

ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA Nº 5 CELEBRADA POR LA COMISIÓN ESPECIAL DE INVESTIGACIÓN LIMASA III EL VIERNES DÍA 10 DE JUNIO DE 2016

En la Ciudad de Málaga, siendo las once horas y doce minutos del viernes, día diez de junio de dos mil dieciséis, se reúne, en el Salón de Plenos del Ayuntamiento de Málaga sito Avenida de Cervantes Nº 4, en primera convocatoria, y para celebrar sesión ordinaria, la Comisión Especial de Investigación Limasa III, con la asistencia de los Señores que, a continuación, se relacionan:

Presidente:

Grupo Municipal Ciudadanos:

D. Juan Cassá Lombardía.

Vocales:

Grupo Municipal Popular:

D. Raúl Jiménez Jiménez.

D^a. Elisa Pérez de Siles Calvo.

D^a. Elvira Maeso González.

D. Francisco Pomares Fuertes, que actúa en sustitución de D^a. Teresa Porras Teruel.

Grupo Municipal Socialista:

D^a. Begoña Medina Sánchez.

D^a. M^a del Carmen Moreno Sánchez.

Grupo Municipal Málaga Ahora:

D. Juan José Espinosa Sampedro.

Grupo Municipal Málaga para la Gente:

D. Eduardo Zorrilla Díaz, que actúa en sustitución de D^a. Remedios Ramos Sánchez.

Secretario:

D. Venancio Gutiérrez Colomina (Secretario General del Pleno)

Se encuentran presentes también en la sesión, entre otros, el Director General de Medio Ambiente y sostenibilidad, los Técnicos de los diferentes Grupos Municipales y demás funcionarios y personal dependiente del Ayuntamiento o sus organismos.

No asisten a la sesión D. Carlos Conde O'Donnell y D. Daniel Pérez Morales, miembros de la Comisión.

(NOTA: A partir de este momento de la sesión, se realiza una transcripción literal de las intervenciones realizadas durante la sesión de la Comisión del Pleno).

PUNTO Nº 01.- COMPARENCIAS.

Sr. Presidente (D. Juan Cassá Lombardía): "Buenos días a todos. Vamos a comenzar la quinta Sesión de esta Comisión de Investigación de LIMASA. Hemos hablado entre todos los portavoces de los grupos políticos municipales y hemos llegado a un acuerdo, que es que tenemos y disponemos de treinta minutos cada grupo y luego otros cinco de finalización. Les recuerdo que esos treinta minutos los gestionan Uds., se pueden partir en dos de quince, dependiendo de los comparecientes, o los treinta del tirón. Así que si les parece bien empieza la Comisión de Investigación. Tiene la palabra el Sr. Zorrilla".

D. Eduardo Esteban Zorrilla Díaz, Concejal Grupo Municipal IULV-CA-CLIAS-ALTER-Málaga para la Gente: "Muchas gracias, Sr. Presidente. Muy buenos días a todos y todas las presentes.

Bien, he entendido que empezamos con la comparencia del Sr. Laguna. Muy buenos días también al Sr. Laguna, al que ya he saludado anteriormente, buenos días a los medios de comunicación y al público que nos acompaña. Le quisiera hacer, Sr. Laguna en primer lugar, algunas preguntas referidas al cumplimiento del contrato y de las obligaciones recogidas en el pliego de condiciones. El contrato de LIMASA – como Ud. bien sabe– es relativamente reciente, de apenas quince años. A su juicio, en la actualidad ¿se está cumpliendo el contrato del mismo modo que en los primeros años de vigencia o se han producido cambios? En tal caso, ¿qué cambios son los que se han producido?"

D. Julián Laguna García, Jefe Servicio Técnico de Limpieza Ayuntamiento de Málaga: "Quince años son muchos años, Sr. Zorrilla, para que un contrato se mantenga absolutamente sin movilidad ninguna, de ningún tipo. Yo no estuve en los primeros años, estuve del 2003 al 2005 y ahora desde el 2011, me parece... no – perdón–, '12 y con anterioridad del '92 al 2001. Es decir, he estado en varios periodos al frente del servicio de Limpieza, con lo cual al principio del contrato, ¿si se cumplía estrictamente?, pues supongo que sí; vamos, evidentemente los servicios que venían

en el pliego se cumplían y ahora se continúan cumpliendo. Los mismos servicios que venían recogidos en el pliego se continúan cumpliendo ahora".

Sr. Zorrilla Díaz: "Pregunta –y Ud. manifiesta que estuvo al principio, casi al principio, de 2003 a 2005 y ahora desde 2012, si no he escuchado mal, también a la actualidad–: ¿qué cambios ha habido en el contrato desde entonces a ahora? Y en concreto me refiero a si se han introducido servicios que antes eran extraordinarios y ahora se han introducido de forma ordinaria; o si servicios, asimismo, que estaban al principio ya no se prestan. En tal caso, ¿cuál ha sido el motivo y la justificación?".

Sr. Laguna García: "Servicios que se hayan eliminado del contrato me parece que sólo ha habido dos: uno el de recogida de excrementos caninos y otro el de la recogida de vidrio que se hizo hace un año y meses, a principios del año pasado. El resto de los servicios se han mantenido todos. Lo que han podido variar han sido las unidades que había que prestar de cada uno de esos servicios. Razones: pues múltiples. Pues la ciudad ha aumentado de tamaño, se... ha habido normativas distintas que ha habido que adoptar... Y básicamente lo que se ha hecho ha sido ir incrementando el número de unidades que prestaban servicio en cada momento, pues por crecimiento de barrios que no se hacían en su momento, básicamente, o por problemas de prestaciones que se hayan derivado de aplicaciones concretas de normativas o como consecuencia de las aplicaciones de los distintos convenios que ha habido, ¿no?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Ejemplos de obligaciones nuevas por Normativa, ¿podría dar alguno?"

Sr. Laguna García: "Todo el tema de recogida selectiva se ha implementado desde el principio del contrato, que realmente era muy testimonial. Es decir, es una puesta en escena más que realmente una recogida a fondo. Con posterioridad, por ejemplo, la planta de tratamiento de envases se ha automatizado entera, no estaba en funcionamiento al principio del contrato. Todo el tema de desgasificación del vertedero no estaba en funcionamiento al principio del contrato. En cuanto a lo que son servicios de calle, tanto de limpieza como de recogida, la Normativa prácticamente sigue siendo la misma, ¿no?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Me ha llamado la atención una expresión que Ud. ha usado: que en origen lo que era el servicio de recogida selectiva era una «puesta en escena», ¿a qué se refiere exactamente con esa expresión?"

Sr. Laguna García: "Que no estaba desarrollado con el mismo alcance que tiene ahora. Mientras que ahora tiene un alcance para toda la ciudad completa, en aquel momento se puso en funcionamiento solamente en algunos sitios y desde luego no con el mismo número de contenedores que tenemos ahora ni con el mismo número de vehículos que tenemos ahora, ¿no?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, pero la expresión «puesta en escena» pudiera parecer que no era una recogida real, que era solamente una recogida aparente, ¿eso es lo que quería decir?"

Sr. Laguna García: "Si lo que quiere Ud. es que yo... vamos, no tengo..."

Sr. Zorrilla Díaz: "No, que aclare esa expresión solamente".

Sr. Laguna García: "No, no, es una expresión que indica que el servicio no estaba completo, nada más. No tiene más significado ni ningún otro".

Sr. Zorrilla Díaz: "Bien. Se ha referido Ud. a las variaciones en el contrato motivadas por el crecimiento de la ciudad, de los barrios y demás. En la actualidad pagamos un 70 por ciento más por el servicio de limpieza que en 2002. Y mi pregunta es: ¿ha crecido la ciudad un 70 por ciento desde 2002 o han crecido los servicios en un 70 por ciento desde 2002 o —incluso— está Málaga un 70 por ciento, casi el doble, más limpia que en el 2002?"

Sr. Laguna García: "Bueno, ha hecho Ud. varias preguntas. La ciudad, evidentemente, no ha crecido un 70 por ciento. Probablemente, del precio que Ud. parta en el 2002 las instalaciones del vertedero y las amortizaciones correspondientes a todas las instalaciones no estarían incluidas en el precio que está Ud. haciendo referencia a él. Probablemente, probablemente. Y bueno, pues lo que sí que le puedo decir es que el coste de la vida ha crecido un 43 por ciento, que viene recogido así en las certificaciones. La ciudad ha crecido otro tanto. No sé si es un 70 o un 20, pero existen zonas enteras que no existían en aquel momento: Teatinos al completo, toda la zona final de Avenida de La Aurora... en fin, cantidad de zonas que han ido creciendo enteras".

Sr. Zorrilla Díaz: "Dígame, Sr. Laguna: el pliego de condiciones recoge un mecanismo sancionador en caso de incumplimiento; ¿se han puesto sanciones a la empresa en alguna ocasión por incumplimiento?"

Sr. Laguna García: "Por incumplimiento del contrato no se han puesto sanciones a la empresa. Se ha hablado con la empresa y se le ha hecho ver que algo no estaba prestándose de acuerdo con lo que venía prescrito y se han corregido esas situaciones".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿En 2004 no hubo sanciones por incumplimiento?"

Sr. Laguna García: "Si las hubo, desde luego no lo recuerdo. Me está Ud. preguntando algo de hace doce años, no lo sé".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, que entra en el periodo que Ud. ha dicho que estaba... ¿En qué consisten, Sr. Laguna, los abonos por servicios no prestados?"

Sr. Laguna García: "Pues servicios, pues como Ud. fácilmente lo ha dicho, servicios no prestados, que no se pagan".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, pero cómo se opera ese mecanismo, me refiero".

Sr. Laguna García: "Nosotros tenemos... el procedimiento negociado fija los precios unitarios, tanto de los medios mecánicos como de las personas que prestan servicio en la empresa. Más otra serie de cosas: amortizaciones, mantenimiento, seguros y tal. Entonces, sí hay una parte de esas unidades reflejadas en la composición de cualquier tipo de servicio que no se cubre, no se paga".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Se ha utilizado este mecanismo en alguna ocasión?"

Sr. Laguna García: "Yo lo llevo utilizando un año o año y algo".

Sr. Zorrilla Díaz: "Si hay una parte de esos servicios que no se cubren, ¿no podría entenderse, por tanto, que es un incumplimiento de los servicios recogidos en el pliego?"

Sr. Laguna García: "Si los motivos fueran imputables estrictamente a la empresa podría, a lo mejor, imputarse. Pero si la decisión está tomada de acuerdo con una serie de criterios... Los servicios que no estamos pagando ahora son las vacaciones que no se cubren, el absentismo que no se cubre y las bajas que no se cubren".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Hay, por tanto, casos en que son motivos imputables a la empresa o ha habido casos en que son motivos imputables?"

Sr. Laguna García: "Yo creo que es imputable al conjunto de socios de la empresa, incluyendo el Ayuntamiento, que es el que determina el valor presupuestario que hay que pagarle a la empresa. Entonces, el Ayuntamiento determina que hay que pagar un valor y la empresa considera que con ese valor lo que puede pagar son una serie de servicios, pues tendremos todos que llegar a un acuerdo".

Sr. Zorrilla Díaz: "Ud. ha señalado que Uds. lo vienen usando, ese mecanismo, en alguna ocasión. ¿Son habituales? ¿Con qué frecuencia?"

Sr. Laguna García: "Nosotros lo venimos usando desde hace aproximadamente año y medio... no le puedo decir, tendría que mirar las certificaciones, cuándo es la primera vez que lo aplicamos, pero puede llevar año y medio en funcionamiento, aproximadamente. Todos los meses en las certificaciones de limpieza y recogida. Y Uds. tienen las certificaciones y lo pueden comprobar".

Sr. Zorrilla Díaz: "Dígame, Sr. Laguna: los servicios extraordinarios, es decir, los que no están en el pliego de condiciones. ¿Cómo se justifican? ¿Cómo se gestionan? ¿En qué forma se pagan estos servicios extraordinarios? Sobre todo, ¿cuáles son esos servicios extraordinarios?".

Sr. Laguna García: "Los servicios extraordinarios sí están incluidos en el pliego de condiciones. Lo que a lo mejor no están incluidos en el procedimiento negociado que es la oferta a la cual el Ayuntamiento y los socios privados llegan a un acuerdo sobre el contenido de la prestación del servicio".

Sr. Zorrilla Díaz: "A ese me refería, claro que está previsto los servicios extraordinarios en el pliego como mecanismo. Pero me refiero el objeto de los mismos".

Sr. Laguna García: "Entonces, existen algunos servicios que son puntuales. Pues vamos a incrementar el baldeo en verano porque tenemos un problema de jacarandas, por ejemplo, que esa es una de las cosas que se supone que vamos a poner en funcionamiento a partir de la semana que viene. Y, entonces, ¿cómo se determinan esta serie de servicios? Bueno, pues por parte, normalmente, del Delegado del servicio se llega a un acuerdo con la empresa y nosotros ya técnicamente negociamos técnicamente con la empresa, con el responsable de la prestación del servicio, llegamos a un acuerdo. ¿Y cómo pagan? Pues ajustándonos a los precios extraordinarios que vienen en el procedimiento negociado. Si tiene que haber tres, pues eso es lo que pagamos".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Me puede poner Ud. algunos ejemplos más del contenido de esos servicios extraordinarios además de las jacarandas?"

Sr. Laguna García: "Por ejemplo, se ha incrementado la recogida de muebles; se ha incrementado... se ha creado una recogida puerta a puerta por las tardes en el centro para el sector de hostelería; se han montado brigadillas de apoyo con hidrolimpiadores para zonas especialmente sucias o con restos de manchas... Básicamente".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Y no cree que alguno de esos servicios —como por ejemplo el primero que señaló, el de los baldeos por causa de las jacarandas y otros más también— son servicios previsibles?"

Sr. Laguna García: "¿En qué sentido previsibles? ¿Que las jacarandas van a manchar? Es previsible".

Sr. Zorrilla Díaz: "Claro, exactamente".

Sr. Laguna García: "Es previsible. Que esté recogido como tal, que haya que hacer un baldeo extraordinario con motivo de las jacarandas no está recogido en ningún lado, con lo cual, hay que crearlo expresamente".

Sr. Zorrilla Díaz: "Pero si eran previsibles, ¿no cree que debieran haber estado incluidos en el pliego como servicios ordinarios?"

Sr. Laguna García: "¿Qué valor habría tenido un pliego que hubiera podido prever todo lo que pudiera ocurrir? Eso es impagable".

Sr. Zorrilla Díaz: "Hombre, todo lo que hubiera podido ocurrir no: todo lo que fuera previsible. Yo creo que un pliego adecuado a lo que es previsible, a los servicios que son objetivamente previsibles es mejor que dejar mucho margen a lo imprevisible y a lo extraordinario. Entiendo".

Sr. Laguna García: "El Ayuntamiento tiene un presupuesto y con ese presupuesto nos tenemos que mover. Nosotros no podemos decidir... podemos proponer al Área Económica el importe que debe tener el contrato, pero el Área Económica también tiene una opinión y dice: «de aquí no os podéis mover». Entonces, lo que Ud. dice probablemente hubiera entrado más en lo imprevisible que la realidad de funcionamiento diario".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Qué cuantía, aproximadamente, se paga anualmente por gastos... por servicios extraordinarios?"

Sr. Laguna García: "De este año lo que estamos estudiando es, aproximadamente, unos 800 mil euros. Este año".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Y años anteriores? De los que Ud. conoce".

Sr. Laguna García: "El año anterior aproximadamente lo mismo y el anterior aproximadamente lo mismo, que son los tres años que llevamos programando unas tareas de verano en continuo, ¿no?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Sr. Laguna, cambiando un poco de cuestión y refiriéndome más a la cuestión económica, le quisiera preguntar por el destino del dinero que se paga en concepto de asistencia técnica. ¿Cuál es la justificación de esta asistencia técnica y cuál es el destino que tiene? Contenido concreto que lo justifican, a su juicio".

Sr. Laguna García: "Pues el procedimiento negociado fija qué es lo que hay que hacer y cómo hay que pagar. Creo que eso me lo he traído, creo que eso me lo he traído. Y el procedimiento negociado dice en la página 18...".

Sr. Zorrilla Díaz: "El procedimiento lo conozco cuál es, yo me refiero a su juicio...".

Sr. Laguna García: "«Otros costes... sobre los costes de ejecución material definidos se aplicarán los siguientes coeficientes»".

Sr. Zorrilla Díaz: "Eso lo conozco".

Sr. Laguna García: "Aquí no dice que haya que justificar el contenido del coeficiente".

Sr. Zorrilla Díaz: "Ya lo sé que no lo dice y para mí es un defecto importante. Pero le pregunto: en su opinión ¿qué razones justifican esa asistencia técnica para que se haya incluido ese concepto?"

Sr. Laguna García: "Pues hasta donde yo llego, los tres últimos contratos de LIMASA que siempre ha sido una empresa mixta, estos tres últimos contratos con el nombre de LIMASA, siempre han incluido un concepto de asistencia técnica y entiendo que debe ser un asesoramiento por parte de la empresa. El concurso que sale en su momento, éste y el anterior, lo que se dice es: «selección del socio particular para formar una empresa mixta». Ese socio particular entiendo que debe tener unas condiciones particulares, evidentemente, y que debe aportar un conocimiento a la sociedad para que el desarrollo de los servicios sea adecuado y las gestiones que desarrolle la sociedad sean coherentes. Entiendo que ése es el contenido de la asistencia técnica".

Sr. Presidente: "Sr. Zorrilla, le informo que ya lleva quince minutos consumidos. Lo digo para la gestión del tiempo que dispone.
Gracias".

Sr. Zorrilla Díaz: "Muchas gracias, Presidente.

Sin embargo, cuando se contrató la implantación de un nuevo software para la gestión de la empresa se tuvo que contratar externamente. ¿No cree que entre esos conocimientos y esa aportación técnica por parte de los socios privados podría y debería haber estado esa implantación del software de gestión de la empresa?"

Sr. Laguna García: "La decisión que Ud. me indica la tomó el Gerente de la empresa, yo no le puedo contestar".

Sr. Zorrilla Díaz: "Bueno. ¿Existe algún control, Sr. Laguna, sobre los contratos externos que realiza LIMASA? Es decir, ¿hay procedimientos de licitación o se contrata libremente por parte de la empresa?"

Sr. Laguna García: "LIMASA es una sociedad anónima".

Sr. Zorrilla Díaz: "Eso ya lo sé, Sr. Laguna, no era mi pregunta".

Sr. Laguna García: "Entonces, no necesita estar ajustado al procedimiento de contratación de la Administración".

Sr. Zorrilla Díaz: "Y en su conocimiento... ¿tiene Ud. conocimiento de que se contratan empresas para servicios externos del mismo Grupo de los socios privados de LIMASA?"

Sr. Laguna García: "Del mismo Grupo, ¿quién es? ¿Unicaja, Sando, Urbaser, Fomento...?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Ud. sabe a qué me refiero, Sr. Laguna, del mismo grupo empresarial, empresas relacionadas".

Sr. Laguna García: "No, no, yo puedo pensar lo que Ud. pueda pensar, pero saberlo no lo sé".

Sr. Zorrilla Díaz: "Si Ud. no quiere contestar a alguna pregunta solamente tiene que decir que no quiere contestarla".

Sr. Laguna García: "No, no, que existen contratos por parte de LIMASA con partes de los grupos de los socios privados".

Sr. Zorrilla Díaz: "Con empresas relacionadas con los socios privados".

Sr. Laguna García: "Pues que yo sepa alguno hay, claro. La construcción de la sede, el alquiler de la maquinaria...".

Sr. Zorrilla Díaz: "Esa era mi pregunta. Para ir terminando, por la cuestión de tiempo. En esta Comisión se ha dicho que no existen en el Ayuntamiento de Málaga personas capaces de dirigir y gestionar LIMASA. ¿Cuál es su opinión sobre estas afirmaciones?"

Sr. Laguna García: "¿Que no existen en el Ayuntamiento más personas capaces de dirigir LIMASA?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, le cito textualmente".

Sr. Laguna García: "Personas capaces de llevar la economía de LIMASA existen en el Ayuntamiento, de gestionar LIMASA es otra cosa. Yo...".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Existen a su juicio, sí o no?"

Sr. Laguna García: "Yo no conozco a nadie, yo no conozco a nadie que sea capaz, que sea capaz, de mis compañeros del Ayuntamiento, de llevar LIMASA. De llevar las cuentas de LIMASA por supuesto que sí, de llevar las cuentas de LIMASA por supuesto que sí; de gestionar LIMASA no conozco a nadie".

Sr. Zorrilla Díaz: "No habla Ud. muy bien de sus compañeros en este caso".

Sr. Laguna García: "No, soy bastante realista".

Sr. Zorrilla Díaz: "No hay más preguntas, Sr. Presidente".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Zorrilla. Ahora le toca el turno al Grupo Municipal Ciudadanos. Lo primero, quiero agradecerle al Sr. Laguna y a las personas que vienen en representación de SERUMA por venir a esta quinta Sesión de la Comisión de Investigación. Voy a ser rápido y conciso.

Sr. Laguna, ¿Ud. considera que Málaga está limpia?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Presidente: "El segundo problema de los malagueños de la capital es la limpieza. ¿Quién cree que es el responsable de esta situación, Sr. Laguna?"

Sr. Laguna García: "Pues si me permite Ud. un eufemismo, entre todos lo mataron y él solito se murió".

Sr. Presidente: "O sea, que hay varios actores en diferentes grados".

Sr. Laguna García: "Todos los actores que participan son culpables".

Sr. Presidente: "¿Inclusive los políticos?"

Sr. Laguna García: "Claro. Estamos en una empresa con una gestión municipal, a los efectos".

Sr. Presidente: "¿Debería controlar más el Ayuntamiento el absentismo en LIMASA?"

Sr. Laguna García: "Debería".

Sr. Presidente: "¿Y qué hacen al respecto?"

Sr. Laguna García: "Nosotros hemos solicitado los índices de absentismo y hemos solicitado que nos indiquen las medidas que se están tomando para intentar controlar ese absentismo".

Sr. Presidente: "¿La llamada compensación económica fue fruto de las negociaciones del Alcalde, Francisco de la Torre, tras los conflictos laborales surgidos en los primeros años de LIMASA III?"

Sr. Laguna García: "Son fruto de que se produce un desequilibrio económico en la gestión de la empresa. O sea, desde el momento en que hay que... que se cambia el modelo de prestación de servicios eso tiene un coste superior y hay que asumirlo de alguna manera. Entonces, el Ayuntamiento que es socio y el único cliente tiene que buscar una salida para seguir prestándolo; y entonces, creo que por parte de Intervención es quién se encuentra en ese momento la salida y se decide que se cree la compensación económica".

Sr. Presidente: "¿Qué gastos engloban y quién la percibe anualmente, Sr. Laguna?"

Sr. Laguna García: "La compensación económica es una factura que presenta LIMASA. Es decir, el conjunto de la sociedad mercantil en la cual está incluida el Ayuntamiento, y engloba básicamente el diferencial de gastos entre la subida del IPC y lo que ha subido el Convenio por encima del IPC, más toda una serie de gastos imprevisibles –entiendo– y alguna amortización residual que nosotros no hemos aprobado".

Sr. Presidente: "¿No han aprobado? ¿Puede ser más concreto?"

Sr. Laguna García: "Bueno, no estamos de acuerdo porque si se saca una inversión a un precio hay que ejecutar la inversión a ese precio. Eso es lo que entendemos. Si se sube por encima de ese precio habrá que establecer un mecanismo para que podamos estar todo el mundo de acuerdo. Si no se establece un mecanismo, nosotros no vamos a firmar ese sobrecoste. Si eso luego se ha incluido en la compensación...".

Sr. Presidente: "¿Por qué no se certificaron por parte del Ayuntamiento la construcción de la planta de envases y parte de la obra de un parque central por un valor de 3.7 millones de euros?"

Sr. Laguna García: "Por las razones que le indico. En su momento, la planta de envases, no se establece ningún mecanismo administrativo para poder hacer frente a ella. Sencillamente se presentó una oferta, varias ofertas –perdón–, varias ofertas en atención a lo que el Sr. Zorrilla indicaba antes, y entonces se elige lo que en aquel momento LIMASA entiende que es la mejor de las ofertas; y el funcionamiento de la planta está siendo impecable y la podremos amortizar al acabar el contrato. Para la sede central de la empresa: yo no estaba, sé que se producen unos sobrecostes que yo me niego a firmar y el anterior jefe de servicio tampoco lo firma".

