

# TRIBUNAL DE CUENTAS

Nº 1.281

**INFORME DE FISCALIZACIÓN DE LOS CONTRATOS  
DE CESIÓN, ARRENDAMIENTO O ENAJENACIÓN DE  
BIENES INMUEBLES Y DERECHOS DE LA PROPIEDAD  
INCORPORAL MÁS SIGNIFICATIVOS FORMALIZADOS  
POR LAS EMPRESAS ESTATALES DURANTE LOS  
EJERCICIOS 2013, 2014 Y 2015**



**EL PLENO DEL TRIBUNAL DE CUENTAS**, en el ejercicio de su función fiscalizadora establecida en los artículos 2.a), 9 y 21.3.a) de la Ley Orgánica 2/1982, de 12 de mayo, del Tribunal de Cuentas, y a tenor de lo previsto en los artículos 12 y 14 de la misma disposición y concordantes de la Ley 7/1988, de 5 de abril, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas, ha aprobado, en su sesión de 28 de junio de 2018, el **“Informe de Fiscalización de los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles y derechos de la propiedad incorporal más significativos formalizados por las empresas estatales durante los ejercicios 2013, 2014 y 2015”**, y ha acordado su elevación a las Cortes Generales, así como al Gobierno de la Nación, según lo prevenido en el artículo 28 de la Ley de Funcionamiento.



## ÍNDICE

---

<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>9</b>
<b>I.1. INICIATIVA DEL PROCEDIMIENTO .....</b>	<b>9</b>
<b>I.2. OBJETIVOS, ÁMBITO Y PROCEDIMIENTOS DE LA FISCALIZACIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>I.3. ANTECEDENTES Y RÉGIMEN JURÍDICO.....</b>	<b>10</b>
<b>I.4. RENDICIÓN DE CUENTAS.....</b>	<b>13</b>
<b>I.5. TRÁMITE DE ALEGACIONES .....</b>	<b>13</b>
<b>II. RESULTADOS DE FISCALIZACIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>II.1. OBSERVACIONES GENERALES APLICABLES A LOS CONTRATOS ANALIZADOS.....</b>	<b>13</b>
<b>II.2. CONTRATOS DE OPERACIONES SOBRE INMUEBLES.....</b>	<b>15</b>
<b>II.2.1. Contratos de AENA.....</b>	<b>15</b>
<b>II.2.2. Contratos de ADIF .....</b>	<b>47</b>
<b>II.2.3. Contratos de Adif-AV.....</b>	<b>56</b>
<b>II.2.4. Contrato de SEPES.....</b>	<b>64</b>
<b>II.2.5. Contrato de CZFV .....</b>	<b>70</b>
<b>II.2.6. Contrato de SEGIPSA.....</b>	<b>72</b>
<b>II.3. CONTRATOS DE CESIÓN DE DERECHOS DE LA PROPIEDAD INCORPORAL.....</b>	<b>73</b>
<b>II.3.1. Contrato de HZ.....</b>	<b>73</b>
<b>II.3.2. Contrato de NAVANTIA .....</b>	<b>76</b>
<b>III. CONCLUSIONES.....</b>	<b>77</b>
<b>III.1. EN RELACIÓN CON LA VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA.....</b>	<b>77</b>
<b>III.2. EN RELACIÓN CON LA VERIFICACIÓN DEL SOMETIMIENTO DE LA CONTRATACIÓN A LOS PRINCIPIOS DE BUENA GESTIÓN.....</b>	<b>77</b>
<b>III.2.1. Conclusiones que afectan a la contratación de más de una de las Entidades fiscalizadas .....</b>	<b>77</b>
<b>III.2.2. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de Aena (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.1) .....</b>	<b>78</b>
<b>III.2.3. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de ADIF (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.2) .....</b>	<b>79</b>
<b>III.2.4. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de ADIF-AV (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.3) .....</b>	<b>81</b>
<b>III.2.5. Conclusiones que se refieren específicamente al contrato analizado de SEPES (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.4) .....</b>	<b>81</b>
<b>III.2.6. Conclusión que se refiere específicamente al contrato analizado de CZFV (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.5).....</b>	<b>82</b>
<b>III.2.7. Conclusión que se refiere específicamente al contrato analizado de HZ de los resultados de fiscalización recogidos en II.3.1) .....</b>	<b>82</b>
<b>III.3. OBJETIVOS DE LA FISCALIZACIÓN: COMPROBACIÓN DE QUE LA CONTRATACIÓN ANALIZADA NO VULNERA LOS FINES Y OBJETIVOS DE LA ENTIDAD FISCALIZADA Y DE LA EXISTENCIA DE RIESGOS O COSTES REALES DERIVADOS DE ESA CONTRATACIÓN QUE LA ENTIDAD NO TUVIERA QUE SOPORTAR.....</b>	<b>83</b>

