fiscalización y control de la Oposición y la labor incluso de esta propia comisión, cuyo objeto y cuyo alcance tantas veces discutimos pero que en este caso cae totalmente dentro de sus competencias, que es el proceso de preparación y adjudicación de los contratos. Para poder valorar si se ha actuado correctamente, pues si no se tienen a la vista las diferentes ofertas de los licitadores, pues malamente se puede hacer nuestra labor.

Hablábamos de transparencia, hablábamos de la ocultación de esta documentación y hablábamos, y esto ya es lo último que quiero añadir, de la nulidad de los pliegos y hablábamos de la doctrina de la sentencia del Tribunal de Justicia de 24 de enero de 2008 y del principio de igualdad de trato a los operadores económicos y de la transparencia que se deriva de ese principio de igualdad. ¿Por qué decimos esto? Pues porque se expuso en su momento con más detalle, y yo lo repito ahora, no podemos admitir que la entidad adjudicadora fije a *posteriori* coeficientes de ponderación y subcriterios relativos a los criterios de adjudicación establecidos en el pliego, que es lo que ha pasado en estos pliegos, y se puso el ejemplo. Es decir, aquí pues digamos ocurrió que en el pliego que ha servido para la valoración de ofertas no aparecía detallada la asignación de puntuación y los aspectos que se iban a valorar, lo que dio lugar a una valoración pues sesgada de las ofertas técnicas. Se minusvaloraban las ofertas frente a la del adjudicatario. ¿Por qué? Pues porque el pliego establecía de forma muy genérica la forma de valoración y, sin embargo, el informe que lo valora incidió en otros aspectos que nada tenían que ver con lo que se exponía en el pliego y que no se aludían en el pliego. Por ejemplo, el apartado A.1.a: se asignaban tres puntos —dice el informe en este apartado— a las que desarrollen detalladamente todos los aspectos relativos a la estructura de la S del pabellón de la Pipa contenidos en el proyecto, y sin embargo lo que analizaba el informe eran los ensayos, los ensayos de resistencia, etcétera, que ofrecían las distintas empresas. En el pliego se decía una cosa y los criterios que motivaron la adjudicación contenidos en los informes eran otros desconocidos por el licitador.

Acabo ya, señora presidenta, porque soy consciente.

Dicho así, pues hablamos de la transparencia, los pliegos y, pues bueno, ciertas irregularidades, dicho sea de paso, porque se falta a la verdad en la valoración de estos contenidos de las ofertas, ya que en unos casos se afirmaba que no se han comprometido a realizar ciertos ensayos cuando en realidad no es así, y basta ver el expediente. Y, por

el contrario, estos mismos puntos se sobrevaloran en la oferta de la UTE Edhinor- Fernández Molina.

Todo esto enlaza con una vulneración general del principio de seguridad jurídica por todo lo que estamos diciendo en sentido amplio, y con esta interrogante que dejamos de la ineficacia del propio sistema de control, que se deriva de la adjudicación de este contrato que se ha puesto de manifiesto, porque desde luego con esta forma de proceder es prácticamente imposible que ni esta comisión ni fuera de aquí un órgano de control pueda hacer un seguimiento riguroso de los expedientes. Gracias.

La Presidenta: Gracias.

Señora López.

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida-Los Verdes, **doña Raquel López Contreras:** No.

La Presidenta: Gracias.

Señor García.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Pedro Pablo García-Rojo Garrido:** Gracias.

En relación con las explicaciones aportadas por el responsable del área en este asunto, que agradezco, tengo que hacer dos aclaraciones casi semánticas:

Una, profesionalidad no es sinónimo de infalibilidad. Entonces, yo no voy a cuestionar la profesionalidad de los funcionarios municipales, pero no voy a dar por supuesto la infalibilidad de ese trabajo, entre otras cosas, porque está sometida, como se nos recordaba ahora mismo, a principios jurídicos y a principios de legalidad que luego tiene interpretación en otras instancias.

Y, luego, lo detallado no es sinónimo de lo objetivo: una cosa es detallar la materia que fuere y otra cosa es que el detalle de esa materia sea objetivo o con arreglo a criterios objetivos; son dos cosas distintas también. Ahí está la limitación del procedimiento o en la que ha incurrido el procedimiento al poner encima de la mesa un capítulo de adjudicación de puntos en una valoración en la adjudicación de un contrato con un resultado final que hace que la empresa adjudicataria obtenga un plus de puntuación en ese capítulo de una objetividad discutible en la adscripción de puntuación frente al capítulo más objetivamente considerado en la adjudicación de puntos dentro del proceso de licitación.

Por lo tanto, la cuestión era concreta porque había una concreción en el propio pliego de licitación, el problema es que no se corresponde luego con el examen al que se somete a las ofertas de las empresas. Como concreta era la pregunta sobre las bajas o la justificación de la eliminación de empresas en relación con la oferta económica y las bajas producidas.

Y es verdad que hay una respuesta a la justificación de las empresas, pero también es verdad que hay alguna sorprendente, por ejemplo,

—y no es mi función defender a las empresas porque imagino que se defenderán por sí mismas— en la contestación a la empresa OHL, sencillamente se esgrime como motivo de eliminación que no presentó un presupuesto-resumen en la baja y en la justificación de la baja que aporta. No sé si además de esta cuestión hubo valoración concreta de la oferta económica de la empresa y de la justificación de la misma o sencillamente se convirtió en criterio excluyente; un criterio que es, vamos a decir, absolutamente procedimental, es decir, una excusa como otra cualquiera para sacar de la evaluación la oferta de una de las empresas concursantes. Y ya digo que no es mi papel defender cada una de las empresas porque son empresas que se defienden por sí mismas, lógicamente.

Y en el caso de la ausencia en el expediente de la oferta, de la propuesta de la segunda empresa mejor colocada en el proceso, bueno, el representante de Unión Progreso y Democracia nos ha dado una amplia exposición, incluso jurídica sobre el tema, y yo, desde luego, la suscribo.

Por lo tanto, es verdad y además es una pena por la relación y por la dimensión política que ha adquirido este contrato y la tramitación de este contrato, que nos encontremos con procedimientos que precisamente pueden dejar en una situación de déficit, en cuanto a la transparencia y la seguridad jurídica, el procedimiento empleado por este Ayuntamiento en la adjudicación de este contrato. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias.

Señor López.

El Director General de Contratación y Servicios, **don Óscar López Santos:** Gracias, presidenta.

En relación con un tema, porque es de carácter horizontal no es solo este expediente, que es esa documentación de los que han participado en el proceso de licitación y que no han sido adjudicatarios.

Bien, la Administración, como bien todos debemos entender, debe actuar de acuerdo a norma, y leo el precepto que ha aplicado el Ayuntamiento en este y en todos los expedientes, incluso podemos analizar a qué se debe, que es un artículo concreto del reglamento, el artículo 87.4 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, y que establece que las proposiciones presentadas, tanto las declaradas admitidas, como las rechazadas sin abrir, o las desestimadas una vez abiertas, serán archivadas en su expediente.