Sr. Presidente: "¿Es cierto que Málaga pudo acoger a un proyecto más potente que el del biogas que permitiera recuperar cuatro millones de euros al año y que se pusieran tantas pegadas desde el Ayuntamiento que se... vamos, que desistió?"

Sr. Laguna García: "No le he entendido la pregunta, perdón".

Sr. Presidente: "¿Es cierto que Málaga pudo acoger, acogerse a un proyecto más potente de biogas que permitiera recuperar cuatro millones de euros anuales y que el Ayuntamiento se negó?"

Sr. Laguna García: "Yo sé que hubo un... que en el proyecto inicial existía una planta de biometanización, pero creo que fue una idea que en su momento no estuvo bien concretada ni en el pliego... La oferta se decidió posponerla y hoy por hoy, hasta donde yo llego con los conocimientos actuales, las plantas que existen en España y en el extranjero de biometanización no están funcionando y no están dando dinero".

Sr. Presidente: "Deduciendo de sus comentarios, lo que veo es que este Ayuntamiento suele fallar en la redacción de los pliegos, ¿verdad? Porque tanto con esto como que no se había contemplado otra serie de servicios que luego han ido a *posteriori*. Es decir, ¿que tendríamos que hacer más hincapié en desarrollar mejor los pliegos que desarrolla este Consistorio?"

Sr. Laguna García: "Pues hace poco estuve leyendo una queja de un órgano importante del Gobierno que decía que los pliegos en España se tardan en elaborar un año y en Inglaterra, Francia, Alemania y Estados Unidos se tardan en elaborar cuatro. Pues si con eso le contesto..."

Sr. Presidente: "Sí, ha contestado, perfectamente. Otros resultados de las negociaciones del Alcalde han sido el incremento de los salarios, muy por encima de la media del sector, y su voto de calidad en el Consejo de Administración —no el suyo, sino el del Alcalde—, en la toma de decisiones sobre inversiones y calidad del servicio. ¿Cómo valora Ud. las negociaciones del Alcalde con ese voto de calidad que tiene...(hablan simultáneamente)...?"

Sr. Laguna García: "Yo no he participado nunca en las negociaciones del Convenio. He podido asistir a alguna reunión puntual, pero como tal yo no he participado nunca en las reuniones del Convenio. Entiendo que el sueldo medio de un trabajador de LIMASA está en la mitad, más o menos, del sector. En España los hay más bajos, evidentemente —algunos considerablemente más bajos— y los hay más altos. Entiendo que la negociación del Convenio —y esto es una opinión particular de un técnico del Ayuntamiento, vuelvo a hacer hincapié: yo soy un técnico del Ayuntamiento—, creo que la negociación tendría que centrarse en unos términos de empresa-trabajadores. Desde el momento que interviene el Ayuntamiento, creo que no tenemos conocimiento, nosotros como técnicos no tenemos conocimiento de esa

negociación a fondo y, evidentemente, pienso que las personas que están por encima mía en la jerarquía administrativa tienen menos conocimiento. Con lo cual, meterse a negociar es un poco... luego pagamos las consecuencias. Eso es una opinión mía".

Sr. Presidente: "Sr. Laguna, ¿le consta que algún grupo político de la Corporación haya mediado, influido en la contratación de personal en LIMASA? En la fiscalía parece que así lo entienden".

Sr. Laguna García: "Yo no tengo ni la más remota idea porque la contratación la lleva directamente LIMASA. Nosotros nunca hemos pedido a LIMASA que contrate a nadie como servicio técnico de limpieza y entonces, desconozco lo que pueda hacer alguien gestionando directamente ante la sociedad. LIMASA, me refiero. Ni idea".

Sr. Presidente: "¿Le consta que el personal del Ayuntamiento, como personal, haya mediado o influido en la contratación de personal en LIMASA?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Presidente: "¿Es cierto que los socios privados se han embolsado cien millones de euros desde el año 2001?"

Sr. Laguna García: "Me tendría Ud. que decir por qué y ponerme las cuentas por delante, es una pregunta de carácter excesivamente retórico, no tengo ni idea. Así, a bote pronto; así, a bote pronto, cien millones de pesetas...".

Sr. Presidente: "¿No ha hecho nunca un cálculo mental de cuánto podrían haber facturado?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Presidente: "Vale, luego se lo preguntaremos a ellos directamente, que supongo que como empresa sí lo deberían de saber. ¿Ud. aconseja la municipalización o la externalización del servicio de limpieza de esta ciudad?"

Sr. Laguna García: "Si por mí fuera, yo privatizaba el contrato".

Sr. Presidente: "Es decir, una externalización del servicio. ¿Me podría muy brevemente poner pros y contras de la municipalización y de la privatización, por favor?"

Sr. Laguna García: "Pues entiendo que la gestión, si las empresas que actualmente prestan servicio en España –algunas de las cuales son punteras en el mundo, es decir, no es que presten servicios aquí, es que prestan servicios en medio mundo– no tuvieran tecnología y conocimientos –más que tecnología, *knowledge*,

conocimiento y experiencia para poder prestar estos servicios— no estaríamos comprando nada; pero yo pienso que hasta aquí hemos llegado por una gestión más bien municipal y eso pienso que no habría ocurrido con un socio privado".

Sr. Presidente: "¿Cómo mejoraría Ud. la limpieza de nuestra ciudad? Muy brevemente, por favor, Sr. Laguna. Como técnico, que hay que decirlo".

Sr. Laguna García: "Reestructurando los servicios de arriba a abajo. Yo creo que tenemos un contrato de hace mucho tiempo y que tendríamos que haberlo modificado al menos en contenidos y haberlo diversificado, lo que pasa que se adelantó la inversión y ahora ya no tenemos dinero para poder hacerlo. Tendríamos que modificar, aumentar muchísimo más la maquinaria, reducir la mano de obra, manteniendo el personal, tendríamos que reajustar esa mano de obra cómo tienen que prestarse los servicios. Hay servicios que se prestan de una manera obsoleta".

Sr. Presidente: "Sr. Laguna, como Presidente de la Comisión de Investigación le agradezco la claridad que ha tenido, el venir a comparecer y ahora ya es el turno del Sr. Espinosa, de Málaga Ahora.

Muchas gracias".

D. Juan José Espinosa Sampedro, Concejel Grupo Municipal Málaga Ahora: "Sí, muchas gracias, Sr. Cassá. Buenos días a todos y a todas.

Sr. Laguna, seré breve. Alguna de las preguntas que, evidentemente, les queríamos traer, pues ya se han efectuado. Permítame que le pregunte si le consta a Ud. o tiene conocimiento del nuevo pliego de condiciones que se está elaborando o se va a elaborar; si le han consultado, tiene Ud. alguna información relevante en este aspecto, ya que a los grupos de la Oposición no se nos informa de los informes, de los nuevos pliegos, etcétera. ¿Tiene Ud. algún conocimiento de este nuevo pliego?"

Sr. Laguna García: "Entiendo que si el pliego tiene que hacerse, se haría en el servicio técnico de limpieza, que es el administrativamente encargado para llevarlo a cabo. El pliego no se debe hacer en protocolo o en presupuestos".

Sr. Espinosa Sampedro: "Claro. Le pregunto que se a día de hoy ya tiene Ud. alguna información, si hay ya la elaboración de un nuevo pliego, si están en ello. En fin, que no nos han... nosotros no sabemos nada, le digo, los grupos de la Oposición".

Sr. Laguna García: "A nosotros nos han pedido que estudiemos las condiciones futuras de prestación del servicio, sin entrar en consideración si tiene que ser privado o si tiene que ser público, si tiene que ser en un lote o en quince, ni otras cosas. Es decir, ¿qué tipo de servicios tendríamos que contemplar y con qué medios? Y eso lo hemos hablado con la producción... con el jefe de producción de LIMASA para acercar posturas técnicas con ellos. Hasta ahí es hasta donde nosotros hemos llegado, nada más. Hemos visto pliegos de condiciones de otros sitios, el de la

Federación Española de Municipios, el de Madrid, el de Barcelona, el de Zaragoza, los de Córdoba... Estamos trabajando, pero en realidad a nosotros no se nos ha dado orden ninguna de: «haga Ud. un pliego de esta forma para prestar los servicios de esta forma ni por lotes»".

Sr. Espinosa Sampedro: "No hay, entonces, nada de esto sobre LIMASA. Muy bien, algo sugerente que sale en todas las Comisiones por lo extraño del concepto es la asistencia técnica, como ya le ha preguntado el Sr. Zorrilla. Como Ud. bien dice, viene recogido en el contrato, en la página 18, con una serie de conceptos que entendemos que tiene que llevar en sí una serie de contraprestaciones en base a estos conceptos. ¿Le parece a Ud. que las contraprestaciones de los conceptos que se establecen en las páginas 18, 19 y 20 se llevan a cabo?"

Sr. Laguna García: "Pues algunas supongo que se habrán llevado a cabo".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Es Ud. el que firma las certificaciones como jefe de...?"

Sr. Laguna García: "No, a mí piden que aplique un coeficiente sobre el coste de ejecución material".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Ud. no firma las certificaciones de la empresa?"

Sr. Laguna García: "Sí, sí, sí".

Sr. Espinosa Sampedro: "Dentro de esas certificaciones que Ud. firma hay un canon de asistencia técnica. Ud. como funcionario público, yo también lo soy, no dudo de su capacidad de celo y de velar por el erario público, por tanto, entiendo que Ud. revisará que esos conceptos en canon técnico estarán dentro de las facturas que Ud. mismo certifica, ¿cierto?"

Sr. Laguna García: "Pero también hay más conceptos, están los gastos generales".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, sí, le estoy hablando ahora mismo del concepto de asistencia técnica".

Sr. Laguna García: "Yo no los informo y están los gastos financieros y no los informo".

Sr. Espinosa Sampedro: "Claro, yo le estoy hablando del concepto de asistencia técnica porque, como también decía el Sr. Zorrilla, apunta a que tienen que elaborar, por ejemplo, uno de esos conceptos, una contraprestación serían los programas informáticos que debe aportar la parte privada en estos conceptos y que, a nuestro juicio, bueno, y a juicio de la prensa y a juicio, como bien es conocido, si Ud.

va a LIMASA, pues no lo aporta. Entonces, Ud. certifica que en concepto de asistencia técnica se tiene que aportar algo que no se aporta".

Sr. Laguna García: "No, lo que Ud. dice...".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Ud. no lo certifica?"

Sr. Laguna García: "No, yo certifico que el coeficiente que dice el procedimiento negociado se aplica correctamente. Nada más".

Sr. Espinosa Sampedro: "Ud. certifica...".

Sr. Laguna García: "No doy orden, evidentemente, de que se compre un programa informático, ni que se compre un tipo de maquinaria ni nada que se le parezca".

Sr. Espinosa Sampedro: "No, claro, Ud. no tiene que dar orden de que se compre un programa informático, Ud. tiene que velar porque como el concepto que pagamos de asistencia técnica está recogido aquí, a la hora de certificar Ud. verá que no lo tiene por qué pagar LIMASA, que lo tiene que pagar la parte privada; y Ud. al certificar tendrá que reconocer si eso se ha pagado o no se ha pagado".

Sr. Laguna García: "Si a mí me informa la Gerencia de la Empresa. Si a mí la Gerencia no me informa de que ha comprado un programa informático por valor X, yo evidentemente no tengo conocimiento".

Sr. Espinosa Sampedro: "Es que Ud. como funcionario público tendrá que velar porque le informen y velar por el dinero público".

Sr. Laguna García: "Y le puedo asegurar que lo hago".

Sr. Espinosa Sampedro: "Y yo no lo dudo, y yo no lo dudo. Pero me está diciendo que Ud. no sabe a la hora de certificar si este canon técnico se atrae, se lleva a los conceptos por los cuales se estipulan o no se llevan".

Sr. Laguna García: "Si nosotros tuviéramos que justificar...".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Los programas informáticos quién los paga?"

Sr. Laguna García: "LIMASA".

Sr. Espinosa Sampedro: "LIMASA. Y aquí recoge que lo tiene que pagar la parte privada".

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Cómo que no? ¿En la página 19 que Ud. nos ha indicado no pone: «*planificación, instalación del control de los procesos mecánicos, informáticos en la confección de nóminas con renovación de procedimiento*»? ¿Esto no lo tiene que pagar la parte privada? Ud. ha firmado esto, ¿esto no lo tiene que pagar la parte privada?"

Sr. Laguna García: "Entiendo que no".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muy bien, entiendo... pues yo entiendo que sí".

Sr. Laguna García: "¿Quién paga los emolumentos de la sociedad?"

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Cómo?"

Sr. Laguna García: "¿Quién paga los emolumentos de la sociedad?"

Sr. Espinosa Sampedro: "Bueno, las preguntas las hago yo. Aquí en el canon técnico, en el canon técnico pone que ellos tienen que pagar los programas informáticos. Ud., como funcionario público, certifica que ellos tienen que pagar los programas informáticos y no los están pagando, lo está pagando LIMASA.

Otra pregunta: ¿participó Ud. en la elaboración del pliego anterior y en la modificación del contrato?"

Sr. Laguna García: "Si Ud. no está conforme con cómo yo hago el trabajo, la Intervención General aprueba las certificaciones, eso sí...".

Sr. Espinosa Sampedro: "Yo no le estoy diciendo que yo esté conforme o no cómo Ud. hace el trabajo. Le estoy diciendo que Ud., como funcionario público, tiene que velar por los intereses públicos y, por tanto, por estos conceptos de asistencia técnica. Respóndame a la pregunta, por favor, si es tan amable. ¿Participó Ud. en la elaboración del pliego anterior y en la modificación del contrato?"

Sr. Laguna García: "El pliego anterior está firmado por mí".

Sr. Espinosa Sampedro: ¿Quién más participó, si no le importa y se acuerda?"

Sr. Laguna García: "El Director del Área que había en aquel momento".

Sr. Espinosa Sampedro: "Vale. ¿Sólo el Director del Área?"

Sr. Laguna García: "Alguien más del servicio echaría una mano, evidentemente, pero vamos, el que fuera el Jefe de Sección y los jefes de negociado en aquel momento".

Sr. Espinosa Sampedro: "Me consta que fueron algunas personas más, pero dejémoslo ahí si a Ud. no le consta. Háblenos un momento del fondo de reversión. Es cierto que en el capital inicial se pusieron, por parte de la parte privada, una cantidad. ¿Recuerda Ud. qué cantidad se puso al principio del contrato por cada uno de los socios privados?"

Sr. Laguna García: "Aproximadamente 500 millones de pesetas".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Y qué puso el Ayuntamiento como socio?"

Sr. Laguna García: "Vehículos e instalaciones".

Sr. Espinosa Sampedro: "Este capital social se recuperará una vez finalice el contrato, ¿cierto?"

Sr. Laguna García: "Sí".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Y el Ayuntamiento recuperará lo que puso?"

Sr. Laguna García: "Recuperará los vehículos y las instalaciones".

Sr. Espinosa Sampedro: "Entendemos que en perfectas condiciones".

Sr. Laguna García: "En las mismas condiciones en las que entregó ese fondo, ¿no?"

Sr. Espinosa Sampedro: "Efectivamente. O sea, los socios privados se van a llevar los tres millones que pusieron de capital social cuando finalice el contrato y nosotros nos tendremos que llevar lo que pusimos, que Ud. dice que son camiones y maquinaria, entiendo".

Sr. Laguna García: "Maquinaria e instalaciones".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Quién tiene que velar por parte nuestra, por parte de la Corporación Pública, por parte de los funcionarios públicos, porque eso se devuelva en la misma situación en la que se prestó?"

Sr. Laguna García: "La Intervención de la sociedad".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Ud. no tiene que vigilar que esto se devuelva de la misma forma que se entregó?"

Sr. Laguna García: "Yo soy el interventor de la sociedad".

Sr. Espinosa Sampedro: "Entonces, es Ud. quién tiene que velar por esto. ¿Le consta a Ud. que esto, cuando termine el contrato, se va a entregar o cree Ud., o va a exigir Ud. con determinación que se va a entregar justo como lo pusimos nosotros al principio?"

Sr. Laguna García: "Yo procuraré por todos los medios, evidentemente, que todos los bienes que se aportaron reviertan a la sociedad. Y de todas formas, al concluir la sociedad el Ayuntamiento asumirá tanto el pasivo de la sociedad si existiera como el activo de la misma".

Sr. Espinosa Sampedro: "Y si no fuese así, Sr. Laguna, ¿qué hacemos?"

Sr. Laguna García: "Pues a la hora de liquidar la sociedad, que es un procedimiento que se hará una vez que concluya la misma, pues se le reclamará a la sociedad de la cual formamos parte".

Sr. Espinosa Sampedro: "Así".

Sr. Laguna García: "Se le reclamarán, claro".

Sr. Espinosa Sampedro: "Por último, Sr. Laguna. ¿Ha recibido Ud. regalos o invitaciones por parte de la parte –valga la redundancia– privada?"

Sr. Laguna García: "No, no, no, por supuesto. Me llama la atención la pregunta, pero vamos".

Sr. Espinosa Sampedro: "A mí también que se la tenga que hacer, pero bueno, si no los ha recibido, pues es más, una pregunta sin más, si ha habido...".

Sr. Laguna García: "Gracias a Dios vivo de mi sueldo y lo puedo demostrar".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muy bien. Muchas gracias".

Sr. Laguna García: "Gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Espinosa. Es el turno de la Sra. Medina por parte del Grupo Municipal Partido Socialista. Gracias".

Dña. María Begoña Medina Sánchez, Concejala Grupo Municipal Socialista: "Gracias, Sr. Presidente. Bueno, pues igualmente un saludo a todos los presentes en esta Comisión de Investigación. Agradecer, obviamente, al Sr. Laguna su presencia hoy aquí para comparecer a la serie de preguntas que se le vamos a formular.

Nosotros le queremos formular preguntas respecto a la gestión de este servicio que presta la limpieza, recogida y tratamiento de residuos en la ciudad desde

el año 2001. Estamos analizando el contrato con la parte privada y vamos a tener una serie de preguntas respecto al pliego y algunas cuestiones más.

En primer lugar, Ud. ha contestado ya respecto a que en el pliego de condiciones recoge una serie de servicios, los cuales solamente dos ha dicho Ud. que se han eliminado, como ha sido la recogida de excrementos caninos como también el vidrio. En esa eliminación, en el vidrio sí tenemos constancia de una aprobación de la Junta de Gobierno respecto a esa eliminación, pero no nos consta ninguna respecto a la eliminación de los excrementos caninos. Pero también le hago... lo voy a seguir haciendo esta misma pregunta respecto a esto porque nos consta, porque tenemos aquí una relación de la evaluación anual del servicio que se está prestando y hemos comprobado que hay una serie de servicios que están a cero, que no se prestan. Entonces, yo le pregunto: si, tal como viene en el pliego, se eliminan una serie de servicios como se hizo con el vidrio y que hay una aprobación de la Junta de Gobierno, ¿existe ese mismo informe de los motivos por los cuales se eliminan esos servicios, el concepto, por qué y quién los ha aprobado?"

Sr. Laguna García: "Si hay que reajustar algún tipo de servicio, a lo que se llega son a acuerdos con la empresa, no hemos... administrativamente no hemos reflejado durante los últimos quince años modificaciones sobre el contrato".

Sra. Medina Sánchez: "¿No considera Ud. que es una irregularidad, puesto que si se ha presentado un pliego de condiciones con unos servicios los cuales se estima que no se van a prestar –de hecho al año siguiente ya hubo algunas modificaciones–, ¿no cree Ud. que debería de haberse recogido? Porque es que si no nos acogemos al pliego tal como aparece, no es cierto lo que se está haciendo. ¿No cree Ud. que se debería haber hecho esa modificación o algún informe?"

Sr. Laguna García: "Se debería haber hecho alguna modificación y desde luego respecto al pliego se prestan muchísimos más servicios de los que venían contemplados, ¿no?"

Sra. Medina Sánchez: "Muy bien. Efectivamente, se prestan más servicios, obviamente; la ciudad ha ido creciendo y bueno, también hemos ido comprobando cómo un pliego que se firma y un contrato que se firma en el año 2001, y en el año 2002, ya antes de cumplir el año ya hay un plan de choque. Es decir, que ya estamos viendo que ese pliego realmente no estaba en su momento recogiendo la realidad de esta ciudad. ¿Cree Ud. que realmente ese pliego recogía las necesidades de atención de la limpieza en esta ciudad?"

Sr. Laguna García: "La oferta que se aprueba por parte del Ayuntamiento es una en concreto. Entonces, si al final de un periodo determinado que Ud. me dice que es de un año el Ayuntamiento decide modificar algunas cosas incrementando la prestación de algunos servicios particulares".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno, es una muestra...".

Sr. Laguna García: "Yo no le puedo decir".

Sra. Medina Sánchez: "Pero bueno, podríamos decir que es una muestra de que ese pliego no recogía las necesidades de la ciudad, porque no tiene sentido que a menos de un año ya se haga un plan de choque".

Sr. Laguna García: "Pero es que al menos de un año ya se han modificado las condiciones laborales sustancialmente".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno, pero los servicios..."

Sr. Laguna García: "Se pasaron de seis días trabajados a cinco días trabajados y eso hay que reajustarlo entero".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, pero estará Ud. conmigo de que un pliego recoge unas atenciones y unos servicios que hay que prestar y se tienen que cumplir. Cualquier cuestión que se haya producido respecto al tema laboral se tendrá que atender y, en todo caso, se tendría que haber hecho una modificación de ese contrato para atender esas necesidades; pero el pliego se tiene que cumplir, tal como se firmó en su momento. Estará conmigo en eso".

Sr. Laguna García: "Con los reajustes pertinentes, evidentemente".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Con respecto al tema del crecimiento de la ciudad, como hemos visto, bueno, tenemos una información de trabajo extraordinario, modificaciones que se han hecho desde el año 2002 hasta la fecha con un importe de más de 72 millones de euros. ¿Cree Ud. que se debería de haber firmado algún documento, al menos, de la justificación de esos servicios que se hayan -digamos- extraordinarios o los modificados? Y voy a explicarme: los extraordinarios están recogidos dentro del pliego y perfectamente cualquier imprevisto, cualquier actuación que sea necesaria en esta ciudad hay que atenderlas y así lo recoge el pliego. Pero luego hay una serie, que está recogida en esos 72 millones de euros, que son ya trabajos que están ya permanentes en el tiempo y que, por tanto, ese trabajo tendría que haber llevado un informe al menos de Asesoría Jurídica o de Intervención de la necesidad de esa ampliación de esos servicios. ¿Existen esos informes?"

Sr. Laguna García: "No".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Hubo una ampliación en el servicio propuesto por el Alcalde en febrero de 2004 de una ampliación en el cual, bueno, pues dio una rueda de prensa maravillosa donde dijo que gracias a su gestión en el año 2003, con la crisis que había habido, pues se iban a llevar a cabo una serie de... creación de nuevos servicios; incluso habló de reducción de costes; se iban a hacer -insisto- una serie de trabajos muy interesantes y muy importantes para esta ciudad; hemos pedido esta información. Esa información la tenemos aquí. Nos llama mucho la atención, Sr.

Laguna, que lo único que tenemos aquí es un documento que pone reestructuración de los servicios de este, de que el Alcalde hizo su... dio su nota de prensa en el cual no está –bueno, está valorado el importe 3,9 millones de euros–, está sin sellar, está sin firmar, no hay ningún documento que, bueno, avale que hay partida presupuestaria para esta actuación y no existe ningún informe. ¿Ud. cree que esto es lógico?"

Sr. Laguna García: "Si no se hubiera... si no hubiera existido partida presupuestaria no lo podríamos haber ejecutado. Sin dinero no se puede ejecutar nada, como Ud. sabe perfectamente. Que no se haya llevado administrativamente desde un punto de vista con absoluta ortodoxia: pues sin ninguna duda, sin ninguna duda. Se debiera haber elaborado un informe y si el importe hubiera superado un determinado porcentaje más con todos los acumulados que traía desde 2001, pues a lo mejor haber hecho una modificación de contrato por parte del Servicio de Contratación y Compra con todos los informes preceptivos, tanto del servicio como de los órganos administrativos competentes".

Sra. Medina Sánchez: "¿Había partida presupuestaria para eso?"

Sr. Laguna García: "Si no hubiera existido partida presupuestaria no se hubiera aprobado".

Sra. Medina Sánchez: "¿Le consta?"

Sr. Laguna García: "Me consta".