<b>IV. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>83</b>
<b>IV.1. RECOMENDACIONES QUE AFECTAN A LA CONTRATACIÓN DE MÁS DE UNA DE LAS ENTIDADES FISCALIZADAS .....</b>	<b>83</b>
<b>IV.2. RECOMENDACIONES QUE SE REFIEREN ESPECÍFICAMENTE A CONTRATOS DE ADIF 84</b>	

**ANEXO**

## ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS

Adif-Alta Velocidad	Adif-AV
Administrador de infraestructuras ferroviarias	ADIF
Aena SME, S.A	Aena
Boletín Oficial del Estado	BOE
Comercial del Ferrocarril, S.A.	COMFERSA
Consortio Zona Franca de Vigo	CZFV
Dirección General de Patrimonio del Estado	DGPE
Entidad Pública Empresarial de Suelo	SEPES
Gerencia de Infraestructura y Equipamiento de la Defensa	GIED
Hipódromo de la Zarzuela, S.A., S.M.E.	HZ
I Acuerdo Marco de Comercio de 2012	AMAC
I Acuerdo Marco de operaciones de retail aeroportuario”	AMORA
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	IBI
Impuesto sobre el Valor Añadido	IVA
Índice de Precios de Consumo	IPC
Intervención General de la Administración del Estado	IGAE
Ley de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado	LOFAGE
NAVANTIA, S.A. SME	NAVANTIA
Orden del Ministerio de Fomento	Orden FOM
Ley de Patrimonio de las Administraciones Públicas	LPAP
Plataforma de Contratación del Sector Público	PCSP
Radio Televisión Española	RTVE
Real Decreto-ley	RDL
Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles	RENFE
Renta Mínima Garantizada Anual	RMGA
Sociedad Estatal de Gestión Inmobiliaria de Patrimonio, M.P.S.A	SEGIPSA
Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, S.A.	SELAE
Unión Temporal de Empresas	UTE
Vivienda de Protección Oficial	VPO
Vivienda de Protección Pública de precio básico	VPPB
Vivienda de Protección Pública de precio limitado	VPPL
Vivienda de Protección Pública en régimen de alquiler	VPRA
Viviendas de Protección Pública para Arrendamiento con Opción de Compra	VPAOC
Vivienda libre	VL