Adjudicado el contrato y transcurridos los plazos para la interposición de recursos sin que se hayan interpuesto, la documentación que acompaña a las proposiciones quedará a disposición de los interesados; se establecen los plazos y se pone a disposición. ¿Y por qué? Porque la documentación no es que desaparezca, sino es que vuelve a su propietario. El propietario de esa documentación es esa empresa y al no obtener la

licitación, es dueño legítimo para poder incorporar cualquier elemento técnico que ellos hayan considerado conveniente guardar de la luz pública o poder utilizarlo en siguientes licitaciones. Ese es el criterio.

Y en relación con situaciones a posteriori, como bien conoce, una vez pasados esos plazos, ya no es posible ninguna solución que ponga en cuestión lo que es la adjudicación. Ya no hay recursos ante los tribunales y, por lo tanto, no podría. Y los órganos externos —y eso lo podemos ver en la información que está dando la cámara, a la que nosotros remitimos todos los expedientes, en su momento al Tribunal de Cuentas—, en ningún momento —y nosotros remitimos los expedientes— han solicitado un documento de los que se corresponde con los que participan en la licitación y no han sido por tanto adjudicatarios.

Esto es un equilibrio —me supongo como tantos otros que determina la ley— entre una documentación y la garantía y seguridad de poder controlarla y el derecho del que es el legítimo dueño de esa documentación a retirarla sin que la Administración se siga guardando una documentación para ofrecer a terceros. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias a usted.

Señor Ortega, cuando quiera.

El Director General de Gestión y Defensa del Patrimonio, **don José María Ortega Antón:** Gracias.

Bueno, la docta explicación que acaba de darnos el director general de Contratación y Servicios pues hace innecesario que yo incida sobre esta cuestión, cuestión sobre la que por cierto podría opinar con cierta tranquilidad porque no depende de mi área la tramitación y custodia de los expedientes, sino de los servicios generales de la Casa, que, efectivamente, cumplen con esta función de conformidad con lo que establece la ley y lo que establece de manera expresa el pliego del contrato, y por tanto creo que ningún reproche se puede hacer desde ese punto de vista. Únicamente hacer un comentario personal: ¡qué mala suerte que se haya retirado la puñetera oferta! ¡Qué mala suerte!, porque, quiero decir, pues estaría ahí la oferta, ustedes podrían haberla visto y podrían haber visto que, como el resto de ofertas, pues ha sido valorada, con mayor o menor fortuna, por los técnicos municipales, pero desde luego creo que con profesionalidad acreditada, con minuciosidad y con razonabilidad, que desde luego creo que nadie puede poner en tela de juicio el trabajo que en este y en el resto de expedientes hacen los técnicos municipales que, como digo, está bastante detallado, sujeto por supuesto a cualquier fiscalización y control por parte no solo de los órganos de control político, sino también por los órganos de control administrativo y jurisdiccional.

Si quiero decir, porque efectivamente tiene toda la razón el representante del Grupo Socialista al indicar que esta profesionalidad, que

efectivamente tienen los técnicos municipales de manera acreditada, no es garantía de infalibilidad, eso es cierto, pero también es cierto que debemos tener toda la tranquilidad y todos los que actuamos en estos procedimientos de contratación de que no es solo la opinión de los técnicos que elaboran los informes técnicos concretos que valoran las ofertas con su contenido arquitectónico, técnico, etcétera, sino que esos informes son revisados por la mesa de contratación en la que está presente la Asesoría Jurídica y en la que está presente la Intervención General del Ayuntamiento, y puedo garantizarles por mi experiencia en esos órganos que no se admiten informes técnicos que no estén debidamente acreditados, justificados y razonados. Es decir, no se va a admitir por estos órganos de control, que no solo están en la mesa sino que luego fiscalizan la totalidad del expediente antes de su adjudicación por el órgano de contratación, no se va a admitir ningún informe que no esté debidamente justificado.

Es cierto lo que dice el señor Palacios, el representante de UPyD, sobre la sentencia del Tribunal de la Unión Europea de 2008. Efectivamente, los licitadores tienen que conocer en el momento de presentar sus ofertas cómo se va a seleccionar la oferta económicamente más ventajosa que, como bien ha indicado él con absoluto conocimiento del tema, no tiene por qué ser la más barata económicamente sino la que presente, como dice la Comisión Europea, la mejor relación calidad precio. Bien. Podemos citar también la sentencia del Tribunal de Justicia de noviembre de 2005, que establece que, efectivamente, la mesa sí que tiene que aportar o que asignar el peso específico a cada uno de los elementos que se hayan presentado.

Podemos hacer referencia también a las resoluciones de las juntas consultivas de contratación, que señalan, por ejemplo la de Aragón, el informe 1/2011 de 12 de enero, que en la aplicación de los criterios de adjudicación de los contratos que dependen de un juicio de valor, como sería en este caso los 12,5 puntos al que se refería el representante socialista, la ponderación en términos numéricos de las propuestas, sin detallar un resumen de los motivos concretos por lo que se asigna cada puntuación, es inadmisibles por carecer de motivación.

Claro, no puede ser posible que cuando los técnicos incorporan una motivación, esta motivación se vuelva en su contra, «oiga, es que usted ahora dice..., cada uno hace un análisis y va detallando». Claro, hace una motivación técnicamente razonada, y creo, hasta donde alcanza mi inteligencia, que es razonable, de todos los puntos que han sido objeto de oferta. Y efectivamente, por hacer referencia a lo que el representante del Grupo Municipal Socialista mencionaba, pues al analizar, por ejemplo, la restauración de la estructura de los pabellones, pues lógicamente se dice: bueno, si no hay ensayo de durabilidad..., es decir, si no se analiza si la estructura presenta un proceso, una evolución que afecta a su durabilidad, pues lógicamente esa propuesta tiene un defecto que minora su

valoración. Es decir, en el tema de las estructuras, como todos los técnicos conocen, y así me lo han explicado, es necesario que se hagan unos análisis previos para ver el estado que presenta la estructura, a partir de lo cual se puede hacer la medida correctiva necesaria.

Planteaba también el representante del Grupo Socialista, en concreto con la oferta de OHL, la mención que se hace en el informe, creo que también detallado, por el cual no se admite la justificación efectuada por la empresa. Creo que en este punto es conveniente hacer una aclaración en el sentido de que la ley lo que establece es que las empresas que presentan valores desproporcionados quedan incursos en lo que antiguamente se denominaba la presunción de temeridad. Por tanto, corresponde a estas empresas justificar en debida forma a la Administración pues que esta presunción no es tal, y que ellos tienen unas capacidades técnicas, económicas, medios personales y materiales suficientes para justificar su oferta desproporcionadamente baja.

Bien, en el caso de OHL, que es una Unión Temporal de Empresas, OHL con Promociones, Edificios y Contratas, S.A., se hace, creo, un análisis bastante exhaustivo de la justificación presentada, y leo textualmente: «...no presenta, sin embargo, un presupuesto con precios que justifiquen el importe de la baja ofertada. Este presupuesto debería estar redactado con los precios de las ofertas de los colaboradores, y en su caso los precios de las partidas a ejecutar con medios propios. Al no existir este presupuesto resumen en el que se transcriban tanto los precios de las ofertas de los subcontratistas como el coste de las unidades de obra a realizar directamente por el licitador de cada una de las partidas del presupuesto del proyecto, hace que sea inviable la comprobación de la fiabilidad de la baja presentada». Es decir, hay un defecto de justificación por parte de OHL que impide que los técnicos puedan acreditar que esta oferta quede debidamente justificada. Por otra parte, y a mayor abundamiento, no se aporta ninguna documentación que avale su escrito de justificación en cada uno de sus puntos. Lógicamente no se puede admitir una mera alegación si no está respaldado documentalmente con las correspondientes ofertas, cerradas, compromisos, etcétera.