Sra. Medina Sánchez: "¿De dónde iba a salir ese dinero?"

Sr. Laguna García: "Ese dinero iba a salir de una detracción que se iba a hacer a los socios privados de unas reclamaciones que estaban llevando a cabo en aquel momento".

Sra. Medina Sánchez: "Una reclamación...".

Sr. Laguna García: "De pagos por unas desviaciones en el equilibrio de la sociedad con motivos de las huelgas que había habido anteriormente y de las modificaciones de Convenio".

Sra. Medina Sánchez: "¿Pero al final se pagó con ese dinero o no?"

Sr. Laguna García: "Se pagó... el servicio se pagó con ese dinero".

Sra. Medina Sánchez: "Quiere decir, ¿que la parte privada no cobró esa certificación?"

Sr. Laguna García: "Si la parte privada lo cobró o no, yo ya no estuve en el servicio para verlo, con posterioridad; en el 2005 yo me marché y en aquel momento no habían cobrado. Eso sí se lo garantizo".

Sra. Medina Sánchez: "No lo habían cobrado, bien. Hay también un informe que tenemos conocimiento en el cual se solicita sobre el año 2009 que hay una serie de servicios que ya son permanentes y se solicita que pasen a cobrarse como servicio ordinario, como está en el pliego. En él, en este informe se pide que tiene que haber un informe de Intervención y Asesoría Jurídica. En el año 2012 se pasa ya a la facturación las certificaciones de estas partidas como ordinarias. ¿Le consta a Ud. que esté ese informe de Intervención y Asesoría Jurídica?"

Sr. Laguna García: "No".

Sra. Medina Sánchez: "No. Hay un plan especial de verano del 2014 donde el Sr. Jiménez, bueno, pues plantea una serie de servicios que se van a llevar a cabo. En él se dijeron que, bueno, que estaba planificado con el Servicio Técnico de Limpieza. Nos llama mucho la atención porque hemos visto un escrito del Sr. Jiménez en el cual simplemente le manda a Ud. información de que se ha puesto en contacto con LIMASA donde le dice que se va a poner en marcha este servicio. Lo que hace es informarle a Ud. El escrito no lleva ni fecha sellada ni salida ninguna, simplemente le pone a Ud. en conocimiento. ¿Ud. participó de ese plan de verano del 2014?"

Sr. Laguna García: "Normalmente suelo participar. Él me dice los acuerdos a los que se haya podido llegar con la empresa y nosotros discutimos con la gente que lleva producción en la empresa el contenido de ese plan y el importe, evidentemente".

Sra. Medina Sánchez: "Pero ¿no le llama a Ud. la atención que le escriba para decirle que le pone a Ud. en conocimiento si Ud. ya está... si ya lo tiene?"

Sr. Laguna García: "Es una forma administrativa de decir: le comunico a Ud. que vamos a proceder a hacer esto".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Respecto a las sanciones. Ud. ha dicho que no se le han puesto sanciones a la parte privada, pero hubo conflictos en el año... del año 2001 al 2003. De hecho la parte privada, bueno, tuvo problemas, no presentó las cuentas y, de hecho, hubo un informe de propio Ayuntamiento de incumplimiento del pliego de condiciones. ¿No se puso ninguna sanción en aquella fecha?"

Sr. Laguna García: "Lo ignoro".

Sra. Medina Sánchez: "Lo ignora Ud.".

Sr. Laguna García: "Yo no estaba. Cuando llego..."

Sra. Medina Sánchez: "No había nada. Gracias".

Sr. Laguna García: "No. Si existían no lo sé".

Sra. Medina Sánchez: "Se han hecho retenciones de certificaciones, me ha parecido entenderle, que en algunas... las retenciones aquellas que hemos hablado hace un momentito, de una de las... del 2004, 2003-2004, pero ¿ha habido alguna certificación a la cual Ud. no ha estado de acuerdo y la ha retenido durante un tiempo?"

Sr. Laguna García: "Pues... le exagero si le digo que el cien por cien. Las certificaciones hay que discutir las línea por línea, porque a veces, pues se pueden introducir errores o se pueden introducir conceptos que hay que ajustar a lo contenido del pliego y llevarlo a un buen término. Entonces, por supuesto que hay discusiones continuas. Vamos, miles, miles de discusiones. Esta factura no se corresponde a este mes... vamos, cantidad de cosas. Y los descuentos, le vuelvo a repetir lo mismo que le dije al Sr. Zorrilla: llevamos un año y pico sin pagar una parte de los servicios. Tal como viene recogido en el pliego, hacemos un descuento explícito y viene recogido como tal en las certificaciones".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Con respecto al tema de la compensación. Ya hemos hablado aquí respecto a la compensación. Realmente esa compensación se creó para cubrir el desequilibrios del gasto por mano de obra, al final es un cajón de sastre, es decir, ahí metemos todo aquello que no se va a meter en las certificaciones y se meten también aquellas amortizaciones que Ud. acaba de decir que en absoluto estaba de acuerdo con ello. De hecho, si no recuerdo mal y me lo puedo Ud. confirmar, ¿no se llevaron... no se metieron certificaciones porque Ud. no briso que se metieran certificaciones?"

Sr. Laguna García: "Ni el anterior jefe de servicio ni yo".

Sra. Medina Sánchez: "Tampoco. Muy bien. ¿No cree Ud. que se tenía que haber hecho una modificación del contrato respecto a esa -digamos-, a esos sobrecostes de la planta como también de la obra de los envases?"

Sr. Laguna García: "Como mínimo se tendría que haber llegado a un acuerdo para ver el contenido de esas modificaciones de esos contratos. Si saco un contrato en seis millones no puedo adjudicarlo... no puedo acabar ejecutándolo en lo que a mí me parezca, porque el Ayuntamiento lo que le está dando a la sociedad es un dinero. Le está dando seis millones del dinero de todo el mundo; la sociedad no puede gastar nueve".

Sra. Medina Sánchez: "Es cierto. De hecho hay un informe del Interventor que dice claramente que en esa modificación de esa partida de inversión de la planta por la del centro ambiental de la central de Los Ruices tiene que ser por el mismo

importe, es decir, que no puede alterar absolutamente nada. Por tanto, hay un incumplimiento de lo que dice el Interventor y por eso, bueno, pues se mete en esa compensación. ¿Ud. firma la compensación?"

Sr. Laguna García: "No".

Sra. Medina Sánchez: "¿Quién firma la compensación?"

Sr. Laguna García: "La compensación es una factura, no es una certificación y se firma por parte del Director y el Delegado".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. El Director y el Concejal. Es decir, que son ellos los que... ¿Le consta a Ud. que en algún momento se haya metido en la compensación una partida de publicidad de 500... más de 500 mil euros porque el Jefe de Servicio no estaba muy de acuerdo en su... cómo se había hecho su procedimiento?"

Sr. Laguna García: "Conmigo no ha ocurrido".

Sra. Medina Sánchez: "No, pero no le consta".

Sr. Laguna García: "Creo recordar algo al final del periodo en el que Ángel era el Jefe de Servicio, donde hubo una discusión sobre ese tema".

Sra. Medina Sánchez: "Sobre ese tema".

Sr. Laguna García: "Pero lo resolvió él...".

Sra. Medina Sánchez: "Pero Ud. firma, de alguna manera... no firma, vaya, pero sí -digamos- certifica de alguna manera ese pago, ¿no? ¿Podríamos decir o no?"

Sr. Laguna García: "¿El de la publicidad?"

Sra. Medina Sánchez: "El de la compensación".

Sr. Laguna García: "Nosotros decimos que las cuentas están bien hechas".

Sra. Medina Sánchez: "Que están bien hechas. Por tanto...".

Sr. Laguna García: "Que con el cierre económico de la sociedad ése es el valor que corresponde".

Sra. Medina Sánchez: "Está bien hecho. Por tanto, de alguna manera Ud., bueno, aunque Ud. no está en ese procedimiento de la adjudicación de las empresas a las cuales se les contrata para esa publicidad... porque Ud. no participa en ninguna de

esa esas adjudicaciones ni controla cómo se hace el procedimiento, si es legal, no es legal o... Ud. no conoce nada de eso. Muy bien".

Sr. Presidente: "Perdón, Sra. Medina, lleva ya quince minutos. No, para ir avisando para que se lo gestione gracias".

Sra. Medina Sánchez: "Estamos ya terminando. Sí, sí, voy, voy terminando. Dice Ud., ha dicho Ud., que para la gestión de este servicio —es decir, ha reconocido que la ciudad no está bien, no atiende bien el servicio de la ciudad, está claro, lo dice Ud., lo decimos todos, lo dicen los propios ciudadanos—; Ud. ha dicho que lo haría mejor una empresa privada".

Sr. Laguna García: "Que estimo".

Sra. Medina Sánchez: "Que estima que sería mejor una empresa privada. Pero claro, Ud. no tiene en cuenta una cosa, y es que en este momento el servicio que se está prestando, que efectivamente está asumiendo la mayoría el Ayuntamiento porque lo pagamos todos nosotros, hay unas partidas importantes como son la partida del IVA, como la partida de la asistencia técnica, que todo ese montante económico no estaría en una empresa privada, estaría obviamente en un servicio municipal y revertiría en un mejor servicio para la ciudad, para la mejor, tener mejor limpia la ciudad. ¿Eso Ud. lo ha tenido en cuenta, no lo tiene Ud. en cuenta?"

Sr. Laguna García: "Sí, lo he tenido en cuenta".

Sra. Medina Sánchez: "Lo ha tenido Ud. en cuenta, bien. ¿Le consta a Ud. —ya por último, por terminar—, con respecto a la devolución, la compensación...? Hay una partida que también se le paga a la parte privada de asistencia técnica. ¿Le consta a Ud. que hay un informe de Intervención donde se dice que tiene que devolver la parte privada, la partida de asistencia técnica?"

Sr. Laguna García: "Sí".

Sra. Medina Sánchez: "¿Se ha cobrado esa partida?"

Sr. Laguna García: "La partida de compensación eran 9 millones 700 mil y al final creo que han sido 9 millones 200, o 400, al extraer la asistencia técnica".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, pero le está reclamando del año 2004 al 2013. ¿Se ha devuelto? ¿Ha cobrado...?"

Sr. Laguna García: "Se ha devuelto y se ha incrementado la partida correspondiente al capítulo 2 de servicio de limpieza. Nosotros el dinero lo gastamos el año pasado o el anterior, ya no recuerdo. Por un millón 200, aproximadamente".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. ¿Ud. ha visto el ingreso de la parte privada?"

Sr. Laguna García: "Lo he gastado".

Sra. Medina Sánchez: "Ya se lo ha gastado Ud.".

Sr. Laguna García: "No es que lo haya visto, es que lo he gastado".

Sra. Medina Sánchez: "¿Cuándo entró esa partida?"

Sr. Laguna García: "Yo creo que fue hace un par de años, hace un par de veranos, ¿no? O el verano pasado o el anterior, yo creo que fue el anterior porque eso lo hizo el Interventor y el Interventor está de baja desde hace una temporada".

Sra. Medina Sánchez: "Muy bien. Pues nada más y muchas gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sra. Medina. Es el turno del Equipo de Gobierno, el Sr. Jiménez".

D. Raúl Jiménez Jiménez, Concejala Grupo Municipal Popular: "Gracias. Sr. Laguna, buenas tardes. ¿Cuántos años lleva Ud. como Jefe del Servicio Técnico de Limpieza?"

Sr. Laguna García: "Pues ya lo he comentado antes: desde el '92 al 2001, del 2003 al 2005 y del 2012 al 2016. Me lo voy a aprender".

Sr. Jiménez Jiménez: "Eso son más de quince años, ¿no?"

Sr. Laguna García: "Sí".

Sr. Jiménez Jiménez: "Bueno, pues entonces creo que no me equivoco si digo abiertamente que Ud. puede ser y es la persona que más sabe de limpieza de este Ayuntamiento".

Sr. Laguna García: "Y no me considero capaz de gestionar la empresa, en referencia a la pregunta de antes".

Sr. Jiménez Jiménez: "Ud. creo... bueno, ha participado, por tanto, tanto en LIMASA II como en LIMASA III. Fundamentalmente, LIMASA II entiendo que la gestión era privada y en LIMASA III, bueno, pues la gestión es casi pública, ¿no? Puesto que la gestionamos desde el Ayuntamiento. ¿Dónde cree Ud. que está mejor gestionada? ¿Cómo funcionaba mejor? Que diría Ud., ¿LIMASA II o LIMASA III?"

Sr. Laguna García: "LIMASA II tenía un gerente puesto por el sector privado, como tal, y como tal venía en el contrato, lo mismo que ocurrió a principios de LIMASA

III. Y LIMASA II, entiendo que el final de LIMASA II una vez que se hace una renovación de cuatro años por no poder acceder... por no poder pagar el contrato –en aquel momento la situación económica del Ayuntamiento era muy complicada–, pues ha sido, en mi opinión –vuelvo a repetir que es una opinión– el mejor periodo que ha tenido la ciudad en cuanto a limpieza. Porque teníamos... Esa es mi opinión. Después, posteriormente se toman una serie de decisiones en el Ayuntamiento y el Gerente entiendo que está nombrado por el Consejo de Administración a propuesta del Alcalde. Con lo cual, pienso que lo que tenemos es una gestión pública –valga la elipsis mental– con un socio privado, si es que eso es posible, pero lo es".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por décima vez, creo, que preguntamos en esta Comisión: ¿se certifican trabajos no realizados?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Jiménez Jiménez: "No. ¿Se certifican trabajos... dos veces el mismo trabajo?"

Sr. Laguna García: "Jamás".

Sr. Jiménez Jiménez: "No sé si... aun así me da a mí que no ha quedado claro. ¿Se cumple, por tanto, el contrato?"

Sr. Laguna García: "El contrato se cumple fundamentalmente en los términos en los que se pueden cumplir dentro de las disponibilidades presupuestarias del Ayuntamiento".

Sr. Jiménez Jiménez: "Digo, a raíz de una Moción del Grupo de Izquierda Unida, ¿ha recibido –perdone la pregunta–, ha recibido Ud. mordidas?"

Sr. Laguna García: "No, yo... vamos, no me dedico a esas cosas".

Sr. Jiménez Jiménez: "Era obvio, pero bueno, por aclararlo. Aunque lo ha contestado ya, ¿cree Ud. que tenemos medios humanos en el Ayuntamiento para gestionar una empresa de limpieza pública?"

Sr. Laguna García: "Vuelvo a repetir la misma respuesta que he dado antes: creo que la gestión económica de la empresa existe personal en el Ayuntamiento que yo conozco —que yo conozco personalmente— y que si a mí me preguntaran podría dar cuatro o cinco nombres sin ninguna duda, que pueden hacerse cargo de la gestión económica de la empresa. Otro tema es la gestión global de una plantilla de mil 500 trabajadores con un componente diario de variación del servicio, con un componente de convenio, con un componente de maquinaria, con un componente medioambiental de una normativa cambiante y cada más exigente; y de eso yo no conozco... yo no conozco a nadie. Otra cosa es que a mí me pongan. Si a mí me ponen mañana y que

ponen un puñal en el pecho, pues lo tendré que llevar, pero procuraré que no me lo pongan, el puñal, vamos".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto, entiendo que habría que contratarlo, si no lo tenemos".

Sr. Laguna García: "Bueno, pero eso es lo mismo que se ha hecho en EMASA hace poco, ¿no? Se ha contratado a un señor de la calle. Y ese señor tendrá que responder a los criterios que se indiquen por parte de quien lo está contratando".

Sr. Jiménez Jiménez: "Ahí quiero llegar. Por tanto, habría que contratarlo. ¿Tenemos algún especialista en el Ayuntamiento para decidir cuál es la mejor maquinaria en vehículos especializados de recogida de basura, de limpieza para poder ahorrar en este Ayuntamiento y hacer la mejor compra? ¿Tenemos alguna persona que sepa, sea un auténtico profesional de la maquinaria de limpieza?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto, habría que contratarla. ¿Tenemos algún profesional en el Ayuntamiento que sepa decidir cuál es el mejor tratamiento futuro con los sistemas de valorización energética y de minimización de los vertidos y de la mejora de la recogida de residuos?"

Sr. Laguna García: "Podemos tener gente que tenga conocimientos; expertos no hay".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto, habría que contratarlo. ¿Tenemos en este Ayuntamiento personas especialistas en estaciones de gases de licuado de gas para un hipotético vehículo de gas en recogida de basura?"

Sr. Laguna García: "Pues a lo mejor hay alguien en la EMT, que están poniendo vehículos de gas, no lo sé".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto. Por tanto, al final yo lo que quiero llegar es: ¿todos estos servicios especializados se podrían cubrir con la asistencia técnica?"

Sr. Laguna García: "Debieran cubrirse con la asistencia técnica".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto, de una manera o de otra o se paga la asistencia técnica como la estamos pagando o tendríamos —según entiendo— que contratarla. Seguiremos con...".

Sr. Laguna García: "Como Ud. sabe, a un ingeniero se le contrata en la calle por la experiencia que tiene, no por el título".

Sr. Jiménez Jiménez: "Después, otra pregunta. En cuanto a los servicios que no se prestan, como ha quedado claro básicamente que ahora los abonos son vacaciones y bajas. ¿Dónde se decidió, qué acuerdo fue el que produjo que no se sustituyeran las vacaciones?"

Sr. Laguna García: "Una subida del Convenio importante".

Sr. Jiménez Jiménez: "Pero ¿fue un acuerdo pactado con los sindicatos o un... Sr. Villalón, fue a partir del Sr. Villalón...?"

Sr. Laguna García: "A partir de unos autos de unos laudos y a partir de unos convenios, el Ayuntamiento no tiene más capacidad financiera para poder atender los servicios".

Sr. Jiménez Jiménez: "Y de ahí los abonan, ¿no? Después, a mí me hace mucha gracia: los pagos. Cuando se paga la compensación económica ¿los privados reciben dinero de esa compensación?"

Sr. Laguna García: "La compensación económica es una factura que presenta LIMASA, que es una sociedad formada por el Ayuntamiento y por socios privados. Luego, eso lo que hace es saldar las cuentas de LIMASA; dentro de esa compensación hay un beneficio que es el 2 por ciento, y ese 2 por ciento se reparte entre los socios que forman LIMASA: el 51 por ciento los socios privados y el 49 el Ayuntamiento".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿En los últimos años los privados se han llevado beneficios?"

Sr. Laguna García: "En los últimos años no se han repartido beneficios, este último año sí".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto... sí, bueno, pero no han revertido a los socios. Por tanto, cuando los Grupos de la Oposición dicen... suman los millones de compensación y dicen que es dinero que se da a los privados, ¿es cierto o es falso?"

Sr. Laguna García: "El dinero de la compensación es para la sociedad, para LIMASA. Y el 2 por ciento es el que se reparten".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto. Si nosotros impusiéramos sanciones, ¿a quién se las impondríamos: a la empresa o a los socios privados?"

Sr. Laguna García: "A la empresa".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto. Y, por tanto, ¿quién acabaría pagando esas sanciones?"

Sr. Laguna García: "Los mismos que nos las ponemos".

Sr. Jiménez Jiménez: Por tanto, el Ayuntamiento. Cuando le preguntan que si Ud. ha discutido alguna vez las certificaciones, que parece que es la gran sorpresa, ¿con quién discute Ud. las certificaciones?"

Sr. Laguna García: "Con el Jefe de Producción de LIMASA, que es el que me tiene que aguantar".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto, lo normal. ¿Discute Ud. con algún político, algún político le dice: «certifique Ud. esto o no lo certifique»?"

Sr. Laguna García: "No, no, no. Las certificaciones las firmamos nosotros".

Sr. Jiménez Jiménez: "Me alegro, me alegro que discuta las certificaciones, puesto que eso, pues demuestra que defiende el dinero público y entiendo que la discusión en este caso es para defender al Ayuntamiento. ¿Firma las facturas de compensación el Interventor?"

Sr. Laguna García: "Sí".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto. ¿Y dónde se aprobó el concepto de compensación?"

Sr. Laguna García: "En un Pleno, a propuesta de un informe del Interventor".

Sr. Jiménez Jiménez: "Hablemos de modelos de limpieza. Quiero preguntárselo otra vez. ¿Ha tenido Ud. en cuenta los ahorros, los posibles ahorros de la municipalización para poder decir que recomendaría una externalización del servicio?"

Sr. Laguna García: "Si se refiere Ud. a que si se hecho cuentas estrictas sobre lo que el Ayuntamiento puede ahorrar o cosas por el estilo, hemos, todos los que estamos dándole vueltas a estos temas, hemos hecho muchas elucubraciones. Yo he tenido en cuenta el ahorro que el Ayuntamiento podría tener y si al Ayuntamiento le compensaría, pero eso es un criterio personal. Yo, como Ud. sabe, soy un técnico; podre decir mi criterio, pero al final no decido, ¿no?"

Sr. Jiménez Jiménez: "Correcto, porque yo le tengo a Ud. como que es la persona que más sabe de limpieza de este Ayuntamiento".

Sr. Laguna García: "Bueno, se lo agradezco".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Cuánto sería...? ¿Habría un ahorro y cuánto sería con la municipalización del servicio de limpieza?"

Sr. Laguna García: "Hombre, hay una cifra que se está barajando, que yo ignoro de dónde ha podido salir, y existen varios informes que tampoco los he visto y que si los he visto más vale que no los haya leído, y yo calculo que alrededor de un 3, 3 y medio, 4 por ciento sobre el importe total del contrato se podría ahorrar. Pero lo que pasa es que hacemos las cuentas, yo creo que con un excesivo simplismo, en el sentido de que no estamos considerando el efecto que debe tener una gestión adecuada de la sociedad.

Es decir, nosotros cogemos las cuentas de LIMASA y decimos: tanto de personal, tanto de amortización, tanto de gastos globales por gestiones, reparaciones, combustible, seguros, alquileres... Y entonces, pensamos que tenemos que reproducir ese modelo y yo creo que eso es un error, es un análisis excesivamente simplista. Es decir, hay que entrar en profundidad. Mire Ud.: hay que modificar la prestación de los servicios, los modelos de prestación de servicios, el tipo de camión, las rutas de los camiones... Yo pienso que hay que coger que LIMASA está respondiendo a un modelo inmovilista desde hace muchos años y creo que, como todo, hay que hacer cosas nuevas; hay que meterse sensores en los vehículos, ver si se está trabajando adecuadamente, si los recorridos son los adecuados en dimensión. ¿Hemos perdido tonelaje? No, hemos reajustado los recorridos. En fin, en mi opinión, desde luego yo sí –vamos, creo, y vuelvo a repetir que es una opinión–, yo he tenido en cuenta el ahorro que se produciría desde un... si se gestionara la empresa municipalmente y pienso que, a pesar de eso, para mí sería más factible, mejor servicio se le prestaría a la ciudad y puedo... vamos, me jugaría los bigotes, que a mejor precio".

Sr. Jiménez Jiménez: "Dos preguntas últimas. Cuando hemos hablado de que la planta de envases se pagaba con la compensación y demás, ¿se ha amortizado la planta de envases con el dinero que se ha obtenido de la venta de sus productos?"

Sr. Laguna García: "Cuando se acabe el contrato, la planta de envases, la modificación que se ha hecho por automatización de la misma estará totalmente amortizada".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿En base a los ingresos obtenidos?"

Sr. Laguna García: "En base a los ingresos obtenidos, sí".

Sr. Jiménez Jiménez: "Y, por último. Independientemente de que el proceso administrativo para la modificación del servicio se puede haber hecho de una manera o de otra, si los pagos extraordinarios se podían haber incluido en el pliego o no, o en certificaciones ordinarias, ¿eso hubiese supuesto algún ahorro?"

Sr. Laguna García: "No".

Sr. Jiménez Jiménez: "Muchas gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Jiménez. Es el turno del Sr. Zorrilla de Málaga para la Gente, le recuerdo que le quedan trece minutos más los cinco minutos finales. Gracias".

Sr. Zorrilla Díaz: "Muchas gracias, Sr. Presidente.

Bien, muy brevemente para reservar algo de tiempo a las posteriores comparecencias, quisiera preguntarle por algunos conceptos incluidos en el pliego, a los cuales ya se ha referido Ud. a alguno de ellos, como son el de gastos generales, que es un 0,85 por ciento, el 2 por ciento por el beneficio industrial, el 0,5 por ciento por gastos financieros. ¿Podría Ud. explicar cada uno de esos conceptos y, sobre todo, cómo se establecieron esos conceptos y porcentajes y, si responden a algún criterio objetivo, a cuál?"