## ÍNDICE DE CUADROS

---

CUADRO Nº 1:	Contratos de operaciones sobre bienes inmuebles .....	11
CUADRO Nº 2:	Detalle por Empresas estatales de los contratos de operaciones sobre inmuebles de importe superior a 10 millones de euros .....	11
CUADRO Nº 3:	Contratos de operaciones sobre derechos de la propiedad incorporal .....	12
CUADRO Nº 4:	Lote I. Superficie de los locales por aeropuertos (Expediente C/DEC/001/12 de Aena).....	24
CUADRO Nº 5:	Lote I. Comparativa rentas reales por arrendatarios con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/DEC/001/12 de Aena) .....	25
CUADRO Nº 6:	Lote II. Superficie de los locales por aeropuertos (Expediente C/DEC/001/12 de Aena)....	25
CUADRO Nº 7:	Lote II. Comparativa rentas por arrendamiento reales con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/DEC/001/12 de Aena) .....	26
CUADRO Nº 8:	Lote III. Superficie de los locales por aeropuertos (Expediente C/DEC/001/12 de Aena)...	26
CUADRO Nº 9:	Lote III. Comparativa rentas por arrendamiento reales con respecto a las mínimas garantizadas en contrato . (Expediente C/DEC/001/12 de Aena) .....	27
CUADRO Nº 10:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato(Expediente C/DEC/212/12 de Aena) .....	28
CUADRO Nº 11:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas (Expediente C/MAD/189/12 de Aena) .....	30
CUADRO Nº 12:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/MAD/025/13 de Aena) .....	31
CUADRO Nº 13:	Superficie de cada local y del almacén que le corresponda (Expediente C/MAD/051/13 de Aena) .....	32
CUADRO Nº 14:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/MAD/025/13 de Aena) .....	34
CUADRO Nº 15:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/MAD/053/13 de Aena) .....	35
CUADRO Nº 16:	Superficie de cada local y del almacén que le corresponde (Expediente C/MAD/132/13 de Aena) .....	36
CUADRO Nº 17:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/MAD/132/13 de Aena) .....	38
CUADRO Nº 18:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/AC/095/13 de Aena) .....	39
CUADRO Nº 19:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/BCN/104/13 de Aena) .....	41
CUADRO Nº 20:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/BCN/061/13 de Aena) .....	42
CUADRO Nº 21:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/BCN/033/14 de Aena) .....	43
CUADRO Nº 22:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/BCN/069/14 de Aena) .....	44
CUADRO Nº 23:	Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato (Expediente C/MAD/145/15 de Aena) .....	46
CUADRO Nº 24:	Detalle de las ofertas económicas de los licitadores (Expediente 2014-3806 de ADIF) .....	52
CUADRO Nº 25:	Comparativa entre los importes ofertados por el adjudicatario y los precios mínimos establecidos en los pliegos (Expediente 2014-3806 de ADIF) .....	53
CUADRO Nº 26:	Rentas aplicables a cada año del contrato (Expediente 32-2015-0007 de ADIF) .....	56
CUADRO Nº 27:	Detalle de los anteriores gestores de los aparcamientos licitados en este contrato (Expediente 2013-160-00009 de ADIF-AV) .....	60
CUADRO Nº 28:	Detalle de los aparcamientos por períodos de vigencia de contrato (Expediente 2013-160-00009 de ADIF-AV) .....	60
CUADRO Nº 29:	Detalle de los locales por cada contrato (Expediente 2015-160-0080 de ADIF-AV) .....	64
CUADRO Nº 30:	Análisis del destino de las fincas propiedad de SEPES de la actuación urbanística "Parque Central de Ingenieros de Villaverde" .....	68



## **I. INTRODUCCIÓN**

### **I.1. INICIATIVA DEL PROCEDIMIENTO**

La “Fiscalización de los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles y derechos de la propiedad incorporal más significativos formalizados por las empresas estatales durante los ejercicios 2013, 2014 Y 2015” se ha llevado a cabo a iniciativa del Tribunal de Cuentas y se incluyó en el Programa de Fiscalizaciones para el año 2016, aprobado por el Pleno del Tribunal de Cuentas el 22 de diciembre de 2015.

El Pleno, en su reunión de 28 de enero de 2016, acordó, a propuesta del Consejero ponente, el inicio de este procedimiento fiscalizador, según lo establecido en el artículo 3b) de la Ley 7/1988, de 5 de abril, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas y lo dispuesto al efecto en la Norma 34, apartado de Normas de Procedimientos, de las Normas de Fiscalización del Tribunal de Cuentas. Las directrices técnicas, conforme a las cuales se ha desarrollado la presente fiscalización, fueron aprobadas por el Pleno en su sesión de 29 de septiembre de 2016.