No sé si me queda algo más...Sí.

La Presidenta: Vaya terminando, por favor.

El Director General de Gestión y Defensa del Patrimonio, **don José María Ortega Antón:** Termino ya, presidenta, termino ya.

Hacia referencia también el representante del Grupo Socialista, efectivamente, a la posibilidad de defensa de las empresas. Mire, este es un proceso completamente transparente; la liturgia, permítanme decir, de la contratación es una cuestión completamente tasada en la que los licitadores tienen pleno acceso a las valoraciones sucesivas que se van haciendo y, por supuesto, tienen acceso

al expediente, y debo decir en ese sentido que todas las empresas han podido ver cómo se han valorado sus ofertas, cómo se han aplicado los criterios, y todas ellas en principio, pues, se han manifestado conformes, puesto que no ha habido ningún recurso.

No sé si me dejo alguna cosa, espero que no, y espero haberle dado cumplida cuenta a las cuestiones que me planteaba. Gracias.

La Presidenta: Gracias a usted.

¿Pasamos del tema? ¿Les parece que lo archivemos?

(No se realiza ninguna solicitud de intervención).

Bueno, vamos a los siguientes temas.

Punto 6.- Expediente 101/2013/01416, relativo a la "Organización y desarrollo para las fiestas de San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma 2013".

(Con este punto se trata conjuntamente el punto 7 del orden del día).

El Secretario de la Comisión en funciones: Conforme a lo establecido en Junta de Portavoces, se van a sustanciar ahora conjuntamente los puntos 6 y 7 del orden del día.

La Presidenta: Gracias. Tiene la palabra a continuación don Gabriel Calles por un tiempo máximo de diez minutos.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Son veinte, pero bueno, no los voy a usar.

Gracias, nuevamente.

Yo creo que, después de lo visto a lo largo de esta mañana y siendo asuntos diferentes —espero que me oigan porque es que el ruido que se oye fuera son los trabajadores del Ayuntamiento que se están manifestando; entonces, si necesitan que hable más alto, lo hago—, después de los expedientes que hemos visto a lo largo de esta mañana, decía, yo lo que pediría es, por parte del área de contratos, de la dirección, pues que tuviésemos un acceso más diligente para poder subsanar ciertas deficiencias que podrían evitar que trajésemos peticiones aquí.

Y luego lo que hemos escuchado es, acabamos de oír por parte de la anterior persona que me ha precedido en el uso de la palabra, ha utilizado textualmente: «la liturgia de la contratación es un procedimiento absolutamente tasado». Pues no, porque si fuese absolutamente tasado no estaríamos viendo estos expedientes sobre la mesa, que lo hemos solicitado por lo siguiente:

Se ha procedido a una adjudicación de las fiestas de San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma en el año 2013 y una adjudicación posterior en el año 2014. Y cuando solicitamos el expediente se nos desprende o se nos ofrecen una serie de dudas que esperamos que el gerente de la

junta de distrito sea capaz de aclarárnoslas para entender que el procedimiento, efectivamente, se ha seguido no solamente según la instrucción que en mi intervención anterior, con el tema del asunto del distrito de Ciudad Lineal trasladaba la Instrucción 3/2012, sino que hay una instrucción anterior a la de la señora Delegada que es la del señor Bravo. El señor Bravo giró también una Instrucción anterior a esta, unos años antes, donde establecía el sistema de contratos que tenía, por Ley de Contratos se podía celebrar, la Corporación municipal, y qué tipo de contratos se tenían que utilizar y cuáles tenían que tener una situación de excepcionalidad, no solamente los contratos de emergencia, sino incluso los contratos negociados, donde se establecía cuál era el tipo de uso y por el cual se podían sustanciar. Poder se puede hacer, pero la norma del área era clara para que no se abusase por parte de los organismos del Ayuntamiento de este tipo de contratos. He de decir que no ha fructificado ni una instrucción ni la otra porque estamos viendo pues en diferentes contratos que se utiliza este procedimiento.

¿Por qué traemos este contrato de 2013? Pues porque, efectivamente, hay un informe de la Asesoría Jurídica de 7 de mayo de 2013 donde hay una observación que habla de la necesidad de no utilizar este procedimiento, el negociado sin publicidad, conforme a lo dispuesto y regulado en el artículo 175 del Texto Refundido, que sí lo contempla pero que deberían someterse a la Instrucción 3/2012 que he comentado anteriormente, salvo que se justifique motivadamente en el expediente la utilización de este procedimiento. Además añade la Asesoría Jurídica en el mismo informe, que la justificación que consta en el expediente resulta insuficiente, de acuerdo, insisto, con la instrucción de la delegada.

El 13 de mayo, una semana después, se emite escrito del departamento jurídico de la unidad de contratación sobre las observaciones efectuadas por esa Asesoría Jurídica acerca de las modificaciones a realizar en los pliegos, aceptando todas excepto la referente al procedimiento de contratación, insistiendo en seguir realizándolo por procedimiento negociado sin publicidad. Nos gustaría que nos pudiese justificar por qué se insiste en ese procedimiento negociado sin publicidad y cuáles son las justificaciones que existen para continuar con ese sistema y no el que marca la instrucción de la delegada.

¿Por qué motivo no se modifica el procedimiento de contratación? El 22 de mayo se envía invitación ya, una vez que sale a licitación el concurso, se envía invitación, vía fax, a seis empresas para participar en el procedimiento de contratación.

El día 27 de mayo, entre las seis empresas invitadas hay una, el documento número 96, señor gerente, que es un correo electrónico que recibe la junta municipal en relación a invitación-contrato-fiesta para 2013, de la empresa Waiter Music, una de las invitadas, diciendo que: «Recibida invitación, nos es imposible formar parte en el procedimiento

debido a la escasa información recibida. En el pliego no se especifican una serie de condiciones. Agradeciendo la invitación pero debido a esa circunstancia, nos es imposible poder ofrecer presupuesto ajustado». Bien.

El 4 de junio, la jefa de negociado de contratación indica que de las seis empresas invitadas al concurso, solamente Madrid STC, ha presentado oferta en tiempo y forma. ¿Por qué no se le adjudica el contrato a la única empresa que ha presentado la documentación en tiempo y forma? Teniendo presente que las fiestas están a la vuelta de la esquina.

El 5 de junio, es decir, un día después, tal y como defendió nuestra portavoz en el distrito Centro, en la junta municipal, cuando habló de este contrato, vuelven a girar invitación a otra serie de empresas, y entre las empresas que invitan sorprendentemente invitan a las que rechazaron, a esta, que está el documento; es decir, si dice que no puede participar y además dice que no puede participar por la escasa información que obra en su poder, ¿cómo es posible que en dos semanas se la vuelva a invitar? Entendemos que habrán accedido a la petición que ellos marcan donde dicen que no pueden por falta de información y a esta empresa le habrán dado una información mayor.