Sr. Laguna García: "Pienso que esos coeficientes que se aplican sobre el precio de ejecución material son una copia literal del anterior contrato que recogía esos mismos conceptos con unos porcentajes distintos. Entonces, los gastos generales se refieren al pago de sueldos, de suministros eléctricos, agua, teléfono, alquileres y una serie de cosas, los gastos financieros del 0,5 por ciento sólo se aplican en limpieza y recogida, en tratamiento se aplica un 13 por ciento. El beneficio es el beneficio, es un 2 por ciento y está fijado sobre el equilibrio total de la sociedad. Y nosotros nunca hemos preguntado si los costes financieros están bien pagados con ese dinero, si falta dinero de la parte que aporta el Ayuntamiento y si los alquileres de la sociedad superan lo que está previsto como gastos generales, ¿no? Lo mismo que no lo hemos hecho con la asistencia técnica".

Sr. Zorrilla Díaz: "Muchas gracias, Sr. Laguna. Y, sobre las consecuencias para... de este sistema de facturación, ¿podría decirse que mientras más se aumentan los gastos de la sociedad más ingresos se producen, se obtienen por los distintos conceptos?"

Sr. Laguna García: "Perdón, no le he entendido. Mientras más gaste la sociedad...".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, mientras más aumente..."

Sr. Laguna García: "Si el precio de ejecución material sube, todos esos coeficientes, que son porcentajes sobre la ejecución material, subirán".

Sr. Zorrilla Díaz: "A eso me refiero".

Sr. Laguna García: "Claro, claro".

Sr. Zorrilla Díaz: "Y eso repercute también en un 51 por ciento, como Ud. ha explicado anteriormente, en lo que ingresan los socios privados de la sociedad".

Sr. Laguna García: "Sí, sí, y en el 49 por ciento también influye, claro".

Sr. Zorrilla Díaz: "Claro. No hay más preguntas, Sr. Presidente".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Zorrilla. Bueno ya... directamente quería ya hablar con el Sr. Cifuentes, me quedan veinte minutos –se lo digo por la contabilización que llevamos de los tiempos–. Sr. Cifuentes, lo primero agradecerle su comparecencia aquí. Voy a ser... le pido, por favor, brevedad como hicimos con el Sr. Laguna para ir avanzando...

¿Diría que Málaga está sucia, Sr. Cifuentes?"

D. Francisco Cifuentes Santiago, representante de FCC: "Bueno, ante todo buenos días. Y el Sr. Cifuentes no es el que comparece, comparecemos la sociedad SERUMA, que es la sociedad que fue seleccionada como socio tecnológico de LIMASA, y venimos cinco personas en nombre de SERUMA. Iremos interviniendo en función del tipo de pregunta y quiénes están más capacitados para hacerlo. Málaga no, no está limpia, y lo digo como ciudadano y como vecino de Málaga".

Sr. Presidente: "Uds. conocen muchas ciudades. ¿Es la ciudad en la que más dolores de cabeza les ha producido el contrato de la limpieza?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Tenemos de todo, en el Grupo FCC tenemos de todo, pero sí...".

Sr. Presidente: "Pero ¿Ud. diría que es de las que más dolores de cabeza le han dado?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Está entre los conflictos históricos, sí".

Sr. Presidente: "Está en el top tres o top cinco, ¿no?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí, sí, sí, está entre los tres".

Sr. Presidente: "¿Qué tipo de asistencia técnica han presentado Uds. en LIMASA en el año 2015 y 2016?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Respecto a la asistencia técnica...".

Sr. Presidente: "Sí. Vayan cogiendo ya el micro y así, porque si no..."

Sr. Cifuentes Santiago: "Va a intervenir D. Íñigo del Guayo, que es catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Almería y que ha preparado un dictamen al respecto".

Sr. Presidente: "OK. ¿Me cortáis el tiempo un momento, por favor?"
Sr. Secretario, por favor. Es el turno del Sr. Secretario".

Sr. Secretario: "Sí, hay que indicar que los comparecientes, efectivamente, son los que los miembros de la Comisión han determinado y, asimismo, la empresa ha notificado que se ha trasladado desde la Secretaría a la Comisión a todos los miembros. Y efectivamente, también los comparecientes, por un principio general de la Ley 30, Artículo 85.2 administrado, un ciudadano cuando comparece ante la Administración puede asistirse del asesoramiento que considere. Entonces, también eso es un derecho que puede tener el compareciente a asistirse, ¿vale?"

Sr. Zorrilla Díaz: "Gracias, Presidente.

Yo, para expresar mi disconformidad, al margen de lo que pueda recogerse en la Normativa administrativa general que expresa la Ley 30/92, tenemos una norma específica de esta Comisión y entiendo que los comparecientes son quienes solicitan los grupos que comparezcan, sin perjuicio de que los comparecientes puedan aportar informes, documentos que consideren a bien aportar y que sean admitidos por la Presidencia. Es mi opinión y mi disconformidad si se decide lo contrario".

Sr. Presidente: "Así haremos que conste en Acta, pero aquí tenemos un Secretario, que es el que tiene claras las normas y el marco en el que tenemos que discurrir esto. Yo entiendo que Ud. tenga sus apreciaciones, pero también entienda que como Presidente siempre, pues hará caso y sobre todo siga la línea del Secretario, que para eso es el Secretario de esta Comisión de Investigación y la máxima autoridad ahora mismo en esta Comisión de Investigación.

Sr. Espinosa".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, gracias Sr. Presidente. ¿Me podría aclarar el Secretario si asistirse o comparecer? Es decir, yo me puedo asistir de los informes que vea pertinentes, de las consultas pertinentes, pero comparecer, cuando hemos llamado a comparecer a personas nominativas y a empresas en este caso, ¿por qué tiene que comparecer...? Entiendo que se pueda uno asistir, pero comparecer creo que tiene que ser en nombre propio".

Sr. Secretario: "Esta Secretaría ha dicho que puede asistirse. El compareciente son los comparecientes, son los cuatro que se han notificado. Se puede asistir para cualquier cuestión a la hora de que ellos puedan responder a esas preguntas. No estoy diciendo, nadie ha dicho de esta Secretaría que sea un compareciente. Comparecientes son los cuatro. Se pueden asistir para sus preguntas que puedan Uds. realizarles".

Sr. Presidente: "Sr. Cifuentes, me dice el Sr. Secretario... Déjalo claro, por favor, Sr. Secretario".

Sr. Secretario: "Sí. los comparecientes son, efectivamente, los que Uds. han notificado y se ...(inaudible)... y se pueden asistir para sus preguntas del asesoramiento que consideren oportuno, entonces...".

Sr. Presidente: "¿Pero aquí la persona es Salvador Lasarte?".

Sr. Cifuentes Santiago: "Hemos notificado cinco comparecientes en representación de SERUMASA, que son: mi persona, Francisco Cifuentes en representación de FCC; Salvador Lasarte en representación de Urbaser, D. Alfonso Goncer y D. Eduardo González Adames, que son los jefes del Servicio Jurídico de FCC y LIMASA y el Sr. Íñigo del Guayo. Esas cinco notificaciones fue lo que se notificó en la comparecencia".

Sr. Secretario: "Comparecientes, según el escrito que nosotros tenemos por parte de... «en representación de Servicios Urbanos de Málaga comparecerán en la Comisión...», y aparecen cuatro señores: D. Francisco Cifuentes Santiago, D. Salvador Lasarte Martín, D. Alfonso Gonser Coca, D. Eduardo Domínguez Adame Bozano. Y asiste, además, D. Íñigo del Guayo Castiello, ¿no? Pero la comparecencia son los cuatro, entonces es una asistencia que pueden tener los comparecientes para sus preguntas".

Sr. Cifuentes Santiago: "Intervendrá D. Alfonso Goncer".

Sr. Presidente: "Sra. Medina".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, vamos a ver. Nosotros los grupos hemos pedido la comparecencia de los accionistas de la empresa, que son los que tienen que comparecer en esta Comisión. No ponemos objeción a que tengan Uds. el asesoramiento que Uds. estimen oportuno, pero quien tiene que comparecer son los accionistas. ¿Que Ud. ahora para informar sobre el tema de la asistencia técnica necesita que le asesore? Bueno, pues que le pase la información y Ud.... y comparezcan; comparezcan Uds. Es que en esta Comisión tiene que comparecer – insisto– los accionistas, no las personas que Uds. han traído aunque Uds. hayan informado que van a asistir. Pero quien tiene que comparecer son los accionistas, nada más. Ésa es también la opinión que tiene esta portavoz y que entiende que tiene que ser así".

Sr. Presidente: "Sr. Jiménez, tiene la palabra".

Sr. Jiménez Jiménez: "Sí. Bueno, yo creo que el dictamen del Sr. Secretario queda claro, puede asistir una persona, pero aun así, ¿esto no era una Comisión para poner luz y taquígrafos, transparencia absoluta a LIMASA? Por tanto, ¿qué más da

que una importante persona, catedrático del mundo laboral, dé su información? Si la transparencia... o sea, a los que se os llena la boca de transparencia: ¿queréis callar la boca a una persona que es un referente en este mundo? La verdad... Bueno, eso de que ha pagado de momento tendrá que demostrarlo, tendrá que demostrarlo, quién ha pagado o quién ha dejado de pagar. Pero aun así la transparencia que tanto decís ahora queréis callar bocas a auténticos profesionales del sector. Por tanto... no tiene sentido ninguno".

Sr. Presidente: "Por favor, Sr. Espinosa".

Sr. Jiménez Jiménez: "Este teatro hoy ha quedado... la guinda la habéis referenciado hoy callando bocas de expertos profesionales del sector. Muy bien, muy bien, queda clara".

Sr. Presidente: "Sr. Espinosa, pida la palabra y yo se la doy con mucho gusto, por favor".

Sr. Espinosa Sampedro: "El teatro es el que ellos están queriendo hacer. Aquí se llama a comparecer a SERUMA. Estos cuatro señores presentes, que son cuatro señores los que van a intervenir, por tanto, ellos pueden comparecer. Mire Ud., si se le paga un informe por parte de ellos a un profesional no nos interesa a estos Grupos escuchar lo que tenga que aportar el profesional; no nos interesa, porque el informe...".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Tiene pruebas de que le han pagado?"

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Eh?"

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Tiene Ud. prueba de que le han pagado?"

Sr. Presidente: "Sr. Jiménez".

Sr. Espinosa Sampedro: "Imagino que a un profesional cuando realiza un informe se le paga, ¿no? ¿O te lo hace gratis?"

Sr. Jiménez Jiménez: "...(hablan simultáneamente)... sea riguroso e infórmese, sea más riguroso e infórmese".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sr. Jiménez, ¿hacen gratis los profesionales los informes? Yo entiendo, supongo, que se ha pagado el informe".

Sr. Presidente: "Por favor, por favor, dejamos, por favor, el debate. Tiene la palabra la Sra. Medina.
Gracias".

Sra. Medina Sánchez: "Sí. Vamos a ver, yo creo, Sr. Jiménez, que Ud. se está saliendo un poquito en su tono".

Sr. Jiménez Jiménez: "Es una auténtica barbaridad que se intente limitar la libertad de expresión ...(hablan simultáneamente)...".

Sra. Medina Sánchez: "¿Me va a permitir...? No le han dado la palabra".

Sr. Presidente: "Sr. Jiménez, por favor".

Sra. Medina Sánchez: "No le han dado la palabra. A ver, Sr. Jiménez, Sr. Jiménez, queremos transparencia, pero no lo... Mire Ud., no lo ponga en duda, no señor. Lo que sí le he dicho antes: comparecen los accionistas y aquellas personas que entiendan los accionistas que quieren para asesorar, yo le planteo a la Mesa que el informe lo pase a la Mesa. Lo puede pasar a la mesa perfectamente sin ninguna dificultad. Transparencia toda, Sr. Jiménez, no ponga Ud. en duda eso. Lo que queremos escuchar es a los accionistas, Sr. Jiménez. ¿Ud. tiene algún temor de que comparezcan los accionistas? Creo que no, ¿no? Pues déjelos que hablen".

Sr. Jiménez Jiménez: "Uds. quiere escucharlos, media hora más, media hora más si es necesario, pero todo el que quiera hablar en esta Comisión, como así se dijo al principio, tendría la oportunidad de hacerlo y veo que no es así".

Sra. Medina Sánchez: "No le han dado la palabra, ¿cómo es que se la toma sin que se la dé el Presidente?".

Sr. Jiménez Jiménez: "Ud. tampoco, disculpe".

Sra. Medina Sánchez: "No, a mí me la acaba de dar, me la ha dado, por supuesto que me la ha dado, y estaba en el uso de la palabra".

Sr. Presidente: "Bueno, una cosilla, si les parece bien, para eso tenemos un Secretario que es el que marca las normas, así que, por favor, repita las normas y seguimos la Comisión de Investigación, si les parece bien".

Sr. Secretario: "Sí, a continuación van a proceder a los señores comparecientes que la empresa ha comunicado, que asimismo tienen conocimiento la Presidencia y todos los miembros; y el asesor de los comparecientes podrá o bien entregar la información que quiera asistiendo o bien, ante las preguntas que puedan hacerle a los comparecientes, ellos podrán tomarse el tiempo para tener la asistencia por parte de las personas que ellos consideren conveniente. Pero las preguntas van dirigidas a los comparecientes".

Sr. Presidente: "Sr. Cifuentes, además, todos los grupos ya tenemos el dictamen, así que si les parece correcto... en todos los casos tratemos de llevarlo de

la mejor forma posible. Ya que están Uds. aquí vamos a tratar de sacar conclusiones positivas y que saquen luz al tema. Continúe, entonces. Uds., y además a mí me pueden contestar, ya le digo, de los cuatro que hay cogen directamente, le dan al botoncito y... Uds. presentan un informe en el que la experiencia avala este canon del que les hablaba, pero ¿qué más aportan aparte de esta experiencia? Porque la experiencia digo yo que ya se recoge al ganar el concurso en el momento que se saca el pliego y ganaron Uds. el concurso".

D. Alfonso Goncer Coca, Director Servicios Jurídicos Medioambiente FCC: "Buenos días, quiero presentarme. Soy Alfonso Goncer y soy el Director de los servicios jurídicos de Fomento de Construcciones y Contratas. Y vengo aquí, bueno, pues integrado a esta Comisión para, bueno, pues agradecer en primer lugar, bueno, pues la deferencia que han tenido en llamarnos a explicar una cuestión que es puramente jurídica y que, al tratarse de una cuestión puramente jurídica, hemos entendido que la mejor fórmula de que se arroje luz en esta cuestión era ir asistido de un informe de un Catedrático de Derecho Administrativo. Para eso, solicitamos los servicios de D. Íñigo del Guayo, a quien le pedimos que amablemente nos arrojara su opinión —versada lógicamente en el conocimiento que tiene del Derecho Administrativo— sobre el concepto de la asistencia técnica, habida cuenta que ese concepto de asistencia técnica es el que figura en las normas de funcionamiento interno de la Comisión de Investigación LIMASA que tengo yo delante. Entonces, bueno, es verdad que dentro del objeto de esa Comisión en ningún caso se cita la asistencia técnica como una cuestión a dilucidar. El primer apartado de estas normas de funcionamiento que aparece identificado bajo la letra A dice que *«conocerá la situación exacta de la empresa y del servicio de limpieza y en particular conocer y dictaminar si la misma se está gestionando correctamente»*".

Sr. Presidente: "Perdone una cosilla, discúlpeme, es que me está Ud. consumiendo y yo tengo aquí como treinta preguntas y yo entiendo que haga el preámbulo, pero yo voy directo, Ud. contesta directo y luego si les parece ya cuentan. Se lo digo porque como ya ha quedado claro, se lo digo, si no se me va a consumir el tiempo y quiero ir directo, que tengo muchas preguntas que hacerles. Si no..."

Sr. Goncer Coca: "Pero, ¿me permite concluir solamente un apartado, un segundillo?"

Sr. Presidente: "Es que me está consumiendo Ud. cinco minutos, ya cuatro, del poco que tengo y tengo preguntas más interesantes, creo yo, y que van a ser importantes".

Sr. Goncer Coca: "Es que solamente quería decirle en relación con la cuestión que se ha suscitado antes y que no hemos podido intervenir, que dice en el Artículo 2 de la composición, el apartado 2 dice: *«Asimismo asistirán con voz pero sin voto el Director General de Medioambiente, el Director Gerente de LIMASA, un representante del comité de Empresa, un representante de los socios privados y*

cualquier otro Concejal, Directivo o Técnico o ciudadano que se juzgue de interés para el mejor funcionamiento de la Comisión». En base a este apartado segundo, nosotros hemos entendido que, para arrojar luz a una cuestión puramente jurídica, lo mejor era tener presente a D. Íñigo del Guayo. Y, por tanto, entendemos que la presencia de esta persona lo que hace muy cualificadamente es explicar cuál es el objetivo del concepto de asistencia técnica en un pliego —que es un pliego— para la gestión indirecta de un servicio público para elegir precisamente al mejor socio privado".

Sr. Presidente: "Muchas gracias".

Sr. Goncer Coca: "Por eso hemos solicitado la presencia del Sr. Íñigo del Guayo".

Sr. Presidente: "Entendido totalmente, no se preocupe. Ahora vamos a ver. Aparte de la experiencia que Uds. avalan en el canon, pero ¿qué más aportan? Porque la experiencia se supone que la tienen cuando... se tiene que recoger cuando gana Ud. el concurso".

Sr. Goncer Coca: "Sí. Vamos a ver: dentro de los modelos de gestión indirecta del servicio, uno de los más llamativos es la empresa mixta. La empresa mixta es un modelo de gestión indirecta donde el Ayuntamiento convoca...".

Sr. Presidente: "Yo le pediría por favor que sea... A ver, yo con el Sr. Laguna creo que lo entendió rápido, ¿sabe? Dos minutos por respuesta... o sea, por cada pregunta un minuto, no me haga el preámbulo porque es que no...".

Sr. Goncer Coca: "Es que no es sencillo responderle...".

Sr. Presidente: "Es muy sencillo, ¿qué más aporta la parte privada en este canon?"

Sr. Goncer Coca: "Eso es lo que quería decirle".

Sr. Presidente: "Pero directo, es una pregunta muy directa".

Sr. Goncer Coca: "Bueno, pues aporta, lógicamente, todo lo que es la solvencia técnica, financiera y la especialidad correspondiente al sector de la actividad a la que se refiere el objeto del contrato".

Sr. Presidente: "Genial. ¿Alguna vez se ha negado a presentar asistencia técnica a LIMASA por alguno de los conceptos recogidos en el pliego?"

Sr. Goncer Coca: "La asistencia técnica la presta directamente por el hecho de haber sido seleccionada; esa selección ya lleva...".

Sr. Presidente: "¿Sí o no?"

Sr. Goncer Coca: "Sí. Ya lleva implícita la asistencia técnica".

Sr. Presidente: "¿Por qué se negaron en el 2003 y 2004?"

Sr. Goncer Coca: "Nosotros no nos hemos negado...".

Sr. Presidente: "¿Me deja terminar? Aparte del Presidente, es mi turno y yo no le estoy interrumpiendo. Déjeme terminar, por favor. ¿Por qué se negaron en el año 2003 y 2004 a formular las cuentas de LIMASA?"

Sr. Goncer Coca: "Bueno, vamos a ver, una cosa es la formulación de las cuentas y otra es la asistencia técnica. No recuerdo ahora exactamente el año 2003 y 2004, pese a que soy Miembro del Consejo de Administración de esta sociedad. La formulación de las cuentas sería porque nosotros entendíamos en aquel momento que no eran formulables y debimos dejar constancia de nuestra oposición a esa formulación. Pero es extrañamente raro que nosotros no quisiéramos formular las cuentas. Pero no lo recuerdo, sinceramente".

Sr. Presidente: "Gracias. ¿Les preocupan las huelgas de LIMASA?"

Sr. Goncer Coca: "Mucho, lógicamente, es una situación de conflicto y nadie lo quiere".

Sr. Presidente: "Pues nunca les hemos visto ni hemos escuchado declaraciones de la parte privada durante las mismas, o por lo menos en la que yo he vivido. Pueden abrir cualquier micro".

Sr. Goncer Coca: "Bueno, yo quiero hacer una manifestación y luego a continuación mi compañero ...(inaudible)... El hecho de que no se nos haya visto es porque la situación y presencia del socio privado dentro del ámbito de LIMASA está limitada tras los acuerdos alcanzados en el ejercicio 2004, pero nosotros lógicamente y en los primeros años de ejecución de servicio teníamos, lógicamente, una actuación preferente y prioritaria en la resolución de todos los temas propios de la actividad de LIMASA".

Sr. Presidente: "Tras aquella huelga fueron adjudicatarios de los servicios de limpieza posteriores. ¿Les parece ético que FCC sea contratista tras una huelga en una empresa en la que ya es socio mayoritario?"

Sr. Goncer Coca: "Bueno, han sido requerido los servicios de FCC una vez concluida la huelga y parece lógico que si lo que tiene que hacer FCC es prestar una mano a la ciudad de Málaga para que deje la ciudad limpia, pues parece lo más lógico y lo más sensato".

Sr. Presidente: "Pero echar una mano facturando, ¿verdad?"

Sr. Goncer Coca: "No, echar una mano requiriendo los servicios que nos han sido pedidos y realizándolo y prestándolo".

Sr. Presidente: "¿No creen que es una falta de respeto a los malagueños abandonar una sesión del Consejo de Administración en la que estuve yo presente sin ninguna justificación de peso, nada más que perdían Uds. el AVE?"

Sr. Goncer Coca: "No creo que fuera así. El Consejo de Administración está conformado el LIMASA, como Ud. muy bien conoce, por determinadas personas que son personas físicas, y alguna de ellas personas físicas representantes de personas jurídicas, y el hecho de que en un momento determinado una de las personas se tenga que marchar, pues no significa nada. Muchas veces dentro del ámbito del propio Consejo se hace y se delega la representación y voto de determinadas personas porque no pueden asistir por razón de enfermedad".

Sr. Presidente: "¿Los recelos que pueden tener entre FCC y Urbaser afectan al encarecimiento del servicio debido a que –por hablar claro– tengan pocas ganas de mostrar tecnología, software y demás a la competencia, la sana competencia que nosotros siempre abogamos?"

Sr. Goncer Coca: "En modo alguno. Entiendo que justamente la presencia de FCC y de Urbaser en el seno del órgano de... del órgano accionista de SERUMA lo que provoca es una competencia sana entre las propias empresas para dar y prestar el mejor servicio de la ciudad de Málaga".

Sr. Presidente: "FCC es la única empresa adjudicataria de la limpieza y recogida de residuos en Zaragoza, una capital con unos cien mil habitantes más que Málaga. ¿Sabe si el coste anual del servicio es superior o inferior al de LIMASA?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Es inferior, el coste del servicio en la ciudad de recogida, limpieza y tratamiento en la ciudad de Zaragoza es inferior a los 75 millones de euros".

Sr. Presidente: "¿Y de cuántos millones de diferencia estamos hablando, Sr. Cifuentes? Más o menos, aproximadamente".

Sr. Cifuentes Santiago: "Diez, doce, quince".

Sr. Presidente: "¿Consideran que si Uds. estuvieran gestionando LIMASA sin el Ayuntamiento como socio los gastos de la empresa serían inferiores?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Cuando se empieza a gestionar una empresa, y más en la condiciones de subrogación y consolidación de las condiciones de la plantilla, se empieza con los mimbres de inicio. Obviamente el desarrollo en los últimos años del coste de una ciudad como Zaragoza ha sido inferior en la evolución porque se ha regido solamente por la revisión de precios que ha estado en torno al IPC. Aquí ha tenido subida de otro tipo".

Sr. Presidente: "Bueno, dicho de otra forma: siempre partimos del error de proyectar los gastos actuales de LIMASA en otros modelos, hemos hablado aquí el tema municipal, lo ha dicho el Sr. Laguna. ¿Se podría incluso ahorrar dinero externalizando el servicio totalmente?".

Sr. Cifuentes Santiago: "Es a lo que nos dedicamos las empresas. Las empresas nos dedicamos a que... a optimizar de forma que se busque la máxima eficacia del servicio, la máxima eficiencia en la gestión de los recursos y nuestro conocimiento, toda nuestra tecnología y todo el desarrollo que hacen los departamentos de FCC o Urbaser o demás, tienden a rentabilizar la cuenta de resultados, obviamente, con las máximas calidades del servicio".