### **I.2. OBJETIVOS, ÁMBITO Y PROCEDIMIENTOS DE LA FISCALIZACIÓN**

La Fiscalización ha tenido como objetivo general la comprobación del cumplimiento de los requisitos legales de la contratación más relevante de los ingresos derivados de operaciones con inmuebles y derechos de la propiedad incorporal en los ejercicios 2013, 2014 y 2015 de entidades españolas integrantes del sector público empresarial estatal no financiero (excluidas aquellas entidades del sector de la comunicación) así como el análisis de la adecuación de esa contratación, sus procedimientos y su gestión a los principios de eficacia, eficiencia y economía, configurándose como una fiscalización de cumplimiento y operativa. Los objetivos específicos sobre los contratos analizados han consistido en verificar:

- a) El cumplimiento de la normativa de aplicación, principalmente lo previsto, en su caso, en la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas y en la normativa específica de la operación de que se trate.
- b) La adecuación, tanto de los contratos formalizados como de los procedimientos utilizados para la contratación, a los principios de la buena gestión de los fondos públicos (eficacia, eficiencia y economía). En concreto se han analizado los procedimientos utilizados en la adjudicación/enajenación, si se ha tenido en cuenta la promoción de la concurrencia y si se ha perseguido obtener la oferta más ventajosa para los fondos públicos.
- c) Que el contrato y su expediente, tanto en su contenido como en sus procedimientos, no vulneran los fines y objetivos de la Entidad que ha generado el ingreso patrimonial.
- d) Si se han derivado riesgos o costes reales, presentes o futuros, para la entidad vendedora, en el caso de las ventas para la propietaria o, en general, para el sector público, que razonablemente no tuvieran que ser asumidos por estas entidades.

Asimismo, se ha verificado el cumplimiento de las prescripciones de transparencia establecidas por la normativa aplicable en el periodo fiscalizado y la observancia de la normativa para la igualdad efectiva de mujeres y hombres en todo aquello que, de conformidad con dicha normativa, pudiera

tener relación con el objeto de las actuaciones fiscalizadoras, sin que se hayan detectado incumplimientos en relación con estas normativas.

El ámbito subjetivo de la fiscalización está constituido por las entidades españolas integrantes del sector público empresarial estatal no financiero, excluidas aquellas entidades del sector de la comunicación.

En cuanto al ámbito objetivo, ha estado constituido por los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles y derechos de la propiedad incorporal más relevantes, considerándose como tales aquellos de importe igual o superior a 10 millones de euros.

La fiscalización ha recaído sobre los contratos más significativos formalizados durante los ejercicios 2013, 2014 y 2015, analizándose aspectos relacionados con su origen, preparación, salida a concurso, adjudicación, ejecución, extinción y efectos; en los casos en que alguno de los contratos analizados conlleve una actuación por la entidad fiscalizada que suponga un coste para ella, el estudio de los efectos ha incluido un análisis de la rentabilidad global de la operación. El análisis se ha extendido a ejercicios anteriores o posteriores a este periodo cuando se ha considerado conveniente para el adecuado cumplimiento de los objetivos propuestos.

En el desarrollo de las actuaciones fiscalizadoras se han aplicado las Normas de Fiscalización del Tribunal de Cuentas, aprobadas por el Pleno en su reunión de 23 de diciembre de 2013 y se han realizado todas las pruebas sustantivas y de cumplimiento estimadas necesarias para obtener los datos suficientes que permitan fundamentar los resultados de la fiscalización, sin que en el desarrollo de las actuaciones fiscalizadoras se hayan producido limitaciones al alcance que hayan impedido cumplir los objetivos previstos. En general, las entidades incluidas en el ámbito subjetivo de esta Fiscalización han prestado una adecuada colaboración en el desarrollo de los trabajos.

### **I.3. ANTECEDENTES Y RÉGIMEN JURÍDICO**

Las operaciones patrimoniales de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles de importe superior a 50.000 euros, de acuerdo con la información obtenida, principalmente, de las relaciones anuales de contratación que han rendido al Tribunal de Cuentas las entidades españolas pertenecientes al sector público empresarial estatal no financiero, excluidas aquellas entidades del sector de la comunicación, ha supuesto en el periodo 2013-2015 la formalización de un total de 1.296 contratos de ingresos derivados de tales operaciones, por un importe de 3.889 millones de euros, desglosados en 851 contratos de arrendamiento, 369 de enajenación y 76 de cesión, por un total de 3.534, 335 y 20 millones, respectivamente. Estos contratos han sido formalizados por 35 de las empresas estatales que integran el ámbito subjetivo de esta Fiscalización. El 78,1% del importe total de estos contratos (3.038 millones) corresponden a 26 contratos formalizados de importe igual o superior a 10 millones de euros; de ellos, 23 contratos (2.970 millones) se formalizaron por las siguientes tres entidades: Aena SME, S.A. (Aena), Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF) y Adif-Alta Velocidad (Adif-AV).