Entendemos desde el Grupo Municipal Socialista que el Ayuntamiento de Madrid para celebraciones y organizaciones de fiestas, patronales, locales o de barrio, pues tenemos una amplia gama de empresas. Yo creo que no habría mucha dificultad no solamente en invitar a seis, sino invitar a 60 y 90, y no solamente en invitar a seis, sino en reinvidar a algunas que han declinado la invitación; eso es en lenguaje coloquial y adolescente insistir mucho para cazar a la novia o al novio. Si ha dicho que no quiere, es que no quiere; aquí se vuelve a insistir, señor gerente. Y queremos saber quién decide iniciar una nueva ronda de invitaciones, y no solamente quién lo decide, sino el decreto para iniciar esa nueva ronda de invitaciones.

Hay un hago constar una semana siguiente, el día 12, de la jefa de Unidad de Actividades Culturales, indicando que de las ocho empresas invitadas al concurso en segunda fase, solamente ha respondido una, y mire que es mala suerte, mire que es mala suerte, porque en la primera no responde nadie, tenemos una; en la segunda va y responde solamente una. O lo enfocan mal o es que nadie quiere esas fiestas. Bueno, pues resulta que la empresa que acepta la invitación es la del correo electrónico, que dice que no estaba dispuesta por falta de información. En dos semanas tiene toda la información y concursa. Pero no solamente concursa, sino que además se entiende que habrá cambiado el contenido del contrato para que pueda concursar, o se habrá adaptado el contenido del contrato para que pueda concursar. Yo creo que no es así, pero necesitamos que usted nos lo aclare.

Al día siguiente del «hago constar», hay un informe justificativo señalando que la nueva

solicitud se hizo con el fin de promover la concurrencia y posibilitar la negociación con al menos tres empresas como, efectivamente, consta en la instrucción del área. Pero, señor gerente, la justificación, el informe justificativo es del día 13 y el «hago constar» es del día 12; algo falla. Es decir, el día 12 se hace constar que solamente ha concurrido Waiter Music, ¿y el día 13 se hace el informe justificativo de por qué se ha invitado a otras empresas? Es complicado, yo sé que es complicado y que además pues igual usted no está en el día a día de esa información y de ese procedimiento, pero en su responsabilidad está el aclararlo.

La Presidenta: Vaya terminando, por favor.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** El día 24 hay un acto de negociación para, como es un procedimiento negociado, ver cuál de las dos puede optar. Bien. El procedimiento negociado del día 24 establece que hay una mejora por parte de Madrid STC y, después, cuando se le da vista a la otra empresa, pues hay un procedimiento en precio, no es muy importante pero hay una leve diferencia, pero, mire usted, en las mejoras son absolutamente abstractas; como bien sabe usted, no se define absolutamente nada, ni calidades ni demás, es decir, son orquestas de seis componentes, de cinco, de cuatro, pero, en fin, no hay ningún valor ni cultural ni de más.

¿Por qué se hizo el acto de negociación también, primero con una empresa y luego con otra?, si es por motivo de llegada, de oferta, ¿por qué motivo es? O si se hace de manera aleatoria o si hay algún tipo de concurso.

No tenemos tampoco, señor gerente, la *memoria de ejecución* de este contrato. No sabemos si realmente la oferta y la mejora se han realizado o no. Entendemos que ustedes la tendrán y, si la tiene, le pedimos información sobre ella.

Me quedan varias cosas pero voy a intentar tocarlas por encima, dos puntos concretamente y, si no, luego me lo descuenta del siguiente turno, señora presidenta.

Hay un informe del día 27, tres días después, negociado, efectuado también por la jefa de unidad de Actividades Culturales y Formativas que ya es el definitivo. Estamos prácticamente a mes y medio de las fiestas. Propone la adjudicación a Waiter Music porque, además de ser inferior en el precio, la calidad técnica de las mejoras es mayor.

En cuanto a las actuaciones, «al considerarse más adecuadas a las características del distrito». Si había unas condiciones más adecuadas a las características del distrito, ¿por qué no se incluyeron en el pliego?

Y dice: oferta orquestas. ¿Cuál es la calidad de las orquestas que se ofertan? Y si eso era una cuestión de mejora, ¿por qué no se metió en el pliego? Por qué se hizo, en lugar de hacer una evaluación subjetiva de las mejoras, no se hizo una cuantificación económica como hemos tratado en el

primer punto de esta comisión; es decir, tenía salida y tenía solución.

La Instrucción 3/2012 respecto a la limitación del uso de procedimientos negociados sin publicidad por razón de cuantía, para qué sirve aprobar instrucciones como esta si luego no se ejecutan. Y le digo: en el 2014 ustedes sí la han ejecutado. En el 2014 ustedes cerraron el procedimiento negociado y fueron a un concurso abierto donde pudieron acceder una serie de empresas, pero en el 2013 no. ¿Y sabe qué sucede? Que en el 2014 acudieron tres empresas, en esta ocasión sí, cuando es abierto y no se invita, son Waiter Music, Yeiyebe y nuevamente Madrid STC. Bueno, pues la mesa de contratación, tras realizar el informe de propuestas exprés, elaborado por la jefa de unidad de Actividades Culturales, establece que hay una diferencia y que aquí sí que se prima el valor económico. ¿Sabe cuál es la diferencia? La sabe, el resto no y se lo digo: 100 euros. Y, además, dice que se han tenido en cuenta las condiciones del pliego. Las condiciones del pliego de 2014 son las mejoras que presentó la empresa adjudicataria del 2013.

Le digo, para resumir y finalizar, que es un tema muy difícil porque, cuando se habla de actividades culturales, pues a unos les gusta Los Chichos y a otros les gusta Hombres G; es muy difícil. Pero aquí lo que subyace, y es lo que queremos que nos despeje si es capaz, es que hay unos criterios muy subjetivos a la hora de estas adjudicaciones, muy, muy subjetivos. Por tanto, no puede quedar empañado el procedimiento y mucho menos la adjudicación. Yo estoy convencido de que usted va a tener la información suficiente para aclarárnoslo y poder cerrar este expediente porque no tiene más vuelta de hoja, pero el procedimiento utilizado ha sido un abuso de las normas de contratación, por lo menos en el 2013. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias a usted.

Tiene la palabra a continuación don Francisco Javier Blázquez, gerente del distrito Centro, por un tiempo máximo de diez minutos.

El Gerente del Distrito de Centro, **don Francisco Javier Blázquez Arroyo:** Voy a intentar aclarar las dudas que ha planteado el portavoz del Grupo Socialista. Yo creo que del contrato, de una lectura sosegada del contrato se desprenden perfectamente, pero, no obstante, trataré de ampliarlas y, bueno, atender todas aquellas dudas que ha planteado.

En cuanto al cumplimiento o no de la Instrucción 3/2012, que luego más tarde me referiré, lógicamente me sorprende que de entrada se exija con tanta fuerza que se cumpla la Instrucción 3/2012, que desde luego se ha cumplido en ambos contratos, pero curiosamente en un punto se dice que no se está cumpliendo porque se ha elegido el procedimiento negociado, que debe ser excepcional.