Sr. Presidente: "Si ahora gastamos unos 86 millones de euros al año en el Ayuntamiento, ¿en qué cifra nos podríamos mover haciendo el doble esfuerzo de hacer una gestión buena y ahorrar a la vez? ¿Cómo lo ve Ud.?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Obviamente depende de las condiciones que se requieran de limpieza de la ciudad, de las condiciones del contrato y de los requerimientos de los pliegos si saliera un futuro concurso".

Sr. Presidente: "Sr. Cifuentes, aproximadamente ¿hasta cuánto dinero podría sacarle Málaga a la planta de tratamiento por gestión de residuos y reciclaje? Ud. como especialista, un cálculo aproximado, por favor".

Sr. Cifuentes Santiago: "Depende del modelo de instalación que se construya. La instalación que se tiene actualmente en el ámbito de la recogida y el tratamiento de envases y embalajes es bastante eficiente, pero obviamente el resto es una instalación muy obsoleta que no está sacando rendimiento".

Sr. Presidente: "¿Cómo valora la gestión de los recursos humanos en LIMASA, Sr. Cifuentes?"

Sr. Cifuentes Santiago: "La gestión de los recursos humanos... Bueno, LIMASA obviamente se ha visto condicionada por todos los convenios colectivos firmados y todas las inquietudes sociopolíticas de la ciudad, que siempre ha ido incrementando plantilla. De hecho, el tema de LIMASA ahora mismo tiene una de las plantillas en proporción de la ciudad más alto de España. De hecho, tiene una plantilla

media similar a una ciudad como Sevilla y casi un 30 por ciento más plantilla que en una ciudad como Zaragoza, que tiene más población. Obviamente..."

Sr. Presidente: "¿Qué opinan de la gestión que realiza LIMASA de su flota, adquisiciones, plan de mantenimiento, talleres, etcétera?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Pues en los últimos análisis que hemos realizado con la sociedad y que hemos analizado ha mejorado muchísimo la gestión de mantenimiento de la maquinaria, pero obviamente es una maquinaria muy antigua, de más de quince años la mayoría de la flota, y que obviamente los costes de mantenimiento se han disparado. Tal vez se debería haber hecho una renovación de flota y no optar por seguir manteniendo una maquinaria tan antigua".

Sr. Presidente: "¿Qué otros aspectos considera mejorables en la gestión del LIMASA, Sr. Cifuentes?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Fundamentalmente, ya que se dispone de una amplia plantilla: optimizar los procesos, mejorar la eficacia y la eficiencia, mejorar las tecnologías, mejorar la maquinaria y mejorar rendimiento".

Sr. Presidente: "Uds., como parte de la sociedad de LIMASA III, ¿están satisfechos con este modelo mixto?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No por el modelo mixto en sí, sino por el modelo de LIMASA en que nuestro papel, desde los cambios societarios a partir de 2005, se ha quedado en meros asesores técnicos. Normalmente, las sociedades mixtas donde intervenimos como parte privada, normalmente llevamos la gestión y el peso de la gestión, con lo cual, nuestro asesoramiento técnico es ejecutivo. Aquí tenemos un asesoramiento técnico, pero LIMASA puede optar por otro tipo de gestión o por el asesoramiento de los técnicos municipales o la gestión municipal".

Sr. Presidente: "¿Han impedido los trabajadores de LIMASA la aplicación de medidas de control tipo GPS o similar?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No sabemos los motivos, pero lo que es evidente que LIMASA no tiene implantados sistemas de GPS y no tiene implantados sistemas de control y seguimiento, que es algo ya muy habitual en este tipo de servicio".

Sr. Presidente: "Sr. Cifuentes, ¿cómo se podría mejorar la limpieza de la ciudad de Málaga?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Lo he vuelto a decir antes: con una mejora tecnológica, de procedimiento, de eficacia y de eficiencia. Creemos que hay una plantilla con profesionales solventes en más de... en una plantilla media de 1.500 trabajadores que sube hasta punta de 2.000. Creemos que los medios humanos son

adecuados, aunque habría que ver los medios humanos de los fines de semana y demás que son reducidos, y a esos profesionales lo que hay que dotarles es de medios, tanto tecnológicos, como de maquinaria, como de procedimiento. Es decir, no sólo consiste en comprar una barredora mixta, sino enseñar los procedimientos como tienen que seguirlos, como tienen que llevarlo para mejorar la eficacia y la eficiencia en la prestación de todos los servicios".

Sr. Presidente: "¿Considera que LIMASA III está afectando a la imagen corporativa de sus empresas, de las dos empresas?"

D. Salvador Lasarte Martín, Director de Zona Urbaser: "No, inicialmente no. Muy buenas. No".

Sr. Presidente: "Desde su experiencia, ¿cómo resultaría separar el servicio de limpieza de playas, mercados y polígonos e incluso sectorizar la ciudad? Aquí me encantaría escuchar la opinión de los dos, por favor. ¿Repito la pregunta? Está suficientemente clara, ¿no?"

Sr. Cifuentes Santiago: "La entiendo perfectamente. Yo creo que todas las soluciones pueden ser buenas o malas, pero que hay que hacer un estudio global de la situación de la ciudad. Es decir, el segregar contratos específicos como limpieza de playas y demás, que se puedan dar a empresas más especializadas, más pequeñas que puedan dedicar, puede ser bueno siempre, además, si esos medios que eran de LIMASA, se quedan en LIMASA y refuerzan el servicio de limpieza de LIMASA. Pero todo eso tiene que ser un estudio de conjunto, o sea, soluciones parciales que funcionan en distintas ciudades pueden ser una mezcla de parches que pueden no funcionar, hay que hacer un estudio conjunto de la globalidad del servicio que requiere la ciudad de Málaga".

Sr. Presidente: "¿Ud. quiere decir algo? Todavía me queda tiempo, o sea, que puede... ¿no? Bueno, pues nada. Como Presidente de la Comisión de Investigación les agradezco el que hayan venido aquí.

Es el turno del Sr. Espinosa de Málaga Ahora, gracias. Tiene Ud. veintiún minutos".

(En este momento se ausenta momentáneamente el Sr. Presidente siendo sustituido por la Vicepresidenta D. Begoña Medina Sánchez a las 13.20 horas).

Sr. Espinosa Sampedro: "Aparte de los cinco, Sr. Cassá, del final, ¿no? Bien, muchas gracias. Ya, si tienen a bien atenderme o al menos bajar el tono la bancada de en frente.

Ya que estamos, y si tienen a bien contestar alguno de Uds., a colación de lo que discutíamos antes, ¿quién fue de las empresas la que encarga el informe al Sr. Íñigo del Guayo?"

Sr. Goncer Moca: "Sí, es decir, vamos a ver, cuando efectivamente fuimos concedores de que..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Sólo el nombre de la empresa, por favor. El nombre, ¿quién le encargó el informe?"

Sr. Goncer Coca: "SERUMA".

Sr. Espinosa Sampedro: "SERUMA".

Sr. Goncer Coca: "Servicios Urbanos de Málaga".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Se le ha pagado a este señor por su profesionalidad y por el informe?"

Sr. Goncer Coca: "Se le ha contratado el servicio y no ha emitido factura, pero vamos..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Bueno, queda claro, Sr. Jiménez, que evidentemente yo tenía razón. Se le ha contratado, pero no ha emitido factura, bien, me parece bien.

Bueno, seguimos. Igual voy a ir haciendo preguntas y Uds. contesten según vean porque no tengo el placer de conocerles lejos de nuestro encuentro fugaz en el Consejo de Administración. Y, por supuesto, a lo que Ud. decía antes sí que pueden intervenir aquí para poner luz y taquígrafos cualquier persona —ciudadano, técnico, profesional— que acordemos y que llamemos entre todos los grupos a comparecer. Si no lo llamamos nosotros a comparecer me temo que no podrá intervenir. No porque queramos hacer un teatro, no porque no queramos poner luz y taquígrafos. La primera pregunta sería que de cara a los que nos preocupa a nosotros, más que al pasado de la empresa, al futuro y a la posible licitación del nuevo contrato en el caso de que no fuese municipal, ya que son muchos los grupos políticos que incluyen en sus programas y muchos de los Grupos de aquí —me gustaría que estuviese el Sr. Cassá, porque creo que ellos también lo meten en su programa electoral—, la prohibición del acceso a la contratación pública a las empresas que están ubicadas en paraísos fiscales. Por tanto, me gustaría conocer si alguno de Uds. conocen, si FCC, Urbaser o Sando están establecidas bajo cualquier forma en paraísos fiscales".

Sr. Goncer Coca: "No".

Sr. Espinosa Sampedro: "Vale, muchas gracias. La segunda pregunta sería ya que no nos parecería ético tampoco que se hiciera una contratación con dinero público —máxime cuando es tan notoriamente escaso este dinero público—, a quien infringe la legalidad vigente con evidente ánimo de enriquecerse, ¿tendrían a bien decirnos si conocen Uds. si FCC, Urbaser Sando, algunas de las empresas de

SERUMA han sido sancionadas por la Comisión Nacional de Mercado de las Competencia, por la Comisión de Prácticas Ilícitas Contrarias a la Ley en Defensa de la Competencia?"

Sr. Goncer Coca: "No".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿No le consta a Ud. que han sido multada ninguna de estas empresas que forman SERUMA?"

Sr. Goncer Coca: "Se ha producido, se ha producido una infracción que está recurrida y no tiene carácter firme. Pero, de todas formas, la legislación de contratos del sector público se establecen una lista de prohibiciones a contratar".

Sr. Espinosa Sampedro: "Es decir, que Competencia multa con 98 millones a ASF, FCC, Ferrovial, esto no tiene nada que ver con la pregunta que le digo".

Sr. Goncer Coca: "No, no, por eso le estoy contestando".

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Entonces, le han multado, le han multado con 98 millones a las empresas, por tanto, a la hora de contratar lícitamente nosotros como Corporación Municipal tendríamos que tener en cuenta que no se contrate con empresas que están multadas en la Comisión..."

Sr. Lasarte Martín: "Me gustaría aclararle una cosa a Ud....".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, no, no, aquí el que... aquí el que aclara soy yo, yo le hago las preguntas y Uds. contestan, no, no, no voy a dejar hablar, es mi turno, es mi tiempo. Sra. Vicepresidenta, es mi turno, es mi tiempo, yo hago las preguntas y Uds. contestan cuando yo hago las preguntas, si no le hago preguntas Ud. tenga a bien no contestar".

Sr. Lasarte Martín: "Es que Ud. ha hecho antes una pregunta, yo voy a hacer una aclaración".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, pero Ud. está... es que o no le permito que Ud. hombre e porque esto es mi turno de palabra".

Sra. Vicepresidenta (Dña. María Begoña Medina Sánchez): "Cuando tiene el turno de el que está haciendo la pregunta, el Grupo que hace la pregunta, hay que escucharle y no puede tocar para intervenir si la Presidencia no le da la autorización, por tanto, le pido que por favor, no hay problema, le vamos a dar para que Ud. pueda intervenir, pero se lo tiene que dar la presidencia y deje que se hagan las preguntas correspondientes, ¿de acuerdo? Gracias".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muchas gracias, Vicepresidenta. Veo que no vamos por buen camino cuando pregunto y no son contestadas con exactitud las preguntas. La tercera pregunta sería en el caso, en el escándalo judicial de Acuamed motivado por escandalosos sobrecostes manipulados al parecer en el que están implicados el Ministerio de Agricultura y FCC por una cuantía multimillonaria no parecería ético que esta Corporación contratase con empresas que tienen o están involucradas en esta trama. La pregunta sería: ¿alguna de las empresas que forman parte de la UTE tiene relación directa o indirecta o está involucrado en el caso Acuamed?".

Sr. Goncer Coca: "No, está involucrada FCC Construcción, S.A.".

Sr. Espinosa Sampedro: "Vale, muchas gracias. FCC, que entiendo que también es parte, de FCC general y, por tanto, de SERUMA, muchas gracias por la contestación. Noticia que no es desmentida es la aparición de La Opinión de Málaga que el pasado mes de octubre de 2015 tras el famoso viaje de nuestro Concejal, Sr. Jiménez, debería ser así. ¿Tiene Ud. constancia del nuevo pliego de condiciones o tienen Uds. información relevante —perdón, Sr. Pomares que estoy hablando— tiene Ud. constancia de un nuevos pliego de condiciones o información relevante, ya que se fueron de viaje con el Sr. Jiménez?"

Sr. Goncer Coca: "Vamos a ver, lo único que sabemos nosotros es que efectivamente está prevista la finalización del contrato y que el Ayuntamiento de Málaga, como es normal, estará preparando lógicamente el mejor pliego para la ciudad de Málaga".

Sr. Espinosa Sampedro: "Bien, muchas gracias. ¿Tiene Ud. constancia de que esté acordado o haya acordado alguna forma de despiece de LIMASA y su procedimiento de licitación, tienen alguna información?"

Sr. Goncer Coca: "No tenemos constancia ninguna".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muy bien, muchas gracias. La quinta pregunta sería: ¿tiene Ud. conocimiento de si es cierto que en los llamados papeles de Bárcenas figuran pagos o transacciones que relacionan de alguna manera a FCC, Urbaser, Sando con el Ayuntamiento de Málaga o algún Concejal?"

Sr. Goncer Coca: "No tenemos constancia de dicha afirmación".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muy bien, muchas gracias.

Con respecto a los beneficios, cuando finalice el contrato Uds. —como hablábamos anteriormente— tienen un fondo de reserva voluntaria que entiendo que cuando sale aquello de que los socios privados han renunciado a los beneficios aunque no puede quedar constancia según el informe previo a la Junta General que hace la empresa auditora y según la prensa, pero bueno, vamos a poner, vamos a

suponer que sí, que se renuncie realmente a los beneficios y entiendo que estos beneficios van a un fondo de reserva voluntaria. Al no repartirse dividendos se dejará para el Ayuntamiento o se volverán a repartir, como se hizo en 2005, aquellos dividendos de 2001 y 2002?"

Sr. Goncer Coca: "Está previsto en el reglamento de servicio de las corporaciones locales, la forma en la que concluye una empresa mixta. La empresa mixta al término del contrato revierte el activo y el pasivo al propio Ayuntamiento de Málaga. El Ayuntamiento de Málaga recibe, por lo tanto, todo lo que se devuelve el fondo de reversión, ese fondo de reversión se va dotando temporalmente durante toda la vida del contrato para ir amortizando..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Perdón, lo le hablo del fondo de reversión, le hablo del fondo de reserva voluntario".

Sr. Goncer Coca: "Es que no existe fondo de reserva, existe un fondo..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Los beneficios que no se reparten".

Sr. Goncer Coca: "Existe una reserva, pero está en el sociedad. Estamos hablando directamente del fondo dotado. El fondo dotado es un fondo de reversión para la finalización del contrato".

Sr. Espinosa Sampedro: "En 2005, ¿los dividendos de 2001 y 2002 qué hicieron?"

Sr. Goncer Coca: "En el 2005 que, lógicamente, pues eso fue en aquel momento, se tomó la decisión por Junta General. La Junta General es perfectamente soberana para determinar qué es lo que se van a hacer en relación con el resultado de estos ejercicios. Ahora lo que no puedo anticipar..."

Sr. Espinosa Sampedro: " ¿Y se los repartieron? ¿Se repartieron los beneficios en 2005?"

Sr. Goncer Coca: "Está en las cuentas de la sociedad, me imagino que sí ...(hablan simultáneamente)..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Se repartieron los beneficios en 2005, dígalo, está claro, está en las cuentas, se repartieron Uds. los beneficios de 2001 y 2002. Diga, diga".

Sr. Goncer Coca: "No, no, no pasa nada, que lo que está acordado, está acordado. Es decir, lo que digo es que no sé exactamente la anualidad, si Ud. me deja explicarme, pues yo le digo, «no sé exactamente qué anualidad». Sé que a partir de

una determinada fecha nosotros como socio privado hemos renunciado al beneficio. Esa renuncia al beneficio lo hicimos lógicamente ...(hablan simultáneamente)...".

Sr. Espinosa Sampedro: "Que va a un fondo de reserva voluntaria".

Sr. Goncer Coca: "No, no, no".

Sr. Espinosa Sampedro: "Ah, no, eso se queda en el aire el beneficio".

Sr. Goncer Coca: "Es que no se produce beneficio. Y no se produce beneficio y como consecuencia, sí, claro, no se produce y como consecuencia de eso renunciamos a esa situación coyuntural".

Sr. Espinosa Sampedro: "Vale, a nosotros lo que nos consta es que esto va a un fondo de reserva y que Uds. se lo repartieron en 2005, lo de 2001 y 2002, y que se lo pueden volver a repartir porque está en ese fondo de reserva. Una última pregunta, el canon técnico que existe, y que tan debatido y tan laureado por una parte, y criticado por otra, existe en esta.. en esta UTE y en el Ayuntamiento, ¿existen, tienen Uds. constancia que existen o FCC lo exige en otras contratas, en otras ciudades?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No sólo existe sino que es... prácticamente la totalidad de las empresas mixtas tienen un canon de asistencia técnica que paga, retribuye los costes que tenemos la empresa cuando entramos en gestión de una sociedad. De hecho, el pliego de condiciones de LIMASA decía que la parte privada tendrá... aplicará en su oferta un canon por asistencia técnica. Nosotros hicimos nuestra oferta y en el procedimiento negociado además se dice para qué va destinado ese canon. Ese canon paga los costes que tenemos las empresas de poner toda nuestra organización y estructura para el asesoramiento, el apoyo y el control de la sociedad, control de la sociedad que tiene que ser tanto para nosotros —puesto que es una sociedad que entra dentro de las cuentas del grupo— como para la otra parte que es el Ayuntamiento d Málaga. No sólo existe sino que el porcentaje que se cobra aquí en Málaga en LIMASA es muy pequeño. Si Uds. hubieran..."

Sr. Espinosa Sampedro: "¿Le parece pequeño dos millones de euros al año?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Muy pequeño, un 2 y medio por ciento sobre la gestión, no conocemos ninguna sociedad tan pequeña. De hecho en el dictamen que se ha presentado y que se les ha mandado a todos Uds. días antes de esta comparecencia para que Uds. analizaran y si tenían alguna duda preguntárnosla, se ponen distintos ejemplos de distintos sectores. En los sectores de agua las empresas mixtas que se forman con un socio tecnológico, al socio tecnológico se le retribuye desde un 5 a un 12 por ciento. En el tema de transporte público que también es muy habitual la formación de empresas mixtas..."

Sr. Espinosa Sampedro: "Disculpe que le interrumpa, está claro que las empresas pueden tener su asistencia técnica, disculpe que le interrumpa. y sobre todo respecto...".

Sr. Cifuentes Santiago: "No, no, es que ahora estoy hablando yo. Y entonces, en el sector del transporte...".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, claro, pero yo ya me doy por satisfecho con su respuesta, ya me doy por satisfecho con su respuesta".

Sr. Cifuentes Santiago: "Bueno... Vale, en el sector del transporte...".

Sr. Espinosa Sampedro: "Es que... Sr. Cassá, disculpe un momento. Es que, Sr. Cassá, para que entendamos la Comisión, si yo quiero preguntar algo y me doy por satisfecho con el respuesta, tengo derecho a seguir con mi pregunta porque si no, no me da tiempo, ¿o no es así?".

Sr. Cifuentes Santiago: "Per es que yo quiero concluir mi exposición para que quede claro cuál es mi respuesta. Y, entonces, en mi respuesta estoy diciendo que en el análisis que hemos entregado de todos los sectores en el sector de transporte, por ejemplo, se llega a niveles del 13 por ciento, de 14".

(En este momento se reincorpora el Sr. Presidente de la Comisión siendo las 13:34 horas).

Sr. Presidente: "En ese estoy de acuerdo con el que pregunta —quiero decir—. Pero, vamos a ver, estamos llevando bien la Comisión, hay la tensión del momento, las dos partes... Vamos a llegar al equilibrio, luego Ud., lo vuelve a decir y como va a tener tiempo de sobra y si no se lo voy a dar yo, va a tener Ud. tiempo para hacer sus conclusiones, no se preocupe.

Sr. Espinosa".

Sr. Espinosa Sampedro: "Muchas gracias, Presidente.

Que nos queda claro que la asistencia técnica se puede dar en empresas y no seré yo quien le diga que no y se den el canon tecnológico, que se da, que sí que lo afirmo que se dé. Otra cosa es que se dé el canon tecnológico por no hacer nada o por no... por ejemplo, como veíamos e los programas informáticos. Eso es lo que nos lleva... y lo que decía el Sr. Jiménez nos parecía muy llamativo, porque decía anteriormente que claro... bueno, después voy con esto porque me parece que me voy a liar un poquillo más. Quiero terminar sólo con Uds. ¿Aceptarían alguna pregunta con respecto a la próxima posible contrata, se estaría la legalidad del convenio vigente en la futura contrata y la resoluciones judiciales pendientes, se harían cargo Uds. de los conflictos laborales que esto puede traer?".

Sr. Goncer Coca: "Es una consecuencia laboral, la consecuencia laboral del Artículo 42 del Estatuto de los Trabajadores —el 43, perdón del Estatuto de los Trabajadores— es que la sucesión de la empresa lleva en sí mismo, no la ruptura del vínculo laboral, sino la subrogación de la posición del nuevo empresario en la posición del anterior, donde debe de respetar lógicamente todas las condiciones laborales existentes; y también lógicamente aquellas que están pendientes y que estén pendientes de resolución judicial. Es una cuestión normal y que viene recogida por la legislación laboral".

Sr. Espinosa Sampedro: "Por tanto, Uds. subrogarían y aceptarían el convenio vigente y, en caso, la resolución judicial que saliese. Y esto le pregunto: ¿no le les llevaría a Uds. a un conflicto laboral? Saben Uds. cuál es el convenio actual mejor que nadie con la empresa, ¿no les... en caso de que el juez diese la razón en septiembre a los trabajadores, Uds. afrontarían este convenio, no les causaría ningún conflicto?"

Sr. Goncer Coca: "Vamos a ver, el tema es un tema es un futuro, ¿no? Pero partiendo de la base de que Ud. me hace una pregunta al aire, abierta, como si dijéramos, lo que sí que tendría que hacer es si la oferta que cada una de las empresas que aquí vinieran pusiera un coste de mano de obra, y ese coste de mano de obra posteriormente, por decisiones judiciales, se viera alterado, tendría lógicamente la empresa que se hubiera encontrado en esa situación que reclamarlo lógicamente porque se trata de una situación imprevisible al tiempo en que se contrató. Esa es la solución que viene arbitrada, el mecanismo que viene arbitrado normalmente, para que ante estas situaciones, pues lógicamente no se produzca ningún detrimento para nadie por unas cuestiones que afectan en relación con terceros, ¿no? Es decir, ese sería el mecanismo normal para arbitrar una situación que compensara ese perjuicio que se hubiera podido producir, en el caso de que produjera una Sentencia que con posterioridad alterara las condiciones de trabajo del momento inicial en que se tuvo el momento de inicio del contrato del servicio".

Sr. Espinosa Sampedro: "Por tanto, dice que aceptaría el convenio hoy por hoy, el vigente, y la resolución judicial también a posteriori".

Sr. Goncer Coca: "Claro, claro".

Sr. Espinosa Sampedro: "Y la pregunta es si esto Ud. Entiende que causaría conflictos laborales desde la empresa con los trabajadores".

Sr. Goncer Coca: "No, no debe de causarlo. Es decir, vamos a ver, lo que estoy diciendo es que...".

Sr. Espinosa Sampedro: "Digo, porque actualmente Uds. saben que tienen conflicto o los trabajadores por el cumplimiento de convenio".

Sr. Goncer Coca: "Estos casos ya le digo yo que está garantizada la continuidad de la situación laboral de la plantilla. Ese es, como si dijéramos el paraguas general donde se mueve la legislación laboral en España. Luego, a continuación, ¿qué es lo que ocurre? Es decir, ¿causará perjuicio? No causará perjuicio. Es decir, lo que se va es que la partes tendrán que atender, lógicamente, tendrán que aceptar las consecuencias de esa resolución, ¿vale? La resolución judicial producirá unos efectos, y esos efectos que pudieran ser unos efectos económicos para la empresa que esté en aquel momento prestando el servicio, dará lugar a que esta pudiera reclamar a la propia Administración la diferencia que hubiera producido u ocasionado, siempre y cuando que no hubiera tenido en cuenta esos elementos a la hora de poder elaborar su oferta. Ese es el mecanismo y el remedio tradicional".