Si bien el análisis efectuado ha recaído sobre los contratos de importe igual o superior a 10 millones de euros, también se han analizado otros 9 contratos de importe inferior, debido a que estos contratos forman parte de dos expedientes de contratación de Aena, por un importe total de 25 millones, en los que se licitaba el arrendamiento de locales muy similares y contiguos, pudiendo considerarse que en cada uno de estos expedientes se realizaba el reparto de un espacio general. Dada esta particularidad, se consideró conveniente su análisis.

En definitiva, la muestra analizada de las operaciones de cesión, enajenación y arrendamiento de bienes inmuebles está integrada por un total de 35 contratos por un importe conjunto de 3.063 miles de euros, lo que supone un 78,8% del total de estas operaciones de importe igual o superior a 50.000 euros. En el Anexo de este Informe se detallan los expedientes analizados.

Los siguientes cuadros muestran la importancia relativa de los contratos de operaciones de arrendamiento, cesión o enajenación de bienes inmuebles formalizados por importe igual o superior a 10 millones de euros respecto al total de contratos de importe igual o superior a 50.000 euros en el periodo 2013-2015.

**CUADRO Nº 1: Contratos de operaciones sobre bienes inmuebles**  
(miles de euros)

	Nº CONTRATOS	IMPORTE	% SOBRE EL TOTAL
<b>CONTRATOS FORMALIZADOS POR IMPORTE SUPERIOR O IGUAL A 10 millones de euros</b>	26	3.037.648	78,1
<b>CONTRATOS FORMALIZADOS POR IMPORTE INFERIOR A 10 millones de euros</b>	1.270	851.261	21,9
<b>TOTAL</b>	1.296	3.888.909	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

**CUADRO Nº 2: Detalle por Empresas estatales de los contratos de operaciones sobre inmuebles de importe superior a 10 millones de euros**

(miles de euros)

EMPRESAS ESTATALES	Nº CONTRATOS	IMPORTE DE FORMALIZACIÓN	% SOBRE EL TOTAL
<b>Aena<sup>1</sup></b>	15	2.579.981	84,9
<b>ADIF</b>	3	172.139	5,7
<b>Adif-AV</b>	5	217.642	7,1
<b>Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES)</b>	1	44.931	1,5
<b>Consorcio Zona Franca de Vigo (CZFY)</b>	1	12.117	0,4
<b>Sociedad Estatal de Gestión Inmobiliaria de Patrimonio, M.P.S.A. (SEGIPSA)</b>	1	10.838	0,4
<b>TOTAL CONTRATOS DE IMPORTE SUPERIOR O IGUAL A 10 millones de euros</b>	26	3.037.648	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

De los 26 contratos de ingresos patrimoniales de operaciones sobre bienes inmuebles superiores a 10 millones de euros, 22 se refieren a arrendamientos y los 4 restantes a ventas. Una relación de estos contratos se incorpora en el Anexo de este Informe.

<sup>1</sup> El Real Decreto-Ley 18/2014, de 4 de julio, cambió el nombre de Aena Aeropuertos, S.A. por el actual de la Sociedad, Aena, S.A. En relación con los expedientes analizados en esta Fiscalización, muchos de ellos y sus contratos se tramitaron y firmaron a nombre de Aena Aeropuertos, S.A., si bien, a efectos de simplificar y facilitar la lectura de este Informe, se ha optado por utilizar únicamente la denominación actual: Aena SME, S.A. o Aena.