Y a continuación, cuando se realiza una segunda invitación, a la que obliga esa instrucción,

se dice, aunque no se ha señalado se dice que por qué. Hay un momento que dice: por qué se hace esa segunda invitación. Bueno, se hace porque lo fija la instrucción, y sí tenemos que cumplirla, desde luego porque lo dice la instrucción y porque lo dice para favorecer la concurrencia, y naturalmente de lo que se trata es precisamente de favorecer la concurrencia en este contrato.

La Instrucción 3/2012 lo que señala, efectivamente, es que el procedimiento negociado no solamente se debe utilizar o se puede utilizar por razón de la cuantía, sino que además se deben de justificar las circunstancias excepcionales que concurren en el expediente para determinar que se pueda utilizar este procedimiento. Y, efectivamente, en el expediente, esas circunstancias excepcionales, esa justificación, figura; figura tanto en el inicio del contrato como luego en la propuesta de contratación, y se señala, señala de forma muy resumida..., naturalmente la explicación es mucho más prolija. Esta explicación además, como para la Asesoría Jurídica, señala en su informe que le resulta insuficiente, se amplía posteriormente. Naturalmente se atienden las observaciones. Dice que no se atienden todas las de la Asesoría Jurídica, que esta no. Sí, también se atiende esta. La Asesoría Jurídica señala, como en tantos expedientes, una serie de observaciones; esa serie de observaciones se incorporan al expediente. Y respecto a la elección del procedimiento, lo que se hace es ampliar la explicación que para la Asesoría, en primera instancia, resultaba insuficiente. Quiere decirse esto que, por supuesto, que por supuesto que se cumple también esa observación de Asesoría Jurídica ampliando la justificación que demandan.

Se señalan, desde luego, muchísimas razones para elegir el procedimiento negociado, pero en este caso le voy, naturalmente, a resumir que todas ellas están derivadas de la múltiple y especial tipología de las prestaciones que forman parte del objeto de este contrato. En el propio contrato se señalan incluso ejemplos en los que se puede apreciar que la negociación con cada uno de los distintos licitadores puede aportar mayores ventajas, puede aportar mayor concreción y, naturalmente, mejorar lo que es la oferta inicial que podía presentarse por cada uno de los licitadores. Insisto, se contempla en el contrato y se amplía a raíz del informe naturalmente de Asesoría Jurídica.

La invitación a las empresas. La Ley de Contratos efectivamente nos exige que tengamos que invitar a un mínimo de tres empresas. El Distrito invita inicialmente a seis empresas. Estas seis empresas, cada una de ellas, manifiestan: unas que no pueden, agradecen simplemente la invitación pero no pueden concurrir porque tienen otras fiestas; otras señalan que, efectivamente, tienen ahora mismo otros contratos en ejecución y que tampoco pueden presentarse; otras señalan que, como Waiter Music, no ha podido formar opinión al respecto y elaborar una propuesta porque considera que no está determinado suficientemente el objeto del contrato; así lo dice en primera instancia.

Bien, recibimos una única oferta, efectivamente, de acuerdo con la propia instrucción a la que usted se refería, la 3/2012. ¿Por qué se inicia un nuevo procedimiento? Se inicia un nuevo procedimiento porque así nos lo exige la Instrucción 3/2012 y porque además, un nuevo procedimiento de invitación a empresas, y porque además entendemos que ese precepto está absolutamente justificado porque lo que trata es de favorecer la concurrencia, que es lo que tratamos de favorecer; entonces, se procede a llevar un segundo turno de invitaciones. En el segundo turno no se decide simplemente volver a invitar a Waiter Music, se decide invitar a esta empresa junto con las cinco restantes que en principio no concursaron, y además, y además, añadimos tres nuevas empresas, tres nuevas empresas debidamente capacitadas para llevar a cabo este tipo de contratos y que lo han llevado así en multitud de distritos.

Por tanto, tenemos nueve invitaciones a empresas, nueve invitaciones a empresas, que en esta segunda invitación solamente decide presentar oferta efectivamente la empresa que estamos señalando y que resulta finalmente adjudicataria. ¿El por qué lo hace? Evidentemente no se le facilita más información que la que figura en los pliegos, por supuesto, por supuesto. Puedo entender que, evidentemente, le ha dado más tiempo desde luego a examinarlos. Ha tenido más tiempo, puesto que ha tenido un segundo plazo. Creo que es la explicación más razonable.

Pero, efectivamente, se presenta una segunda oferta, que naturalmente se justifica en el expediente.

Parece que de sus palabras se deduce que para cualquier actuación en el procedimiento de contratación tiene que haber un decreto o una resolución que lo ordene. Perdona, no hay decretos ni resoluciones para trámites que están establecidos así en la normativa. Nosotros tenemos una invitación a empresas, tenemos una instrucción por la que nos regulamos, que nos dice que si no hay tres, hay que hacer como mínimo otra segunda invitación, y nosotros, desde luego, la llevamos a cabo, por supuesto sin ninguna resolución, no hay por qué. Pero eso sí, cuando terminan estas invitaciones, por supuesto que se informa del porqué se ha llevado a cabo y, sobre todo y principal, del porqué no se puede llevar a cabo una tercera ronda; porque, si no, por supuesto que habríamos vuelto a llevar a cabo una tercera ronda, hasta contar tres empresas, pero desde luego los tiempos son los que son, las fiestas ya se estaban echando encima, los plazos van corriendo y, lógicamente, teníamos ya dos empresas con las que negociar, no teníamos más tiempo de seguir cursando nuevas invitaciones, y si lo hubiéramos tenido, le garantizo que lo hubiéramos hecho.

Bien, a partir de ahí, se abren las ofertas, se abren las plicas, y figura en el expediente las actas de la mesa de contratación, en las que se señalan qué detalles y qué ofertas en concreto han llevado a cabo cada una de las empresas. Desde el inicio,

desde luego, la oferta económicamente más ventajosa evidentemente es la que termina siendo la adjudicataria, es la empresa Waiter Music, que hace una oferta. La otra, Madrid, va al tipo del contrato, mientras que Waiter Music hace una baja superior al 7 %, del 7,5 %. Aparte de eso, el otro criterio económico, que era el seguro de responsabilidad civil, es muy superior el que presenta esta empresa al que presenta la otra empresa.

Por lo tanto, los criterios más objetivos... Porque al final se dice aquí que estos contratos se han adjudicado en base a criterios esencialmente subjetivos, y yo no tengo más remedio que desmentirlo porque los hechos lo desmienten: si hay algo objetivo en el contrato, en este como en todos, es el precio y es la oferta económica. Y en ambos contratos, tanto en el de 2013 como en el de 2014, la oferta que finalmente resulta adjudicataria es la que presenta la oferta económicamente más baja; es decir, se adjudica siempre en base a criterios objetivos y no a criterios subjetivos.