Sr. Espinosa Sampedro: "Sí, ¿Ud. quiere decir algo"

Sr. Cifuentes Santiago: "Estamos poniendo un supuesto, un futuro, en que el contrato se ha licitado sin saber la resolución judicial. Pero, realmente, lo normal, lo lógico es que de aquí a la futura licitación el Ayuntamiento debe conocer los costes ciertos y cuando licite ponerlos. Pero ahí, ahí, no es que exista un convenio actual y que exista una posible resolución judicial. De hecho, los acuerdos de finalización de la huelga anterior están condicionados a someterse a esa sentencia. Con lo cual, se sabe que en función de esa Sentencia serán unos costes u otros, y el Ayuntamiento debería de cara al licitación tener en cuenta esos costes lógicamente y se espera que en el momento esos sean conocidos".

Sr. Espinosa Sampedro: "Nada más, muchas gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Espinosa. Es el turno de la Sra. Medina del Partido Socialista".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, muchas gracias. Bueno, un saludo también ahora a los accionistas que les vamos a hacer las preguntas, a los cuatro. Respecto a cuestiones que tienen que ver obviamente con el contrato y con el procedimiento de estos años. En el año 2001, Uds. presentaron un pliego de condiciones, se presentaron a una adjudicación de un contrato con este Ayuntamiento en el cual quedó desierto a la vista de que parece ser —o al menos tenemos conocimiento— que en cuanto a FCC, la oferta en cuanto a limpieza y recogida era la más ventajosa y, en cuanto al tema del tratamiento, Urbaser parece ser la mejor oferta que se hacía en ese momento. Entonces, el Ayuntamiento entendió que había que unificar, dejar desierto el pliego y sentarse con Uds. para unificar y coger lo mejor de cada uno, para atender un servicio de la limpieza de la ciudad. ¿Fue eso así?"

Sr. Goncer Coca: "Sí, en su momento, cuando se convocó ese concurso al que Ud. está aludiendo, efectivamente se produjo que ninguna de las ofertas presentadas satisfacía el interés de este Ayuntamiento; y, por lo tanto, lo que se hizo fue iniciar un procedimiento negociado de conformidad con lo que contempla la normativa de entonces, y entonces, bueno, pues se hizo una oferta que esa oferta

unía en su seno aquello que era bueno, como Ud. ha explicado, de las dos ofertas presentadas".

Sra. Medina Sánchez: "De hecho, en la firma que Uds. hacen, tanto firma el Ayuntamiento como Uds., bueno, pues recogen que se alcanza un acuerdo satisfactorio para las partes, que beneficiaría a la ciudad en cuanto a su gestión. Este es el...".

Sr. Goncer Coca: "Sí, así fue. Es decir, finalizó el procedimiento negociado y lógicamente las partes comparecimos, el socio privado compareció a través de una unión temporal de empresas, que estaba constituida entonces por Fomento de Construcciones y Contratas, por Ubaser y por Sando, y luego finalmente esta... Fomento de Construcciones y Contratas y Urbana constituyeron SERUMA y SERUMA es en la actualidad el socio privado de LIMASA conjuntamente con el Ayuntamiento de Málaga".

Sra. Medina Sánchez: "Eso es. Pero parece ser que esto duró muy poco, las relaciones -digamos- entre el Ayuntamiento y Uds., insisto, me va a permitir porque al año siguiente en el 2002 ya tuvimos los problemas de conflicto —2002 y 2003— que bueno, no se quería -digamos- aceptar lo que el Laudo venía a plantear sobre un problema laboral y que al final se llegó a un cierto acuerdo que el Ayuntamiento asumía los costes correspondientes. Yo le quería preguntar a Uds...., porque claro, cuando nosotros miramos y analizamos las cuentas de la empresa y analizamos todos los datos. Entrando en el tema de las asistencia técnica, en las memorias que se presentan, cuando en el apartado que habla de la asistencia técnica de la partida de los dos millones de euros, estarán Uds. conmigo que cualquier, en este caso los concejales que estamos en ese Consejo, cuando se detalla cada una de estas partidas, curiosamente en la que hace referencia a la asistencia técnica... porque no la que hace referencia -digamos- a otros costes como fondo de reversión, gastos generales o beneficio industrial, la asistencia técnica sí dice en la memoria a qué corresponden esos pagos. Y dice claramente: «*responde a servicios recibidos de asesoramiento, legal, técnico, etcétera, etcétera*». Nos vamos entonces al pliego, nos vamos al pliego y yo le pregunto a Uds., porque además en el pliego dice que hay que detallarlos y que eso también yo quiero que Uds. lo tengan en cuenta porque el documento pone «detallando» y ver los servicios. Entonces, yo le pregunto: ¿Qué actuaciones se han llevado Uds. durante estos años respecto a negociar con entidad financieras a lo largo de estos años?".

Sr. Cifuentes Santiago: "Lo que ha dicho Ud. no es lo que pone el procedimiento negociado ni en los pliegos. El procedimiento negociado en la descripción de la asistencia técnica —en la página 18 del resumen, informe y resumen del procedimiento— nos dice que son informes legales y demás. Dice: «*la sociedad a constituir prestará con toda su organización y estructura el apoyo, asesoramiento y control necesario de la empresa mixta en toda el área de gestión, detallando en particular las siguientes...*». No dice que haya que detallarlo y detalla una serie de

actuaciones dentro de lo que es la organización y estructura que ponen a disposición y se habla de, en concreto, el área financiera, jurídica, laboral, de recursos humanos, de relaciones industriales, de administración de personal, de seguridad e higiene, administrativa, fiscal, de organización, control de costes, «controlidad» en general, seguros, control interno y costes.

Le hemos facilitado un documento de cuál es la organización y estructura del grupo FCC, con más de setenta áreas y departamentos que realizan el asesoramiento, el apoyo y el control. Que no es solamente estos puntos, aquí detalla algunos y es muchísimo más amplio. Todo esto lo hemos realizado continuamente en la sociedad LIMASA, nunca se nos ha requerido alguna asistencia adicional que se puede requerir, está a disposición de toda LIMASA toda la estructura de FCC, Urbaser, de Sando y de Unicaja para todo lo que haga falta. Si es un tema fiscal, están los departamentos fiscales de nuestras casas que cuando tiene... la jefa de administración necesita algún asesoramiento fiscal llama, manda un correo, se ponen de acuerdo, se mantienen reuniones esa área asesora, se le controla. Y luego, nosotros... todos esos departamentos hacer una función de control de la sociedad, puesto que además esa sociedad pertenece a nuestro grupo e integra nuestras cuentas anuales. Cuando llegamos a firmar las cuentas anuales, obviamente se han analizado todas las cuecas anuales y hemos ido controlando la gestión de la sociedad durante todos los ejercicios. Pero es que, además, nosotros montamos LIMASA III. Nosotros cuando se inició el servicio hicimos un estudio donde se organizó todas las prestaciones...".

Sra. Media Sánchez: "Tengo muchas preguntas que hacerle, yo le pediría — si es tan amable— de intentar resumir porque es que tengo muchas preguntas que hacerle".

Sr. Cifuentes Santiago: "Muy bien, pero quiero dejar muy claro este tema".

Sra. Medina Sánchez: "Es que yo le he hecho una pregunta, yo le he preguntado: ¿han negociado Uds. con entidad financieras? Me dice Ud. sí o no".

Sr. Cifuentes Santiago: "¿Cómo?"

Sra. Medina Sánchez: "Que le he preguntado si, durante estos años, ha negociado Ud. con entidad financieras respecto a la sociedad: sí o no".

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí".

Sra. Medina Sánchez: "Sí. Le pregunto: ¿Ha hecho Ud. asesoramiento relacionado con los contratos y documentos que tiene que ver con la sociedad: sí o no".

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí".

Sra. Medina Sánchez: "Sí. En temas laborales, ¿han intervenido Uds. en todos los temas laborales?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Hemos asesorado en todos los temas laborales, y hasta la última negociación —obviamente como la potestad del convenio colectivo es del Consejo de Administración y está reservada al Presidente del mismo— entre nosotros las funciones de asesoramiento hasta el último instante siempre la hemos ejercitado, siempre".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Con respecto al tema de las nóminas, ¿Uds. también han asesorado o han intervenido en todo el procedimiento de nóminas?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros implantamos todo el procedimiento de nóminas y se implantaron todos los procesos de gestión de nóminas".

Sra. Medina Sánchez: "¿Y es el mismo que se está utilizando ahora mismo?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No, en un momento determinado, LIMASA opta por implantar otro sistema, buen ya está".

Sra. Medina Sánchez: "Y lo paga... lo pagamos nosotros, Uds. no intervinieron en ese proceso".

Sr. Cifuentes Santiago: "Que hubieran mantenido nuestro sistema sin ningún problema, nosotros..".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno. Me va a permitir que le diga lo siguiente: ¿tan complicado es que, cada año, cuando Uds. facturan esa partida de asistencia técnica se detallase en qué actuaciones Uds. han intervenido, en cada año? Es decir, porque dice Ud. bueno, cuando se nos requiera nosotros no tenemos ningún inconveniente y asesoramos y actuamos respecto a ese asesoramiento, le pregunto sí o no, por favor. ¿Ud. no cree que debería haberse adjuntado en esa factura cuáles han sido los asesoramientos de ese año?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No, puesto que no son los requisitos del pliego. Porque, por esa regla de tres... nosotros tenemos que hacer además el control Sra. Medina. Nosotros tenemos unos costes para controlar esta sociedad, y no podemos contar cuáles son todos nuestros costes y todos los departamentos. Si el pliego de condiciones hubiera puesto que se tienen que detallar los servicios y se pagan por administración...".

Sra. Medina Sánchez: "Aquí pone «detallando»".

Sr. Cifuentes Santiago: "No, no, no, detallando algunos servicios...(inaudible)... no que se tengan que detallar los costes de los servicios y los servicios prestados. Por favor..."

Sra. Medina Sánchez: "Yo tengo la página 18 y pone: «*detallando en particular los siguientes*». Y es lo que yo le estoy preguntando, yo le estoy preguntando".

Sr. Cifuentes Santiago: "No, aquí... lea por favor, la frase completa. La frase completa dice: «*La sociedad a constituir prestará con toda su organización y su estructura el apoyo, el asesoramiento y el control necesario de la empresa mixta en todas sus áreas de gestión, en concreto detallando las siguientes áreas de gestión*». Se refiere detallando las existentes... detallando en personal las siguientes áreas de gestión. No que haya que detallar los servicios prestado y demás. Es un porcentaje fijo".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno, es una interpretación..."

Sr. Cifuentes Santiago: "Que no, no es una interpretación".

Sra. Medina Sánchez: "Hombre, a ver si Ud. ha llevado a cabo un asesoramiento jurídico, tendrá Ud. que decir: «mire Ud., hemos actuado en este asesoramiento jurídico en estas cuestiones». Es lo que le estoy preguntando".

Sr. Cifuentes Santiago: "Pero, ¿por qué? Si no es las condiciones pactadas, ni además es cómo se procede en las empresas mixtas. Porque si hay... si hay empresas... Es que Uds. están confundiendo una retribución por costes... por conceptos de asistencia técnica a un contrato de asistencia técnica. Nosotros no tenemos un contrato de asistencia técnica con LIMASA".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, pero me va a permitir Ud., vamos a ver. Si le he dicho antes que en los demás conceptos no aclara dónde tiene que detallarse —por eso yo no le pregunto— pero, en el caso de esta asistencia técnica, que si no lo pusiera —mire— si no lo pusiese, pues no le haríamos la siguiente... no le haríamos esa pregunta. Pero, como viene con una serie de detalles sobre ciertos aspectos, es por lo que le hago la pregunta, pero Ud. ya me ha contestado, ya está. Uds. me han contestado. Nosotros al menos entendemos que Uds. no han participado, en absoluto, en nada en estas cuestiones desde el año 2005, y le voy a hacer la pregunta".

Sr. Cifuentes Santiago: "Pero señora, cómo me va a decir a mí que no hemos participado en una sociedad que es del grupo, que integra las cuentas. ¿Ud. cree que nosotros...? "

Sra. Medina Sánchez: "En esos aspectos que acabo de hacer".

Sr. Cifuentes Santiago: "En todos los aspectos hemos participado y asesorado continuamente".

Sra. Medina Sánchez: "En nóminas, asesoramiento de todo el conflicto laboral, ¿todo eso han asesorado Uds.?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Claro que sí, hasta el último momento".

Sra. Medina Sánchez: "Hasta el último momento".

Sr. Cifuentes Santiago: "Ley hay además... hasta el último momento, por supuesto, y hemos estado mandando las condiciones que deberían hacerse y demás. Otra cosa es que las personas que están, los interlocutores que están en la negociación colectiva obviamente son el personal de LIMASA. Y, de hecho, cuando han ido como asesores en ciertas negociaciones con el Sr. Medina representantes y el Jefe de Departamento de Relaciones Laborales a asesorar, se ha puesto pegas a decir qué hacían los asesores de los privados dentro de la negociación colectiva que le corresponde a LIMASA y sus trabajadores. Otra cosa es que nosotros... al personal de LIMASA y al personal del Ayuntamiento se le haya indicado en nuestra opinión nuestro asesoramiento cómo debería proceder esa negociación"

Sra. Medina Sánchez: "Bien, de acuerdo, muy bien. Vamos a ver, vamos a entrar en otro capítulo, veamos...".

Sr. Presidente: "Sra. Medina, le quedan tres minutos para terminar, le voy avisando".

Sra. Medina Sánchez: "Si es que claro, es que... el problema está es que no podemos hacerle las preguntas porque claro, se extiende tanto... yo le voy a ser muy rápida y voy a decir sí o no y ya está. Modificaciones de servicios, ¿se le han consultado a Ud. en algún momento las modificaciones de los servicios en esta empresa?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí".

Sra. Medina Sánchez: "Sí. Vamos a ver, en la modificación del contrato en el año 2005 ...(inaudible)... fue el que para -digamos- para intentar desbloquear el problema que había con la crisis existente Uds. llegaron a un acuerdo sobre el tema de la compensación para evitar el desequilibrio económico. En aquel entonces, se recogen varios aspectos, pero dos de ellos, en concreto, le pregunto, ¿están recogidos en el registro mercantil respecto a esta compensación de beneficios del 2 por ciento y también respecto a la formulación de las cuentas? ¿Sí o no?"

Sr. Goncer Coca: "Sinceramente, sinceramente, no he entendido la pregunta".

Sra. Medina Sánchez: "La pregunta es que, en las modificaciones que se plantearon en el año 2005 para desbloquear el problema, y que se recogieron una serie de modificaciones en el contrato, dos de ellas —en concreto la compensación y que se formularían las cuentas que no habría ningún problema en formular las cuepas— todo eso se iba a llevar al Registro, porque es una modificación del contrato, y le pregunto si esas dos en concreto se recogieron con en el... se formularon en el Registro Mercantil, están recogidas en el Registro Mercantil. ¿Están o no?"

Sr. Goncer Coca: "Sí, vamos a ver, como consecuencia de los proceso...".

Sra. Medina Sánchez: "Sí o no, le pregunto. Es que... ¿Están recogidas?"

Sr. Goncer Coca: "Sí".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Entonces, ¿por qué existe un documento del Secretario del Consejo donde dice que esto no está recogido y que Uds. firmaron un pacto entre los dos —el Alcalde y Uds. — por un... un pacto societario recogiendo esa compensación del 2 por ciento?"

Sr. Goncer Coca: "Lo que se tenía que inscribir se inscribió y lo que no se tenía que inscribir se recogió en un acuerdo".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno, pero Ud. me acaba de decir que se sí se inscribió".

Sr. Goncer Coca: "Lo que se inscribió, se inscribió lo que se tenía que inscribir. Es decir, que entendió el Registro Mercantil en aquella época que determinados acuerdos que afectaban a los estatutos debían de quedar — lógicamente— inscritos, porque eran actos inscribibles desde el punto de vista de la legislación mercantil y aquellos otros que no eran inscribibles, pues lógicamente se quedaban...".

Sra. Medina Sánchez: "Quiere decir que la compensación no estaba recogida en el Registro Mercantil. Bien, otra pregunta... No, no, déjeme, déjeme que siga. Una pregunta, pregunto, por favor... Por favor. Por favor. ¿Uds. han asumido algún riesgo a lo largo de esos con respecto al servicio que se está prestando o las — digamos— el contrato que tienen Uds. con este Ayuntamiento? ¿Han asumido algún riesgo?"

Sr. Goncer Coca: "El elemento esencial del contrato...".

Sra. Medina Sánchez: "¿Sí o no?"

Sr. Goncer Coca: "Sí, el elemento esencial, no me... Si no, no voy a contestar...".

Sra. Medina Sánchez: "A ver...".

Sr. Goncer Coca: "Aquí, perdone Ud...."

Sra. Medina Sánchez: "Es que no tengo tiempo, necesito sí o no".

Sr. Goncer Coca: "Lo siento mucho, pero quiero manifestar...".

Sra. Medina Sánchez: "Es tan difícil decir sí hemos asumido riesgos".

Sr. Goncer Coca: "No, no, señor. Quiero manifestar mi protesta a los términos en los que está concebida esta Comisión, porque si nos traen... No, perdone, no necesitamos más tiempo, necesitamos entender, porque si no necesitamos entender... porque a ninguna parte ni siquiera en el ámbito penal se le está vedando tanto la capacidad de respuesta como en esta Comisión, y quiero dejar constancia".

Sra. Medina Sánchez: "Pero si yo le pido sí o no".

Sr. Goncer Coca: "Perdone, si no me interrumpe, podré seguir. Y quiero dejar constancia de que nosotros no participamos en el debate político y que, por lo tanto, todas las manifestaciones que Uds. hagan, que supongan lógicamente un respaldo de su posición política y mucho más en el ámbito donde estamos, esa ajena a la opinión nuestra. Y nosotros en relación con las preguntas que Ud. nos hace, tenemos todos el derecho del mundo a poderlas decir en los términos en los que nos parezca la contestación a realizar, no en los términos cuando Ud. quiera".

Sr. Presidente: "Por favor, para ir terminando que es que vamos tres minutos ya sobrepasado el tiempo".

Sr. Goncer Coca: "Le vuelvo a decir que es un elemento esencial de todo contrato de gestión indirecto de gestión de un servicio público, elemento de riesgo y ventura. Y desde luego hemos asumido el riesgo y ventura en este contrato".

Sra. Medina Sánchez: "Bien, yo...".

Sr. Presidente: "Señora Medina, para ir terminando, por favor".

Sra. Medina Sánchez: "Ya voy terminando".

Sr. Presidente: "Gracias".

Sra. Medina Sánchez: "Lo único que le tengo que decir es que tengo muy poco tiempo y por eso le estaba haciendo una serie de preguntas solamente me contestara sí o no. Entiendo que Ud. quiere tener mayor tiempo, pero es yo ya no tengo tiempo y tengo un montón de pregunta que ya no se las puedo hacer, es el problema que tengo, no tengo otro. Se ha acabado mi tiempo ya, de verdad que tenía muchas preguntas".

Sr. Presidente: "Sra. Medina, va a tener ahora cinco minutos y este... perdón, por favor, por favor. Y este Presidente va a ser flexible, le voy a dejar un poquito más por lo que están comentando en la discusión que hemos entrado, vamos a ser flexibles.

Sr. Jiménez, su turno.
Gracias."

Sr. Jiménez Jiménez: "Muchas gracias, Presidente.

Bueno, en primer lugar, pedirle disculpas especialmente al Sr. Íñigo del Guayo Castiella, que lo he conocido esta mañana, porque lo que estamos viviendo hoy no representa a esta ciudad ni mucho menos. No sé cuántas veces, si ha estado otras veces en ocasiones en Málaga y este es el Pleno del Ayuntamiento... y en Málaga nos caracterizamos por ser una ciudad hospitalaria, democrática y donde respetamos la libertad de expresión. Y yo en primer lugar, pedirle disculpas porque no se le permite hablar en este Pleno del Ayuntamiento.

En segundo lugar, a los socios de LIMASA, de SERUMA, que también en cierta parte me siento incómodo porque no puedan expresarse libremente. La primera pregunta va en relación a la asistencia técnica, y ya que desgraciadamente no podemos escuchar al Profesor, bueno, pues... En primer lugar, como ha comentado el Sr. Cifuentes hay asistencia técnica en otras ciudades. Y yo me quiero centrar en una de ellas, me puedo centrar en otras, como la ciudad de Zaragoza. ¿Quién gobierna en la ciudad de Zaragoza? ¿El Alcalde de Zaragoza, si lo saben de qué partido es? Socialista, perfecto. Y el Grupo FCC trabaja en la ciudad de Zaragoza? ¿Y cómo va a ser eso?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí, desde hace muchísimos años".

Sr. Jiménez Jiménez: "Digo porque si el Sr. Espinosa dice que... con toda la retahíla que ha tenido, qué cómo les permiten, cómo les vamos a permitir trabajar en Málaga, no sé sinceramente una ...(hablan simultáneamente)...".

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros, por favor, ya ha explicado el Sr. Goncer que nosotros en temas políticos no entramos. Nosotros tenemos... acabamos de conseguir contrato en la ciudad de Barcelona sin ningún problema, y además con unos contratos con nuevas tecnologías, con vehículos eléctricos, el mantenimiento de ...(inaudible)... Barcelona ...(inaudible)... renovables hace poquito, ahora el mantenimiento de fuentes. Estamos trabajando habitualmente en la ciudad de Madrid, y nosotros somos una empresa que tiene más te cien años y hemos trabajado con

todo el abanico, con todos los espectros políticos. Hemos tenido empresas mixtas con todas las ideologías, en la misma provincia de Málaga mantenemos empresas mixtas en Torrócaras, PP y ha sido Izquierda Unida sin ningún problema —y ha habido una transición sin ningún problema— con políticos y miembros del Consejo que han tenido siempre lealtad con una sociedad que se constituye. Porque, además, los consejeros cuando entramos en una sociedad nosotros defendemos los intereses de nuestra sociedad y Uds. tienen que defender los intereses del Ayuntamiento, pero tienen que defender también a la sociedad. No entendemos que después de tantos años interviniendo Uds. en el Consejo tengan tantas dudas sobre LIMASA".

Sr. Jiménez Jiménez: "Sí, me queda clarísimo. Lo que pasa que claro, este discurso demagógico de por qué está trabajando, que aquí no podían trabajar y ahora resulta que está trabajando en otras ciudades ganando concursos recientes donde gobiernan confluencias similares a la que participa el Sr. Espinosa. Pero sigamos hablando de asistencia técnica, por qué no. En Málaga se paga un 2,5 por ciento de asistencia técnica, bien su oferta era mayor y, bueno, y en ese procedimiento negociado se rebajó, ¿cuánto es pagado en la asistencia técnica de la ciudad de Zaragoza en el metro, por ejemplo, cuánto se paga allí?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Como indica el dictamen que supongo que todos habrán leído y poniendo algunos ejemplos que son públicos porque los pliegos de condiciones están de acceso público en internet, pues el 13 por ciento por billete cancelado".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Un 13? ¿Y cuántas veces han ido a la Comisión de Investigación? Porque, si pagásemos aquí un 13 por ciento, llevaríamos de Comisión de Investigación años y años. Y en el tema del agua, ¿cuánto pagan en Zaragoza?"

Sr. Goncer Coca: "En Zaragoza, en su día, se convocó un concurso para la elección de empresa mixta que luego a continuación no se llevó a efecto, pero desde luego la previsión del pliego era superior en asistencia técnica del 2 y medio".

Sr. Lasarte Martín: "Pero, exactamente, pasa igual en los casos de Urbaser en los que participa en sociedades mixtas como puede ser el agua de Ferrol, por ejemplo, o también trabajamos en la propia ciudad de Zaragoza respecto del tratamiento".

Sr. Jiménez Jiménez: "Correcto, en el informe veo que es un 12 por ciento. Y en esa asistencia técnica de otras ciudades —sea la que sea, ya no por meternos en Zaragoza— de cualquier empresa de Urbaser o de FCC o de Sando, de Unicaja si estuvieran aquí, ¿tienen que justificar exhaustivamente como se le está pidiendo aquí?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Habitualmente, no. Es decir, no existe en el concepto de asistencia técnica un porcentaje que retribuye los costes que tenemos en

la empresa y además es un coeficiente que normalmente se oferta. Es decir, nosotros sabemos los costes que nos implica la asistencia técnica y lo ofertamos. Muchos de los pliegos de condiciones como pueden leer Uds. en el dictamen incluso se valora si es mí alto o más bajo ese apoyo que das y cuánto te cuesta. Este es un coste que tiene una empresa que sabe cuál es su coste, nosotros hemos entregado el coste de la organización y la estructura de FCC y sabemos el coste que nos supone eso a FCC para hacer la función, no en LIMASA, sino en todos los contratos, sociedades participadas, UTES del grupo tenemos ese coste. Entonces, obviamente un factor competitivo es que ese coste sea el mínimo posible. Aquí en Málaga se llegaron a un 3 porcentajes en oferta y se llegó a negociar a un 2 y medio, que yo no conozco ninguna sociedad mixta que sea tan bajo".

Sr. Jiménez Jiménez: "Bien. Más preguntas. ¿Recuerdan Uds. que haya usado el Alcalde alguna vez el voto de calidad en el Consejo de Administración? No, lo digo porque como escucho continuamente lo del voto de calidad... con lo cual, en estos años, pues nunca se ha utilizado. ¿Recuerdan Uds. que las negociaciones del convenio colectivo han querido participar, han pedido los sindicatos que no participaran en esas reuniones?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Sí, lo he comentado antes".

Sr. Jiménez Jiménez: "Pues hicieron aportaciones en el último conflicto laboral, propuestas..."

Sr. Cifuentes Santiago: "Como Ud. bien sabe, sí. Porque además, alguna se la han trasladado personalmente a Ud. en el último momento de negociación en que planteábamos intentar conseguir que, independientemente, de las cuantías económica que se pactaran se consiguiera meter el criterio de productividad en la plantilla".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Han hecho aportaciones a la empresa en reuniones, independientemente, aunque no quede plasmado en ningún documento sobre cómo aconsejar, por ejemplo, los vehículos?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Continuamente. Y en las reuniones de la mejora de mantenimiento es evidente, en los últimos años, cómo se ha ido mejorando en el mantenimiento y organización del taller de LIMASA".

Sr. Jiménez Jiménez: "¿Han asesorado recientemente la parte fiscal a la empresa LIMASA? Sí. Si han asesorado fiscalmente a las dudas que tuvieran al personal de LIMASA".

Sr. Cifuentes Santiago: "Se hace de forma continua y últimamente hay una serie de temas que están requiriendo nuestra aportación de los departamentos de fiscal de ambas sociedades".

Sr. Jiménez Jiménez: "Por tanto, están ejecutando, gastando o haciendo la asistencia técnica como tiene en contrato la empresa LIMASA?".

Sr. Lasarte Martín: "Y jurídicamente también".

Sr. Jiménez Jiménez: "Después voy a hacer otro por ejemplo que... porque es simple, pero quizás demuestre claramente la parte informática. Cuando LIMASA quiera comprar al vehículo la asistencia técnica se limita a asesorar qué vehículo se compra".

Sr. Cifuentes Santiago: "La asistencia técnica tiene que ser un tema fundamental, precisamente entre toda la maquinaria del sector la experiencia que tenemos nuestras sociedades en contratos por todo el mundo en distintas ciudades, en distintos modelos, en distintos requerimientos con distintos procesos, nos hace ser conocedores de qué máquina es la más adecuada. Obviamente nosotros no la compramos, lo compra la sociedad, puesto que además lo paga el Ayuntamiento. Pero nosotros conseguimos: primero, ahorro de costes en la compra, puesto que en los acuerdos de compra con proveedores de vehículos y maquinaria las condiciones que tenemos establecidas, empresas que compran cientos de vehículos por volumen de ...(inaudible)... de facturación, no son las que pueda tener una empresa que compra al final una vez la maquinaria cada X años. Y no sólo eso, sabemos qué maquinaria es la que tiene que comprarse para que tenga menores costes de mantenimiento, para que tenga mayores sistemas de rentabilidad. Todo eso es la parte fundamental de nuestra asistencia técnica, de hecho la mayoría de la maquinaria que sigue funcionando en LIMASA después de quince años sigue funcionando, obviamente no va a funcionar como maquinaria de nueva tecnología, pero a día de hoy siguen funcionando y saliendo a las calles de Málaga. Obviamente hay máquinas en el sector que cuando, si a nosotros nos dicen que compremos, le vamos a decir que no, porque no van a tener esa duración, no van a durar quince años operativas".

Sr. Jiménez Jiménez: "Perfecto, lo que me queda claro es que la asistencia técnica asiste, pero no compra el producto es evidente".

Sr. Cifuentes Santiago: "Obviamente, obviamente".

Sr. Jiménez Jiménez: "Digo porque voy a hacer una analogía para que algunos miembros de esta Pleno lo pueda entender. Por tanto, si hay que hacer un asesoramiento informático entiendo que asesora el producto, pero que no compra el producto y ese producto habrá que comprarlo en esos productos extraordinarios de informática que van por ahí intentando engañar diciendo qué se ha hecho con la asistencia técnica, no la compra del producto".

Sr. Cifuentes Santiago: "Es que además, obviamente nosotros nuestro papel era asesorar e implantar y establecer el proceso. Pero es que además como hay una licencia, la licencia tiene que pagarla la sociedad, la licencia la paga el usuario, pero

no sólo en LIMASA, en cualquier sociedad del grupo al final el usuario cuando compra un software paga una licencia que la paga el usuario. En esos puntos no ponen ningún punto que se pague la licencia de usuario o el software, se dice que estableceremos los procesos e implantaremos los procesos en todos esos ámbitos".

Sr. Jiménez Jiménez: "Estoy convencido que ya con eso lo han entendido el resto de los miembros de la Comisión. Yo no tengo más preguntas, me guardo para el final las conclusiones".

Sr. Presidente: "Muchas gracias, Sr. Jiménez. Y ya quedan los últimos cinco minutos por cada Grupo Municipal, es el turno...
Le quedan a Ud. diez minutos, aparte de los cinco".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, yo me he organizado el tiempo para compensarlo de forma distinta, he dirigido los dos primeros turnos al Sr. Laguna intentando repartir los 25 y los cinco y ahora, a diferencia del resto de mis compañeros, voy a dirigirme a los socios privados".

Sr. Presidente: "Fantástico, claro que sí".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Hay flexibilidad, ¿no?"

Sr. Presidente: "Por supuesto".

Sr. Zorrilla Díaz: "Pues muchas gracias, Sr. Presidente.

Bien, lo primero comprendiendo que... comprendo hasta cierto punto que estamos en periodo electoral, pero yo al contrario del Sr. Jiménez me voy a referir a Málaga y no a otras ciudades, gobierne quien gobierne, cuestión que no me interesa. Lo que me interesa lo que es el objeto de esta Comisión de Investigación. Igualmente me voy a dirigir a los comparecientes que son, según las normas de las nos hemos dotado y las solicitudes de comparecencia que se han hecho por todos los grupos políticos, incluyendo el Grupo Popular, pues son las personas que hemos solicitado. Con todo el respeto para el Sr. D. Íñigo del Guayo Castiella, al que respeto mucho incluso de... y sobre todo desde el punto de vista profesional. Pero no es cuestión de coartar la democracia o libertad de expresión como se ha dicho, sino que son las normas democráticas con las que nos hemos dotado los distintos Grupos, y no se respeta mejor la democracia y la libertad de expresión que respetando las normas democráticas que nos hemos dotado en esta Comisión, las cuales no podemos, pues cambiar de forma voluntaria a nuestro antojo.

Bien, por tanto, dirigiéndome a los comparecientes, a los representantes y Uds. de entre Uds. representantes de FCC y Urbaser quien estimen conveniente contestar, quisiera referirles que en esta misma Comisión de Investigación en otra Sesión, el Gerente de LIMASA declaró que a través del inicio del contrato en 2001 los dividendos en forma de beneficio que se han obtenido por los socios privados han sido de 13,4 millones de euros. A esas cantidades habría que añadir también lo que se ha

ingresado en concepto de asistencia técnica del cual Uds. ya han hablado extensamente y también las que el Ayuntamiento, pues ha aportado como mecanismo de compensación de acuerdo a lo que se recogía en el pliego y en el porcentaje que corresponde a cada una. Yo quisiera preguntarles cuánto han ingresado Uds., los socios privados, desde el año 2001, si tienen un cálculo aproximado".

Sr. Goncer Coca: "Yo lo desconozco, sinceramente, no tengo información como para poderle contestar. Ahora es verdad que si esa información ha sido trasladada por parte tal Gerente de LIMASA, pues sinceramente, pues estará correcta la manifestación que haya hecho el Gerente de LIMASA, pero yo sinceramente carezco de esa información".

Sr. Cifuentes Santiago: "Aclarar un tema. Es decir, los socios privados los dos únicos conceptos por los que tenemos ingresos es la retribución de los costes de asistencia técnica y el beneficio, el tema compensación es de LIMASA, no es de los privados".

Sr. Zorrilla Díaz: "Claro, es de LIMASA, lo sabemos y ha quedado claro y repercute también en el porcentaje que Uds. tienen de participación dentro de LIMASA de 51 por ciento. Pero me sorprende que no tengan ni siquiera un cálculo aproximado de cuál han sido las cantidades ingresadas en estos años, a no ser que no quieran dar".

Sr. Cifuentes Santiago: "Aproximadamente si el Gerente ha dado... si el Gerente ha dado 13 millones de beneficio, pues la asistencia técnica es por dos, serían 26 más 13, aproximadamente".

Sr. Goncer Coca: "...(fuera de micrófono)... en esa Comisión. Es decir, lo que tiene que Ud. tener en cuenta es decir, si eso es al 51-49, porque no sé si a lo mejor el dato que ha podido dar... que ha podido facilitar el Gerente era el beneficio total de la empresa en el ejercicio, y luego a continuación el reparto que del mismo se hace en función del porcentaje accionarial que cada una de las partes tiene eso es ...(inaudible)... Y luego a continuación ratificarle, por tanto, que la compensación como tal no es nada en relación con el tema de los socios privados, un mecanismo acordado entre el Ayuntamiento y la propia LIMASA por virtud del cual se compensa a LIMASA del mayor esfuerzo económico que supone el haber sobrepasado los límites iniciales con los acuerdos laborales".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí, el concepto lo tengo muy claro y ha quedado claro en la anterior respuesta. En cualquier caso, yo no pongo en duda y creo que estos conceptos los entiende el Sr. Gerente mejor que nadie. Pero me voy a referir a la justificación del concepto de asistencia técnica conforme a lo que Uds. ya han explicado y al informe jurídico que también se aporta. Este concepto, pues se justifica fundamentalmente en base a la aportación de lo que se conoce como el *know how*, conocimientos técnicos, experiencia, eficacia, fiabilidad. Claro, mi pregunta en este

caso es qué aportan a la sociedad en cuanto a conocimientos técnicos, eficacia, experiencia y fiabilidad en la gestión de la limpieza, residuos sólidos o reciclaje, Unicaja o Sando que son sociedades que no tienen experiencia en materia del servicio de limpieza".

Sr. Lasarte Martín: "Bueno, en concreto Sando, para corregirle, sí tiene experiencia, Sando forma parte indirecta del accionariado de SERUMA a través de Urbana Servicios ...(inaudible)... como se ha explicado antes, y a través de ese accionistas como es SERUMA prestamos todos. Unicaja obviamente prestará más apoyo en la parte financiera, en el ámbito financiero, porque la asistencia técnica no se limita sólo a lo técnico, sino a muchos otros campos".

Sr. Zorrilla Díaz: "Sí. Pero en cualquier caso no prestará esos conocimientos técnicos eficacia, experiencia, y fiabilidad en lo que es el servicio de limpieza, recogida de residuos o tratamiento o de los mismos me parece a mí obvio. Otra pregunta: hace unos meses FCC invitó al Concejal Delegado de Medioambiente a visitar varias ciudades donde Uds. gestionan la limpieza, corrieron Uds. con todos los gastos, tanto del Sr. Concejal como del personal municipal que lo acompañaba. ¿Me puede Ud. decir Uds., cuál era el objetivo de esa visita y qué conclusiones se extrajeron de la misma?"

Sr. Cifuentes Santiago: "El motivo de esa visita era... Es decir, llevamos desde hace tiempo intentando ver cómo se tenía que hacer para mejorar la limpieza de Málaga. Se planteó en el ejercicio anterior... en el verano anterior un plan de choque con ciertas medidas y con cierta maquinaria, y parte fundamental de nuestra asistencia técnica y nuestra experiencia queremos transmitírsela por supuesto siempre a todos nuestros clientes, no solo al Ayuntamiento de Málaga a todos, llevándolo a ver otra maquinaria en funcionamiento, otros procesos de baldeo, otros métodos de limpieza en distintas ciudades y con distintas experiencia. Durante aquel viaje, que fue además un viaje en el mes de agosto en una furgoneta por un recorrido horrible de calor por las ciudades de la costa, se contactó con todos los técnicos municipales de las ciudades que visitamos, se acordaron previamente las visitas para que los técnicos municipales y políticos que nos atendieron le transmitieran a ellos sus experiencia y nosotros no entrábamos".

Sr. Zorrilla Díaz: "¿Y han invitado Uds. a algún viaje más aparte de este que le refiero?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros es frecuente... ahora hay una feria de muestras en Madrid e invitamos a todos los clientes a que asistan, a que conozcan de primera mano nuevas tecnologías, nueva maquinaria, nuevos avances. Es una práctica continua".

Sr. Zorrilla Díaz: "Y dígame, ¿es práctica también o han realizado algún regalo, presente a responsables políticos municipales?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No, no".

Sr. Zorrilla Díaz: "Una última pregunta y me pueden contestar o pido que me contrasten tanto representantes de FCC y de Urbaser, porque va dirigido a ambos. Si hay un nuevo concurso para el próximo contrato de la limpieza, ya sea único o por lotes, ¿tienen Uds. pensado presentarse?"

Sr. Latarte Martín: "Sí".

Sr. Cifuentes Santiago: "Por supuesto. Es nuestro trabajo de todos los concursos que se convocan a nivel nacional, si son rentables y cuadran los números de presentaremos".

Sr. Zorrilla Díaz: "No hay más preguntas".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Zorrilla. Y es mi turno. ¿Conocen los modelos de limpieza de las ciudades de Madrid y Barcelona?"

Sr. Goncer Coca: "Sí".

Sr. Presidente: "¿Cómo son? ¿Pueden hacerme una pequeña descripción de cómo funcionan? Breve, por favor".

Sr. Cifuentes Santiago: "Madrid y Barcelona son ciudades... que es un contrato privado que están divididos por lotes de servicios tanto en la recogida como limpieza viaria por el tamaño de las ciudades".

Sr. Presidente: "¿Qué porcentaje de ciudades global, no que sea una cifra exacta, tienen modelos privados en España actualmente más o menos?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No lo sé... La gracia mayoría, de hecho, pueden Uds...".

Sr. Presidente: "80, 70,".

Sr. Laguna García: "Más del 80 por ciento".

Sr. Presidente: "El 80 por ciento. Bueno, yo creo que voy a utilizar menos el tiempo que me queda restante y se lo puedo prestar un poco sobre todo a la Sra. Medina que antes por las discusiones, pues bueno, tuvo que gastar un poco más de su tiempo. Miren, aquí considero que se han lanzado ideas importantes al día de hoy, las puedo compartir o no, en este caso además asumo la Presidencia, por lo tanto, voy a exponer un poquito los hechos.

Aquí se ha dicho que no hay capacidad municipal para gestionar una empresa de limpieza, se ha dicho claramente. Aquí se ha dicho que Zaragoza con cien mil habitantes más que Málaga y teniendo una empresa privada cuesta doce millones de euros menos que la limpieza de nuestra ciudad. También es evidente que faltan medios de control del trabajo. También es evidente que carecemos de tecnología, mecanización y buena gestión de los recursos humanos. Esto es lo que yo he sacado en claro. Calculamos los costes públicos de manera simplista, creo que es lo que hemos escuchado, sobre todo al Sr. Laguna. Y se podría ahorrar recursos también con un modelo privado. La flota está disparando los costes, la flota que tenemos actualmente. Discúlpeme, estoy hablando yo y normalmente suelo ser bastante educado, así que le agradezco que me deje terminar mi exposición en un sistema democrático y en una Comisión de Investigación, gracias.

La flota está disparando los costes, no hemos explorado la planta de tratamiento como generador de recursos para poder generar dinero para este Consistorio, las negociaciones laborales desde lo político han fracasado. Y desde aquí, como Presidente, después de lo que pasó hace un par de meses que venían o no venían, sobre todo para la parte privada, quiero agradecer la asistencia a esta Comisión de Investigación, no poner ninguna traba y eso es de agradecer y, por supuesto, Sr. Laguna, que es de la casa además, también le agradezco muchísimo como Presidente de esta Comisión de Investigación que haya sido tan claro, tan conciso y tan contundente sobre todo para esclarecer qué lo es que ha pasado en el pasado y no cometer los mismos errores en el futuro.

Muchas gracias.

Es el turno del Sr. Espinosa, le quedan a Ud. cuatro minutos y medio de la anterior más cinco de conclusión, si quiere, nueve y pico. De la anterior me quedaba cuatro y medio cinco, tiene tiempo, gracias".

Sr. Espinosa Sampedro: "Buen, yo también estaba en la parte ya de conclusiones, me parece que no nos quedaba, creí que no nos quedaba tiempo. Las preguntas más o menos nos han sido respuestas, lo que creíamos por encima. Y bueno, lo que nos queda es decir que me parece que la demagogia y vuelvo a atender a lo que decía el Sr. Jiménez, la demagogia que esta ciudad no respete la libertad de expresión me parece llevarla al extremo, sí que si se consensua entre todos los Grupos quién habla y quién no habla y volvemos a presentar los respetos al Sr. Íñigo del Guayo porque no nos parece propio que lo traigan a Ud. aquí sin hacer que pueda comparecer y, por tanto, nuestra ciudad defenderá siempre, Sr. Jiménez, la libertad de expresión.

Y, con respecto a lo que decían de no es un tema político, pues miren Uds., es un tema totalmente político sobre todo cuando se juega con dinero público y con servicios públicos estratégicos, por eso nos parece que es un tema político. Otra cosa es que no sea un tema partidista o de signos políticos que se quiera hacer electoralismo con esto desde lo ámbitos políticos, pero creo que no se quiere hacer electoralismo porque con esta Comisión y con LIMASA justamente llevamos ya mucho tiempo antes y después de las elecciones. ¿Y por qué? Porque queríamos hablar de Málaga y hablar de Málaga, Sr. Jiménez, que no de lo que pasa en Barcelona, no de lo

que pasa en Zaragoza, habla de Málaga. Porque a esta situación recordemos que nos trae lo primero y principal que Málaga estaba sucia, que Málaga tenía conflictos laborales en LIMASA, que Málaga tenía un contrato muy gordo, en mucha cantidad de una factura muy gorda para uno de los peores servicios que se presentaban en el país. Por eso nos trae esa Comisión, por eso nos trae el revuelo de LIMASA aquí. Y no, también le digo a todos los presentes, porque se tratase de una cosa pública o privada. Si en otras ciudades donde gobierne quien gobierne deciden privatizar o hacerla pública porque es mejor para los intereses de la ciudad, esto ya se lo he dicho yo a Ud., Sr. Jiménez, porque hay un contrato, porque hay una fiscalidad de las empresas que prestan el contrato y lo deciden así y son soberanas para decirlo, nos parece perfecto, aquí estamos hablando de Málaga. Los que quieren llevar a veces esto al terreno electoralista y partidista son Uds. más que nosotros. Nosotros lo único que pedíamos es esclarecer qué ha pasado y qué va a pasar con LIMASA. Y en este punto creemos que vamos tarde por varias razones y por esas razones no se tomarán —por mucho que este Pleno haya aprobado tomar una decisión el 15 de julio— no se va a tomar porque no va a dar tiempo a tomarlo. Porque esta Comisión de Investigación no ha acabado, porque en este Pleno también se pidió una Comisión de Control permanente que no se ha llevado a cabo, porque no tenemos resultados de la auditoría de gestión económica financiera y de viabilidad de la empresa, y por esas razones no va a dar tiempo a tomar una decisión. Si diese tiempo sería una decisión totalmente unilateral por parte de uno o dos o tres grupos políticos, que tampoco fue lo que acordamos en este Pleno.

Dice Ud., Sr. Jiménez, que la oposición hacemos contantemente uso de la compensación técnica. No, mire Ud., la oposición lo que hace es uso de datos muy concretos que son el ahorro que supondría en IVA, en Impuesto de Sociedades, en gastos generales, en asistencia técnica, en beneficios. En eso es lo que hemos hecho hincapié, no en la compensación económica que sí que nos resultaba también un poco un concepto bastante amplio donde se metían, nos parecía, muchas más cosas de las que a nosotros nos parece que se deberían de meter.

Y, por otra parte —Ud. me corta cuando yo tenga que terminar, Sr. Cassá, y después siga— en este Ayuntamiento resulta que ahora no tenemos ningún tipo de experto, no hay ningún tipo de experto para llevar a cabo una gestión de LIMASA por parte municipal. Pues igual con lo que hemos pagado de asistencia técnica en tantos años nos hubiese dado tiempo de tener bastantes expertos, porque con la mitad de lo que pagamos por asistencia técnica tenemos para contratar como a veinte ingenieros o personas responsables que puedan estar en esta situación, con la mitad, le digo, Sr. Jiménez, y mirando por los intereses públicos. No me diga que este Ayuntamiento no tiene personas capacitadas para llevar a cabo la gestión de LIMASA porque Ud. bien sabe que sí las tiene.

Con respecto a lo que decía el Sr. Laguna: si municipalizar, Sr. Laguna, es la barato o eso yo quería entender por parte de un Ud. que decía «sobre un 3 por ciento», ¿esto que son un cálculo que Ud. trae así a bote pronto o Ud. sabe que es un 3 por ciento más barato municipalizar la empresa o es un flash que le ha venido y ha dicho: «bueno, un 3 por ciento más o menos»? Porque me extraña también una cosa, Sr. Laguna, de Ud., y es que es un funcionario público determine con la exactitud que

Ud. lo ha hecho que una empresa privada, o una externalización del servicio, o entregarle un servicio estratégico a una empresa privada, es a priori mucho mejor, me extraña y le digo con mi categoría de funcionario. O sea, no sería yo quien en ningún momento dijera que la escuela hay que favorecerle a la parte privada. Yo siempre defendería los intereses públicos, porque son para los que trabajo, si no que iría a trabajar a la parte privada, que igual le pueden pagar más o no, porque ahí ya entra según la valía o no. Pero me extraña mucho esa afirmación, no sé si tiene Ud. un argumento de peso para afirmar este servicio yo lo privatizaría aunque digo después que hacerlo municipal sería incluso más barato, pero claro, es que no tenemos personal para... No sé si Ud. quiere intervenir o contestar y si no tampoco es preciso.

Nada más, muchas gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Espinosa. Quería aprovechar sólo para hacer le una pequeña matización. Cuando Ud. estaba hablando de la Comisión de Investigación que no teníamos tiempo, hasta el 15 de julio según la Moción de Pleno. Le recuerdo que la Comisión de Investigación no es para definir el modelo, que eso hay otros foros, sino que es saber qué es lo que ha pasado y si podemos corregirlo en el futuro, pues por sacar conclusiones. Muchas gracias.

Sra. Medina su turno. Tiene Ud., bueno, le voy a dar dos minutos que tenía yo míos. ¿Vale? Gracias".

Sra. Medina Sánchez: "Pues muchas gracias.

Bueno, yo creo que hay que dejar claro una cosa y es que aquí, cuando intervenimos los grupos, al menos en nuestro Grupo está aquí para defender los intereses de los ciudadanos. Entonces, tenemos un contrato con una empresa privada que se firmó en su momento y está dando muestras de que es ineficaz, que es un fracaso, la ciudad no responde a unas necesidades que tiene y entonces, tenemos que empezar a ver qué es lo que está pasando. Si resulta que Uds. nos dicen de que Uds. están asegurándonos con respecto a la gestión del servicio en la limpieza, estarán conmigo que ese asesoramiento es un verdadero fracaso a la vista de los hechos de cómo está ciudad. A la vista de los hechos que cada vez pagamos más dinero por un servicio que no funciona. Pero es que además, cuanto más pagamos también es verdad que la parte privada con esa asistencia técnica, pues tiene unos mayores ingresos, porque todo lo que se facture, todo lo que se facture, se lleva ese 2,5 por ciento. Por tanto, haciendo esa reflexión tienen que entender por qué nuestro interés en saber qué es lo que está pasando y, desde luego, si como Uds. dicen se está asesoramiento algo está fallando.