Por otra parte, en la negociación cada una de las empresas lleva a cabo una serie de mejoras, que podemos discutir y que se puede decir por su parte o por la mía si considero más interesante orquestas de cuatro, cinco o seis miembros que presentar más DJ... Pues sí, probablemente se puede discutir, pero desde luego, la mesa de contratación, asistida por el órgano que promueve y la unidad que promueve el contrato, que cuenta con los elementos técnicos para entender qué es lo más adecuado para el contrato, entienden que, desde luego, incluso en las mejoras, en las mejoras, la oferta presentada por la empresa que finalmente resulta ganadora es superior; y así lo manifiesta en su informe propuesta, que se eleva a la mesa de contratación quien por unanimidad de todos sus miembros, incluido por supuesto el representante de la Asesoría Jurídica y el representante de Intervención, adopta la resolución razonada y razonable de llevar a cabo esa adjudicación.

Por tanto, yo entiendo que, desde luego, la valoración de las ofertas se ha hecho técnicamente de una forma intachable; que la mesa de contratación, desde luego, ha hecho una propuesta de adjudicación a la oferta más ventajosa para los intereses municipales y para los vecinos del distrito y que estas adjudicaciones se han llevado a cabo primando, por encima de cualquier otra cuestión, los criterios objetivos, básicamente lo que es la propuesta económica de cada una de las empresas. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias a usted.

Señor Palacios, tiene usted la palabra.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Sí. Gracias, señora presidenta. Gracias, señor Blázquez, también por sus explicaciones.

Bien. En este caso, el portavoz del Grupo Municipal Socialista ha descendido muy al detalle,

en fechas y en lo que ha sido la tramitación detallada del expediente.

Yo voy a empezar por algo más general, por algo más general manifestándole una duda, y es la siguiente: yo parto, como creo que corresponde en este caso, de la excepcionalidad del procedimiento negociado sin publicidad, parto de su excepcionalidad, que creo que compartirá. Pero es que, como veremos, más allá de que como usted bien decía —y digo bien porque coincido con usted en que este tipo de contratos pues por sus múltiples matices y por el tipo de objeto contractual que es pues puede ser aconsejable, por qué no, esta fórmula negociada—, paradójicamente lo que ocurre es que al final, pese a estar usted en lo cierto, el contrato se decide por el precio. Y usted lo ha manifestado, y creo que también todos sabemos que la Unión Europea no admite el procedimiento negociado por precio, que es lo que de facto ha ocurrido en este contrato. Esta es la primera duda que se nos plantea.

Como bien se ha repasado en esta comisión, la propia Asesoría Jurídica señaló en su informe que la elección del procedimiento negociado sin publicidad, consideraba —digo la Asesoría Jurídica— que no es justificación suficiente la prestada por los servicios gestores para optar por este procedimiento. Esto es lo que decía la Asesoría. Como nos ha aclarado por parte de los servicios gestores, se atendió este reparo y se dieron, se abundó en la justificación para poder al final adjudicar el contrato mediante un procedimiento que es excepcional —en eso coincidimos— negociado sin publicidad.

Pues bien, se celebra el contrato por esta vía pese a las observaciones de Asesoría, y la siguiente duda que nos gustaría, señor Blázquez, es que no hemos sido capaces de encontrar un informe de negociación propiamente dicho; esto no sé si es que no lo hemos visto o es que no consta o es que no es necesario que conste. Es una cuestión que le planteamos.

Y como decía —y con esto acabo—, la adjudicación se hace a favor de Waiter Music desde nuestro punto de vista sin una motivación adecuada y suficiente. Y además se hace no porque los términos de negociación, que desconocemos, hayan sido los mejores, sino por el precio, y esto es precisamente por donde yo he empezado mi intervención, que el precio no puede ser nunca el elemento determinante de la adjudicación de un negociado. Partimos de ese principio con carácter general, porque para eso no utilizamos esta fórmula de contratación sino otras más idóneas.

Bien. A partir de ahí, que era mi gran duda, pues no voy a abundar en detalles que ya hayan sido puestos sobre la mesa, pues por ejemplo a nosotros también nos llama la atención que no se diga nada de las distintas mejoras que presentó la oferta de Madrid STC en su oferta, pues lo de más claveles, más discos móviles, más pancartas, la grúa de la Virgen... Bueno, en fin, se adjudica a Waiter Music pues, bueno, pues por los motivos...

hablaba el señor Calles de subjetividad, bueno, yo voy a utilizar esa misma palabra, creo que es respetuosa con los hechos que aquí han sucedido y debe ser entendida pues como una crítica desde la lealtad y desde la legitimidad, y a nosotros nos parece injustificada la adjudicación a Waiter Music. Pero ya le digo que nuestro principal reparo es la elección de la fórmula de contratación y esa incoherencia que resulta de justificar la conveniencia de la fórmula y al final acabar decidiendo por precio.

Tan equivocados no estaremos porque en el año 2014 se acude al procedimiento abierto. O sea, esas razones que avalaban torcer el brazo, si me permiten la expresión, a la Asesoría Jurídica y justificar la gestión de esto mediante un negociado sin publicidad, en el 2014 no se estima adecuado ir por ese camino, y en este caso vamos a un abierto, a un abierto a favor también de Waiter Music. Se ha dicho la cifra, yo aquí tengo 124 euros concretamente menos que la siguiente oferta.

Bien, en esta comisión yo también entiendo que, precisamente centrándonos en su objeto...

La Presidenta: Vaya terminando, por favor.

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Gracias, señora presidenta.

...hay cosas criticables y hay cosas no criticables. Que en una situación de crisis como la actual, en la que las empresas necesitan, digamos, trabajar y llevar a cabo su negocio, que siempre estos contratistas vengan siendo los mismos con precios similares, etcétera, pues a nosotros nos parece muy sospechoso; pero eso ya entiendo que si hay prácticas colusorias entre empresas o lo que haya, queda fuera en principio o debe quedar fuera del recto procedimiento de contratación y de la labor de los órganos de contratación. Yo ahí lo dejo, y con esto acabo mi intervención. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias.

¿Señora López?

(La señora López Contreras declina intervenir).

Señor Calles.

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Gracias, señora presidenta. Le ruego que me avise cuando me queden cinco minutos. Es broma.

Me decía el señor gerente que no comprende cómo exigimos con tanta fuerza que se ejecute la instrucción. Estamos interviniendo en este caso en delegación de la delegada de Hacienda, porque si ha girado una instrucción será para que se cumpla, nosotros no le insistimos, mire usted, si es que además estamos en la Oposición. Si hay una instrucción, la instrucción es eso: una instrucción.

Y dice, ¿por qué una segunda invitación? Me responde: porque la ley lo establece así, dice. Pero es que la segunda invitación también está mal enfocada. Y dentro de las empresas, dice: es que respondieron dos, y casualmente de las que

respondieron, una es la que la había rechazado. Bueno, pues podían haber hecho una tercera invitación, y se lo despejo, porque una de las que invitaron les manda una carta diciendo que no van a concurrir «debido a las deudas pendientes que tiene el Ayuntamiento de Madrid con nuestra empresa». Lo tiene en el expediente. Hombre, si les hubiese pagado igual había participado, pero así, pues es una autoexclusión forzada.