Luego además, me llama mucho la atención cuando en los conflictos laborales, acaban Uds. de comentar que sí que han intervenido y que incluso Uds. han tenido conversaciones con el Sr. Jiménez o me ha parecido entender que le ha mandado escritos o han hablado Uds., pero lo cierto es que tuvimos un Consejo de Administración sobre un conflicto que habíamos tenido en este Ayuntamiento y no se informó en absoluto de su aportación a esta situación, cosa que también tiene que entender que estemos preocupados.

Luego hablan Uds. también de que su asesoramiento, que su asesoramiento, supone una mejora, un ahorro. Porque también tengo que decir que nosotros no ponemos en cuestión su prestigio, para nada, Uds. están trabajando en Ayuntamientos donde están haciendo una labor que, bueno, pues que se está viendo que funciona, si es que eso no lo ponemos en cuestión, son Uds. unas empresas de prestigio.

Lo que ponemos en cuestión es que en esta ciudad no está funcionando el servicio, algo está fallando, está claro, eso está más que claro. También es cierto que en el año 2005, Uds. de alguna manera echaron un poco un paso atrás y digo por qué: porque Uds. llegaron a un acuerdo con este Ayuntamiento con el Alcalde de esta ciudad y, de alguna manera, Uds. casi le quitaron a Uds. ciertas competencias. ¿Por qué? Porque ya este Ayuntamiento asumía los temas de convenio, asumía las modificaciones en cuanto a la gestión y sabía sobre el tema de la inversión, es que la inversión ha sido fundamental también para esta ciudad porque tenemos una flota obsoleta y ha habido servicios que no se han hecho porque no tenemos máquinas para poderlo realizar. Entonces, se toma una decisión de no invertir, pero ¿les consultan a Uds. de que el no invertir en esa flota, en esas necesidades, supondría un perjuicio en la gestión de esta limpieza de la ciudad? Yo me imagino que lo habrán consultado y me imagino que Uds. habrán dicho que eso es negativo, porque la flota se estaba quedando obsoleta ya había que invertir. Pero claro, luego entra la segunda parte que si invertimos le tenemos que pagar a Uds. más dinero. Esa es la pescadilla que se muerde la cola.

Yo le quería preguntar también una cosa. A ver, nosotros tenemos una preocupación, porque Uds. llegaron a un acuerdo en el año 2005 con lo que yo comentaba antes sobre una modificación del contrato. Yo les pregunto: ¿Uds. han tenido reuniones fuera del Consejo de Administración entre el Ayuntamiento, con el Alcalde de esta ciudad para analizar algunas cuestiones que, bueno, que han sido necesarias que Uds. hablaran respecto a la gestión del servicio de esta ciudad?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros hemos tenido continuas reuniones con el Concejal de Servicios plenamente para... comisiones técnicas para dar nuestra opinión del mismo y, por supuesto, con el Alcalde de esta ciudad".

Sr. Medina Sánchez: "Esos acuerdos que Uds. llevaron a cabo, ¿se informó en el Consejo de Administración o a supuesto alguna modificación, alguna... algún tema que tengamos que conocer?"

Sr. Cifuentes Santiago: "No, no, no, una cosa son reuniones constantes que mantenemos de índole técnico y otra cosa es los acuerdos. Los acuerdos que Ud. se refiere están todos aprobados plenariamente y el Consejo de Gobierno de esta ciudad, no son acuerdos entre el Alcalde y la parte privada. Fueron acuerdos, además, consecuencia de un laudo arbitral que desequilibraba económicamente el contrato. Como el Ayuntamiento decía «el desequilibrio económico lo voy a pagar yo, quiero controlar la sociedad». Con lo cual, todos los cambios societarios que se hicieron y en el modus operandi y de competencias del Consejo y del Presidente del mismo fueron hacia el control municipal de la sociedad LIMASA".

Sra. Medina Sánchez: "Efectivamente, por tanto, en ese momento, claro, asume el Ayuntamiento todo el control y por eso ahora se dice que bueno, que finalmente es municipal este servicio, porque somos nosotros nos encargamos de toda la gestión. Al menos es lo que se ha planteado y Uds. están un poco, bueno, pues Ud. ha dicho que asesoran, pero insisto, el asesoramiento no está funcionando a la vista de los hechos de cómo está... cómo tenemos la ciudad.

En conclusión, lo que nosotros también queríamos plantear lo siguiente: nos preocupa muchísimo y por los datos que hemos ido recabando con esta Comisión de Investigación, lo que estamos viendo es que se han tomado decisiones de cambios, de modificaciones sin ningún soporte técnico, ningún soporte –digamos– de la Asesoría Jurídica ni de Intervención que era fundamental para también tener la tranquilidad de esas modificaciones, creo que esa ha sido —y no se la culpo a Uds. si no se la culpo obviamente a quien tiene la responsabilidad en este Ayuntamiento que es el Equipo de Gobierno del Partido Popular que no ha hecho bien su trabajo—. De alguna manera Uds. también están siendo perjudicados por esa mala gestión que se está llevando por parte del Equipo de Gobierno, yo no sé si Uds... no sé, comparten conmigo esa reflexión, y si comparten conmigo que de alguna forma también Uds. se sienten defraudados con el Alcalde de esta ciudad en cuanto a los acuerdos que Uds. llevaron a cabo, ¿se sienten Uds. defraudados por, no sé, por algunas cuestiones respecto a la gestión?"

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros no... nosotros somos unos socios privados que respetamos los acuerdos alcanzados y que los cumplimos, nosotros no valoramos políticamente cómo hayan funcionado esos acuerdos. Y, por supuesto, ni podemos sentirnos más o menos defraudados cómo se han hecho desde el punto de vista político y con nuestro Presidente del Consejo. Nosotros somos leales a los acuerdos porque podemos discutir como hemos discutido mucho con este Ayuntamiento durante años, pero una vez se firman acuerdos y aceptamos los mismos, nosotros somos responsables de los mismos y consecuentes con los mismos hasta el final".

Sra. Medina Sánchez: "Bueno, no tengo mucho tiempo, pero Uds. firmaron unos acuerdos en el año 2003 que después siguió el conflicto y tuvimos que volver... Uds. en el año 2005 presentaron unas propuestas para desbloquear el problema, pero Uds. llegaron a un acuerdo en el 2003 que luego no firmaron Uds., no presentaron las cuentas. Es decir, que lo que Ud. me dice de alguna manera en el año 2003 tampoco Uds. Fueron muy...".

Sr. Cifuentes Santiago: "Nosotros los acuerdos que se alcanzaron no...".

Sr. Presidente: "Sr. Cifuentes, es que se ha terminado el... No, no, por favor, pero muy breve, por favor".

Sr. Laguna García: "Nosotros los acuerdos alcanzados que se firmaron en el 2003 no cuantificaban económicamente lo que era el desequilibrio económico, no nos ponemos de acuerdo con nuestro Ayuntamiento y por eso el retraso en formular cuentas y demás en cuanto a la cuantía y el proceso que afectaba al equilibrio económico financiero del contrato. Pero, obviamente, lo que nosotros firmamos que lo cumplimos y obviamente podemos discrepar o no en cuantificar eso. Al final se alcanzó un acuerdo de cómo se cuantificó y en qué consistió y se llegaron a los acuerdos que se llegaron".

Sra. Medina Sánchez: "Bien. Bueno, me alegra mucho que hayan recuperado la memoria. En cualquier caso, solamente le quería, sólo la última pregunta, ¿Ud. cree que si el centro ambiental, el CAP, que Uds. hicieron la obra que hubo un sobrecoste y que...? Bueno, estaba previsto que costara seis millones de euros al final nos hemos ido casi... bueno, se ha disparado, que la estamos pagando con la compensación, le pregunto si en ese asesoramiento de mejora de ahorro y tal, ahí no ha funcionado, no ha funcionado porque esas instalaciones nos están costando muchísimo, muchísimo, dinero. ¿Hubiese sido más económico si lo hubiéramos adjudicado este Ayuntamiento? Le hago esa pregunta".

Sr. Presidente: "Brevedad, Sr. Cifuentes, por favor, que ya vamos muy fuera de tiempo".

Sra. Medina Sánchez: "Sí, que no... que... a ver, la obra de la instalación del centro ambiental ...(inaudible)... que la hicieron Uds., se la adjudicó. Bueno, Uds., vale, pues entonces,".

Sr. Goncer Coca: "Ha ido Sando, una empresa".

Sr. Medina Sánchez: "La hizo Sando, bien. Pero supongo yo que Uds. asesoraron para la adjudicación de ese contrato. No asesoraron. Bueno, entonces, todos los sobrecostes que han tenido, Uds. no tienen responsabilidad ninguna.

Bueno, yo sí quería agradecer la intervención de verdad de todos y simplemente, bueno, insisto, lamento mucho que no haya podido intervenir, pero es que no estaba previsto, desde luego hemos leído su informe y de verdad que ha sido muy detallado, se lo agradecemos y que sepa que desde luego desde este Grupo siempre la libertad de expresión y de expresar lo que uno considere es fundamental, pero hay que respetar cómo están los tiempos y desde luego respetar también las comparecencias como estaban estipuladas dentro de esta Comisión.

Gracias".

Sr. Presidente: "Gracias, Sra. Medina. Sr. Jiménez, su turno, le quedan cuatro veinte, cuatro minutos veinte más los cinco".

Sr. Jiménez Jiménez: "Muchas gracias, Presidente. Yo seré mucho más breve. Sí que hacer una matización especialmente al Sr. Espinosa, cuando me dice a

mí que no hable de otras ciudades, cuando él ha aludido a Bárcenas, a la Comisión Nacional del Mercado del Competencia y a Panamá. No sé si serán calles, pero desde luego no tienen nada que ver con Málaga.

Por otro lado, también, cuando decimos que este Ayuntamiento pueda tener personal capacitado para llevarlo, insisto, el personal de este Ayuntamiento no está ocioso, tiene otras tareas, con lo cual, si se le pone la gestión de una empresa de limpieza alguien tendrá que hacer la tarea que está haciendo anteriormente. Por tanto, no es que no haya personal capacitado, sino que se necesitaría más personal y ese coste es asimilable al que pudiera gastarnos, al que nos estamos gastando en la asistencia técnica.

Con respecto a la opinión del Sr. Laguna que ha sido valiente en dar su opinión personal, porque ha dicho es una opinión personal, se podría equivocar más o menos, desde luego respetable, pero lo que hay que dejar claro es que el 90 por ciento de los ciudadanos de este país viven en calles que son limpiadas por empresas privadas. Por tanto, no estará muy mal tampoco su opinión, si no se están equivocando prácticamente la totalidad de los Ayuntamientos de este país. Insisto, todos los modelos tienen sus pros y sus contras, pero bueno, cuando el 90 por ciento de los ciudadanos de este país viven en calles limpiadas por empresas privadas no estará mal, no quita que las que se hagan por empresas públicas esté mal.

...(inaudible)... esta Comisión de Investigación de LIMASA, aparte del circo mediático a mí me están quedando unas conclusiones muy claras porque todos los intervinientes dicen lo mismo: uno el contrato se está cumpliendo, se está pagando, se está certificando correctamente como viene en el contrato; la asistencia técnica — insisto— uno podrá estar más de acuerdo o menos en el concepto y de si es necesario que en el futuro haya o no haya asistencia técnica, pero lo que está claro es que la asistencia técnica viene en el contrato, se está realizando y se justifica como viene en el contrato, que no necesita una relación valorada al igual que necesitan una relación valorada los gastos de amortización, los gastos financieros o los gastos generales, pero ni en este contrato ni en ningún contrato similar de ninguna empresa en España, ni en Málaga, ni en el metro, por ejemplo, pasa exactamente lo mismo y no hay comisiones de investigación para ver la asistencia técnica en el metro de Málaga.

Y, por último, la municipalización, que tendrá su lado positivo y tendrá su lado negativo, pero por lo menos ese mito de que es muchísimo más barato y que siempre —y personalmente reconocido que algo más barato sería la municipalización— hoy ha quedado claro que estamos hablando de, aproximadamente, dos millones y medio de euros, que sí, que es dinero, es evidente que es dinero y que ese dinero, esos dos millones y medio de euros se podían repercutir en contratar a más personal. Correcto, claro que podría repercutirse, pero esa situación ya la hemos vivido en este Ayuntamiento en el año 2012 cuando teníamos seis millones de euros más y no era satisfactorio —digamos— el resultado. Por tanto, no sólo —si queremos municipalizar de verdad— no sólo debemos quedarnos en el objetivo de nos vamos a ahorrar un dinerito y vamos a contratar más gente, habría que mejorar también en la parte organizativa y en el modelo organizativo de la ciudad. Porque, sinceramente, no me quedo satisfecho con dos millones de euros más de presupuesto, podíamos aprobar que el año que viene se aumentara el presupuesto en dos millones de euros y medio,

en tres, en cuatro, aun así tal y como estamos ahora mismo no es suficiente, necesitamos algo más. Por tanto, sea privado o sea público necesitamos una reestructuración para que mejore el servicio y no sólo en la organización sino también en la eficacia y eficiencia, que es lo que todo el mundo —e insisto—, yo sé que se ha hecho alusiones a las visitas a otras ciudades: es importante ver otras ciudades para ver los ritmos y las formas de trabajo, que eso en Málaga, desgraciadamente, no lo hemos visto. Por tanto, Presidente, el resto de los minutos, pues...".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Jiménez.

Sr. Zorrilla su turno, le medan siete minutos casi. Gracias".

Sr. Zorrilla Díaz: "Muchas gracias, Sr. Presidente.

Le agradecería que me avisara cuando me quede un minuto, intentaré no agotar el tiempo y ajustarme, en todo caso, al tiempo máximo que me ha indicado.

De nuevo, referirme solamente a lo que es objeto de la Comisión, a Málaga. Por cierto, Sr. Jiménez, las alusiones que se han podido hacer por parte, en este caso, de mi compañero, el Sr. Espinosa, a los papeles de Bárcenas, no son ajenas a esto. Ud. sabe que aparece Málaga más de quince veces nombrada, igual que aparece en esos papeles que están bajo ahora mismo procedimiento judicial y en eso no entro, son... aparecen nombradas FCC, Sando y Urbaser. Por tanto, no son referencias ajenas a esta Comisión.

Simplemente, quisiera recalcar lo que a mi juicio son algunas de las manifestaciones que se han vertido por los comparecientes y que a mí me parecen relevantes. Y, refiriéndome primero a la declaración del Sr. Laguna, a mí me ha llamado poderosamente la atención su manifestación de que, en los primeros años del contrato de la limpieza y recogida de residuos la recogida y tratamiento del reciclaje, era una «puesta en escena». Palabras literales, constará en la grabación, por supuesto. Admite, además, el Sr. Laguna que hoy pagamos más de un 70 por ciento. Las cifras están en las cuentas y son claras, más que en 2002 por la factura, según el Sr. Laguna por el aumento del coste de vida y los barrios nuevos que existen. Pero el coste del vida, según ha admitido el propio Sr. Laguna, ha aumentado en un 43 por ciento, por tanto, el otro 27 por ciento la verdad es que no ha aumentado la ciudad ni en territorio un 27 por ciento, ni en población un 27 por ciento, ni ha mejorado la limpieza en un 27 por ciento en este tiempo. Al contrario, Málaga está más sucia aun incluso que en el año 2002. Reconoce también el Sr. Laguna —lo cual tampoco era necesario porque es una cuestión puramente aritmética— que los porcentajes del 0,85 de los gastos generales, el 2 por ciento de los beneficios industriales, el 0,5 de los gastos financieros y el 2,5 por ciento de asistencia técnica sobre la cifra total de negocio, suponen en la práctica que, mientras más aumentan los gastos, también aumentan los ingresos por estos conceptos para la empresa, lo que repercute también en el porcentaje de participación en los beneficios de los socios privados.

Respecto a la asistencia técnica del 2,5 por ciento, al margen de que el Sr. Laguna no ha querido valorar la justificación de que no se incluyera, por ejemplo, la asistencia y, ojo, me refiero a la asistencia para la implantación, no a la compra del software, del nuevo software, para la gestión de la empresa —cuestión que a nosotros

no nos parece justificable— sí que ha reconocido que LIMASA, al contratar externamente sin sujeción a procedimientos de licitación, ha contratado a empresas del mismo grupo empresarial de los socios privados. Estas cuestiones no son ajenas a que la gestión, tanto mixta como privada, sea más cara que la gestión municipal. Y no es un mito, Sr. Jiménez, son las conclusiones entre otros del informe que recientemente publicó el Tribunal de Cuentas que señalaba hasta un 20 por ciento más barata el contrato del servicio de la limpieza en aquellas ciudades donde la gestión está municipalizada. Por tanto, de mito nada, reconocido por el propio Tribunal de Cuentas, no ya por los grupos políticos que lo pudiéramos defender.

Y al margen de una declaración del Sr. Laguna, respecto a la declaración de los representantes de SERUMA, sí que me llama la atención y se reconoce, pues que Unicaja no tiene experiencia alguna, ni conocimientos técnicos, ni fiabilidad en materia de limpieza viaria recogida y tratamiento de residuos sólidos. Y sobre todo, en cuanto al famoso viaje en el que se invita al Concejal de Medioambiente y directivo y personal municipal a ciudades donde se gestiona el servicio de la limpieza por la propia sociedad, FCC en este caso, que los invita. Se reconoce que esto es habitual. Yo no sé si incluso será legal, seguramente, pero desde mi punto de vista no es una actuación que sea justificable desde el punto de vista de la ética política, porque cuando se hace esta invitación se hace con un interés muy claro, puede ser un interés lógico e incluso legítimo de estas empresas privadas que aspiran a gestionar el próximo contrato de la limpieza de la ciudad, como entre otras cosas han reconocido expresamente y me atrevería a decir que seguramente lo obtendrán. Porque Uds., señores del Partido Popular están trabajando, y están trabajando ya en base a cuestiones que vienen dialogando desde hace tiempo con estas empresas privadas en ese próximo contrato de la limpieza, otra cosa...".

Sr. Presidente: "Un minuto, Sr.... le queda un minutito, disculpe que me...".

Sr. Zorrilla Díaz: "Voy a terminar. Otra cosa es que no lo hagan público a la ciudadanía.

Y, simplemente, en el tiempo que me sobra, agradecer a todos los comparecientes sinceramente su asistencia y su colaboración con esta Comisión de Investigación, porque como Uds. bien saben, pues no era obligatoria desde el punto de vista legal su asistencia y, por tanto, es una colaboración que, desde nuestro Grupo, pues agradecemos.

Nada más y muchas gracias".

Sr. Presidente: "Sr. Espinosa, tiene ocho minutos. ¿No? Quedan todavía ocho minutos, Ud. puede hacer el uso... tres y cinco, le sobró tres y le quedan cinco más, si quiere hacer uso y si no pues nada.

Gracias".

Sr. Espinosa Sampedro: "Nada, nada, haré un uso breve porque el Sr. Jiménez me apelaba, si no ni lo haría. O sea, es sólo para decirle al Sr. Jiménez que lo que se ha dicho aquí muchas veces, que nos preocupa Málaga y nos preocupa el

dinero de los malagueños, y por eso y no por otra cosa estamos aquí, Sr. Jiménez. Yo no le hablo de ciudades cuando hablo de Bárcenas, yo le hablo de un tipo de su partido que dice que le paga a FCC... FCC le paga al Partido Popular porque el Partido Popular adjudique este contrato a FCC, y el Partido Popular es quien gobierna aquí y FCC es quien está dentro de LIMASA, por eso cito a Bárcenas. No lo digo yo, lo dice el extesorero de su partido. Y cito Acuamed porque me preocupa que contratemos con empresas que estén metidas en escándalos de corrupción y cito paraísos fiscales porque me preocupa que ya me han contestado que no, pero si llegara a ser que sí, pues nos advierte de que no queremos contratar con empresas que tengan cuenta en paraísos fiscales. Sólo por eso. Hombre, importante visitar ciudades, Sr. Jiménez, claro que es importante; y yo creo que ningún grupo político de esta Corporación si Ud. dice que va a visitar ciudades y que se pague del dinero público encantado hubiese tenido Ud., hombre, que vaya de la mano de una posible adjudicataria del contrato me parece un poco de risa. O sea, Ud. puede ir, claro, y creo que se deberíamos haber pagado públicamente.

Y después con el ahorro tampoco haga demagogia. No son dos millones lo que se ahorra, Ud. sabe que es mucho más del ahorro si se hace municipal, que le insisto, no se lo llevo a una cuestión política e ideológica simplemente, vamos a ver el ahorro, vamos a ver la gestión, la viabilidad y por ahora a toda luz se constaba que el ahorro al ser municipal sería mucho mayor, solo por el IVA, por el Impuesto de Sociedades, por los beneficios e incluso si le queremos meter por el ahorro que también traería el subrogar a la plantilla de los trabajadores que nos puede traer también un ahorro, pero eso estamos esperando que Ud. quiera reunirse con nosotros, que... en fin, Uds. decían que iban a empezar una ronda de negociaciones, que sí, que ha empezado con el comité de empresa, pero que nosotros también estamos esperando porque pensamos que podemos aportar mucho o por lo menos algo en estos acuerdos.

Y nada más, agradecer a los comparecientes, espero que no haya sentado mal, entiendo lo que decía el Sr. Zorrilla que no le dejemos hablar, yo creo que es algo que esta Comisión está así montada. O sea, no es una Comisión donde se hacen preguntas y respuestas, nosotros lo entendemos así y no donde el compareciente, caso como sí ha pasado en otra Comisión, le dan para hablar el tiempo que quiere. A nosotros nos encantaría y entendemos que Uds. están a disposición de lo que podamos preguntar no sólo en este teatro como denomina el Sr. estas comisiones, ya sabemos lo que piensa él de la democracia y de las comisiones de transparencia. En fin, que agradecido a todos también vuelvo a agradecer al señor... y nada más.

Muchas gracias".

Sr. Presidente: "Sr. Jiménez".

Sr. Jiménez Jiménez: "Sobra tiempo, usémoslo. Sr. Espinosa, lo que Ud. acaba de decir ni los jueces han dicho eso. Ud. ha hecho un lío de Bárcenas todo el rollo a la cárcel quien tenga que ir a la cárcel, pero ni nos jueces han dicho eso, pero bueno. El viaje que hice, que fuimos en autobús en el mes de agosto —en furgoneta, perdón, en furgoneta— el tres, el cuatro y el cinco de agosto no es un viaje agradable,

créame, era obligatorio que fuésemos de la mano de los dueños de las instalaciones, de los dueños de la maquinaria, por eso tenemos que ir con ellos, insisto, vale, para que eso quede claro.

Lo del ahorro de la subrogación del personal, estoy seguro que el Director de Personal de este Ayuntamiento estará atento para escucharle para ver cómo se puede ahorrar subrogando personal sin bajarle el sueldo, eso de verdad, y yo estoy convencido que el catedrático también estará muy interesado en poder escucharlo...(inaudible)... tiempo, seguro.

Y Sr. Zorrilla, tenga Ud. claro, clarísimo, que no hemos hablado con ninguna empresa, con ninguna, nada de ningún tipo de reparto que Ud. no se canse de decir una y otra vez, por tanto, le pido que la próxima vez que lo diga aporte pruebas de quién ha hablado y con qué empresa, porque eso de lanzar acusaciones al aire en falso de verdad de Ud. no me lo esperaba. Ud. creo que es una persona con clase, suele demostrarla, y en esas acusaciones al aire de verdad que no hace gala de su educación habitual".

Sr. Presidente: "Gracias, Sr. Jiménez.

PUNTO Nº 02.- RUEGOS Y PREGUNTAS.

No se producen.

Sr. Presidente: Pues ya con esto damos por cerrada la Comisión... no la Comisión de Investigación, la quinta Sesión. Nos acaban de traer aquí una documentación que si los portavoces, por favor, se acercan aquí les voy a dar una copia y también se ha quedado el Secretario una copia para que la meta dentro de lo que es el Acta... Por correo electrónico, pero bueno, vamos a hacerlo efecto. Muchas gracias a todos, hasta luego".

Y no habiendo más asuntos que tratar, el Sr. Presidente levantó la sesión, siendo las catorce horas y quince minutos del día al comienzo citado, extendiéndose de lo tratado y acordado la presente Acta, de la que como Secretario doy fe,

VºBº
EL PRESIDENTE,

EL SECRETARIO GENERAL,

Juan Cassá Lombardía

Venancio Gutiérrez Colomina