Luego nos dice que, ante el documento de Asesoría Jurídica, ustedes amplían la justificación del procedimiento negociado. No se amplió la justificación del procedimiento negociado, fue, como dicen los catalanes, «a más a más», es decir, insistieron en la misma justificación que había en el primer documento, pero no hay una ampliación ni unos nuevos elementos que aclaren esa justificación.

Yo le digo: es que la ley nos obliga. Mire, en Ciudad Lineal se declararon desiertas las fiestas, porque no concurren las empresas suficientes para poder hacer procedimiento. Por tanto, herramientas hay e, incluso, una tercera convocatoria o, incluso, sacar el pliego antes para tener el margen de maniobra.

Nos dice que Madrid hizo una oferta pues inicial, pero que luego quien hizo una oferta a la baja fue Waiter Music, Madrid hizo una oferta a la baja también de un 3 %. Uno de los elementos que tienen en cuenta es que presentaron un seguro de responsabilidad civil muy superior, bueno, eso sí que eso no nos vale, yo creo que tenemos que omitirlo del *Diario de Sesiones*, porque lógicamente cuando hay un tipo de contrato tiene que haber un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier tipo de situación, pero no puede ser un elemento mayor que presenten un seguro de responsabilidad civil con una cobertura superior; pero es que es absurdo, es decir, somos serios y somos Ayuntamiento de Madrid. Eso no tiene que ser un elemento en cuestión.

Y dice que no hay subjetividad. Yo le voy a leer un documento que es del 27 de junio de 2013, que es un informe de negociación, y dice así, creo que sabe a quién se refiere y, por tanto, no voy a enunciarlo, pero el texto dice: «propone la adjudicación a Waiter Music porque además de ser inferior en el precio —que es un elemento importante— la calidad técnica de las mejoras es mayor en cuanto a las actuaciones, al considerarse más adecuada a las características del distrito —y le pido defíname la adecuación—, ofertando orquestas con un número de componentes mayor —bueno, los bailes regionales tienen muchos más componentes—, lo que dota al distrito de mayor riqueza —si Centro está lleno de gente, no hace falta que vengan orquestas con muchos números, lo que hace falta es que venga calidad—. Por otro lado, oferta tres bandas de música diferentes para cada una de las procesiones, mientras que Madrid STC oferta la misma banda para las tres». Y le invito a que se lea el pliego de 2014, que ese sí que lo conoce usted con mayor profundidad, y eso sí que aparece en el pliego y se mantiene la

posibilidad de que sea la misma banda. Por tanto, ¿usted me dice que no es subjetivo esto? Pues yo creo que sí que es subjetivo, y esto es condicionante en la adjudicación.

Pero volvemos a lo mismo, y ya finalizo, señora presidenta —que era broma, efectivamente, lo del principio del tiempo—, finalizo diciendo que los procedimientos negociados tienen que tender a erradicarse, no solamente por transparencia, no solamente por higiene, sino porque la delegada lo ha dicho, y es una instrucción; es decir, las instrucciones son para cumplirlas, porque si no las cumplimos, ¿para qué se generan? Eso en el ejército se llama desacato, aquí no sé como lo tratan ustedes en el Equipo de Gobierno, pero en el ejército se llama desacato y es objeto de sanción y por lo menos de rebaja de grado, pero me dice que los que insistimos con tanta fuerza sobre el procedimiento negociado somos nosotros.

No, nosotros decimos que si les instruyen, ejecútenlo y, si no, digan públicamente que reniegan de esa instrucción, pero esto no puede quedar así.

Como no hemos tenido tiempo para profundizar sobre el 2014, señora presidenta, de momento este grupo lo va a dejar sobre la mesa. Muchas gracias.

La Presidenta: Pues entonces, dejándolo también sobre la mesa, pasamos de...

(La señora Dancausa Treviño le indica que el señor López Santos desearía hacer uso de la palabra).

Adelante.

El Director General de Contratación y Servicios, **don Oscar López Santos:** Gracias, presidenta. En relación con los comentarios de la aplicación de la instrucción.

Vamos a ver. Por una parte, lo que se está discutiendo precisamente es el cumplimiento de la instrucción. Este tipo de contrato negociado sin publicidad, como por ejemplo el contrato menor, no desaparecen de la ley, siguen existiendo, y lo que deben es configurar actividades que se corresponden con las mismas, que es lo que trata esa instrucción y que nosotros entendemos que se ha cumplido, con carácter general y en este caso.

Pero además hay un dato que yo creo que puede en esa línea ser satisfactorio. De acuerdo con la página 40 de la *Memoria* que esta mañana hemos presentado, hay una evolución de estos contratos: 2011, 238; 2012, 130; 2013, 74. Luego la evolución es clara. Y si entendemos que algo tiene que ver esa instrucción, en volumen económico 22 millones, 2011; 18.400.000, 2012; 5.500.000, 2013. Parece que hay una evolución que va en esta línea de utilizar este instrumento cuando sea necesario para los casos correspondientes. Gracias.

La Presidenta: Pues entonces termina el señor Blázquez con el tema.

El Gerente del Distrito de Centro, **don Francisco Javier Blázquez Arroyo**: Sí, muchísimas gracias.

Voy a empezar también por lo último. A continuación, naturalmente, responderé a las cuestiones planteadas por el portavoz de UPyD, pero empezaré por lo último, por el tema de si el señor Calles parecía decir que es que en mi intervención cuestionaba el cumplimiento o no de la instrucción. Evidentemente sabe que no ha sido así. Usted sabe, usted lo puede plantear luego como quiera, pero evidentemente mi planteamiento ha sido justo el contrario, es decir, lo que yo he señalado de su intervención es que había una cierta contradicción en señalar que no se había cumplido la instrucción con la elección del procedimiento negociado y, por el contrario, que a continuación, cuando habíamos cursado una segunda invitación de empresas, preguntaba por qué. Y le he dicho: es un tanto contradictorio porque también lo exige la misma instrucción. Por tanto, no solo es que hayamos cumplido la instrucción y estemos de acuerdo, es que estamos naturalmente a favor, por supuesto, de los principios que inspiran esa instrucción, es decir, que haya la mayor concurrencia posible, y de ahí que se cursara esa segunda invitación. Y esa ha sido un poco mi crítica a sus palabras, que parecía que en la primera parte de su intervención exigía que se cumpliera la instrucción y, en la segunda parte, preguntaba por qué se cumplía. En ningún caso de mis palabras se puede desprender que yo cuestionaba el cumplimiento o no de la instrucción, todo lo contrario. Bien.

Aclarado esto, señalar que, efectivamente, en contestación al portavoz de UPyD, efectivamente el procedimiento negociado por supuesto que finalmente no tiene por qué ser el único motivo de adjudicación el precio, ni mucho menos, si no, para este viaje hacemos una subasta, ¿verdad?, y no hacemos un procedimiento negociado cuando solamente vamos a adjudicar por el precio, pero es que en el contrato se ve claramente que no se adjudica exclusivamente por el precio. Pero sí es importante que se utilice el procedimiento negociado en cuanto al precio porque el precio es objeto de negociación, y de hecho, como recordaba el portavoz del Partido Socialista, una de las empresas durante el proceso de negociación había ido a tipo en la primera oferta, a continuación baja un 3 %. No resulta suficiente (*en la intervención por error se dijo "insuficiente"*) porque la oferta que finalmente es ganadora la baja era del 7 %, del 7,5 % pero, efectivamente, durante el proceso de negociación ha bajado el precio. Pero además, en ese proceso de negociación se ha entrado en otras muchas cuestiones que se valoran a la hora de llevar a cabo la adjudicación del contrato y que figuran en el informe propuesta y figuran en la adopción del acuerdo por la mesa de contratación.

Me dice que no ha visto un informe de negociación en el contrato. Bueno, en el contrato lo que ha podido ver son, en primer lugar, las actas que complimentan los dos funcionarios de la unidad encargada de tramitar este contrato junto con las

empresas que comparecen para la negociación, de las actas donde se relata exhaustivamente cada una de las mejoras que ofertan ambas empresas, y a continuación hay un informe de esta misma unidad, que es el que se eleva a la mesa, donde se vuelven a recoger las mejoras que se llevan a cabo en el proceso de negociación y se valoran las mismas señalando como más interesantes para las fiestas, el contrato, las fiestas que se iban a ejecutar, aquellas que ha ofertado esta empresa y el porqué también se justifica en el contrato. Por lo tanto, yo entiendo que ese informe de negociación sí que existe, sería desde luego en conjunto, tanto el acta de la comparecencia de las empresas, como el informe propuesta donde se procede a su valoración.

Y, por otra parte, también, evidentemente, lo que se justifica es que finalmente el precio es importante, el precio forma parte de acuerdo con el contrato de los elementos a tener en cuenta en la negociación, y entonces se tiene en cuenta; pero no solamente ello, se tienen en cuenta también las otras, concretamente el contrato del 2013 señala que los aspectos de la negociación serán dos tipos de criterios: económicos y técnicos.

Los económicos son la oferta económica más ventajosa, que es evidente, y la cobertura del seguro presentado. Perdón, pero aquí quiero entrar también a responder a la cuestión planteada por el señor Calles, en el que dice que no admite, no le parece razonable que se valore un seguro. A ver, naturalmente que el contrato exige un seguro y un importe mínimo, concretamente de 300.000 euros, pero dentro de los aspectos de la negociación a tener en cuenta en la adjudicación, se señala la cobertura del seguro por encima del mínimo exigido. Por supuesto, sería implantable si nosotros hubiéramos valorado el seguro con la exigencia, sería entonces un requisito que exigiría el contrato y no un elemento de valoración. Pero es que lo planteamos como por encima porque nos parecía importante que unas fiestas en las que concurren tantos cientos de miles de madrileños cuente con un seguro muy por encima del que la normativa puede desprender para este tipo de contratos. Entonces, un seguro de 3 millones de euros que se aporta por la empresa finalmente adjudicataria frente a los 300.000 que exigimos, nos parece digno de valorar y por eso se valora.

Y también se valora, se señala también por el portavoz del Grupo Socialista lo de las tres bandas y que en 2014, sin embargo, sí que se señala. Bien, pero eso les recuerdo que no precisamente va en contra de los argumentos que defienden la legalidad de esta adjudicación, sino más bien todo lo contrario. Es decir, en el pliego de 2013 se especifica concretamente que lo que se tiene que presentar son, y le leo textualmente: «Bandas de música. Deberá haber como mínimo tres bandas de música»; se especifica como requisito mínimo. Bien, la empresa que no resulta adjudicataria de las dos oferta solamente una. La mesa de contratación le tengo que decir que se planteó si excluirla porque no estaba cumpliendo fielmente los pliegos. No sé yo qué estaríamos diciendo en esta mesa si la

hubiéramos excluido por ese motivo. Finalmente decidimos no excluirla porque en un contrato con una pluralidad de objetos tan grande como esta, el que hubiera ofertado solamente una banda de música y no tres como exigían los pliegos, no nos parecía que fuera un elemento tan determinante como para proceder a su exclusión, pero en puridad estará de acuerdo conmigo en que, de la lectura del contrato con la exigencia de tres bandas y una empresa que presenta una, en puridad podríamos decir que podíamos haberla excluido. Si hubiera habido la más mínima intención del distrito de favorecer a una empresa frente a otra, no lo hubiera tenido nunca más fácil: había una empresa que no se ajustaba escrupulosamente a las determinaciones y a las exigencias mínimas del contrato, y sin embargo no lo hizo. Eso sí, por supuesto se valoró que la otra empresa cumplía pliegos y ofertaba tres bandas de música.

Con la experiencia del 2013, como usted bien dice, en el 2014 los pliegos detallaron el tema de las bandas de música señalando que podía ser una o tres, porque la mesa precisamente había discutido en 2013 que los pliegos exigían tres y que había una empresa que no lo había presentado.

Como no nos parecía determinante y por eso no la excluimos, establecimos en 2014 que podían ser tres o una. Por lo tanto, yo creo que el razonamiento es absolutamente congruente.

Y simplemente recordarles, por tanto, que consideramos que los dos contratos se han ajustado perfectamente a derecho y a nuestra normativa y que, dentro de la complejidad que tiene un contrato de estas características, como es el desarrollo de unas fiestas, en este caso tan importantes como las de San Cayetano, San Lorenzo y La Paloma, entendemos que los contratos han estado escrupulosamente ajustados a derecho y que se han adjudicado, desde luego, a la oferta económicamente más ventajosa. Muchas gracias.

La Presidenta: Gracias a usted.

¿Consideran que tenemos que dejarlo sobre la mesa el expediente o podemos archivarlo?

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Lo dejamos sobre la mesa.

La Presidenta: Vale, gracias.

Continuamos.

Punto 7.- Expediente 101/2014/01577, relativo a las “Fiestas de San Cayetano, San Lorenzo y la Virgen de la Paloma 2014”.

(Este punto se trata conjuntamente con el punto 6 del orden del día).

Punto 8.- Expediente SP14-0253, relativo a la “contratación de la gestión del servicio de bar-cafetería de las instalaciones del Teatro Circo Price, dependiente de la sociedad Madrid Destino Cultura Turismo y Negocio, S. A.”.

(Este punto ha sido retirado del orden del día a petición del Grupo Municipal Izquierda Unida-Los Verdes).

Punto 9.- Expediente SP14-0232, relativo a la “contratación de la gestión del servicio de café-bar en la Nave 12 de las Naves del Español de Matadero Madrid”.

(Este punto ha sido retirado del orden del día a petición del Grupo Municipal Izquierda Unida-Los Verdes).

Punto 10.- Solicitud de información para la Comisión.

La Presidenta: ¿Señor Palacios?

El Concejal del Grupo Municipal de Unión Progreso y Democracia, **don Luis Mariano Palacios Pérez:** Se formulará por escrito. Gracias.

La Presidenta: Gracias.

¿Señora López?

La Concejala del Grupo Municipal de Izquierda Unida-Los Verdes, **doña Raquel López Contreras:** También, lo haremos por escrito.

La Presidenta: Gracias.

¿Señor Calles?

El Concejal del Grupo Municipal Socialista de Madrid, **don Gabriel Calles Hernansanz:** Lo trasladaremos por escrito si hay algo. Y felices fiestas a todos.

La Presidenta: Levantamos la sesión si no hay nada más que tratar. Gracias a todos.

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