Por otra parte, en lo que respecta a los contratos de venta, arrendamiento, permuta, cesión y negocios jurídicos análogos sobre derechos de propiedad incorporal de importe igual o superior a 50.000 euros formalizados en el periodo 2013-2015, de la información proporcionada por las entidades a requerimiento del Tribunal en el transcurso de los trabajos de esta fiscalización se ha puesto de manifiesto que 5 empresas formalizaron un total de 12 contratos por un importe total de 12 millones de euros (esta cifra no incluye, por razones de confidencialidad comercial, el importe de un contrato de cesión de derechos de propiedad incorporal de NAVANTIA, S.A., SME (NAVANTIA)).

En cuanto a las operaciones de arrendamiento, cesión y enajenación de derechos de la propiedad incorporal el siguiente cuadro detalla el total de los mismos y la composición por empresas:

**CUADRO Nº 3: Contratos de operaciones sobre derechos de la propiedad incorporal**  
(miles de euros)

EMPRESAS ESTATALES	Nº CONTRATOS	IMPORTE	% SOBRE EL TOTAL
NAVANTIA	1	----	----
Hipódromo de la Zarzuela, S.A., S.M.E. (HZ)	1	11.000	91,9
CONTRATOS DE IMPORTE INFERIOR A 10 millones de euros	10	966	8,1
<b>TOTAL</b>	12	11.966	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Los dos contratos analizados (el de NAVANTIA y el de HZ) se refieren a la cesión de derechos de la propiedad incorporal. Como ya se ha señalado, por razón de compromisos de confidencialidad comercial de NAVANTIA relacionados con el contrato fiscalizado, el cuadro anterior no incluye los datos económicos de ese contrato.

La fiscalización de la actividad económico-financiera y, en concreto, de los contratos de operaciones patrimoniales, así como de las variaciones patrimoniales de las entidades del sector público, entre las que se incluyen las originadas por los ingresos patrimoniales derivados de los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles y derechos de la propiedad incorporal, es competencia atribuida al Tribunal de Cuentas en los artículos 9 y 11 de la Ley Orgánica 2/1982, de 12 de mayo, del Tribunal de Cuentas y en los artículos 31, 39 y 40 de la Ley 7/1988, de 5 de abril, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas.

Por otra parte, el Pleno del Tribunal de Cuentas aprobó, el 28 de noviembre de 2013, la "Instrucción general relativa a la remisión telemática al Tribunal de Cuentas de los extractos de los expedientes de contratación y de las relaciones de contratos, convenios y encomiendas de gestión celebrados por las entidades del Sector Público Estatal y Autonómico", en la que se concreta la información y documentación que ha de ser remitida por estas entidades al Tribunal de Cuentas en aplicación del artículo 40 de la Ley 7/1988 y del artículo 29 del Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público. En dicha Instrucción se establece la obligación de remitir relaciones anuales certificadas de los contratos de compraventa, donación, permuta, arrendamiento y demás negocios jurídicos análogos sobre bienes inmuebles, información que se ha tenido en cuenta en los trabajos de fiscalización.

Los contratos de ingresos patrimoniales analizados en esta fiscalización se rigen, principalmente, por lo dispuesto en el ordenamiento jurídico privado; en el caso de las entidades públicas empresariales, también se rigen por lo dispuesto en sus estatutos y, en particular para las enajenaciones de inmuebles de ADIF por lo previsto al efecto en la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas y en el Real Decreto 1373/2009, de 28

de agosto, por el que se aprueba su reglamento de desarrollo. Todo ello, sin perjuicio de las normas específicas por razón de la materia del contrato, estando, en general, los arrendamientos de inmuebles sometidos a lo previsto en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos.

Las particularidades del régimen jurídico relacionadas con el análisis de cada uno de los contratos analizados se han introducido en los distintos apartados y subapartados de este Informe en los que se exponen los resultados de la fiscalización.

#### **I.4. RENDICIÓN DE CUENTAS**

Las cuentas anuales de los ejercicios 2013 a 2016 de ADIF, Adif-AV, HZ, NAVANTIA y SEGIPSA fueron rendidas a la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) y tuvieron entrada en el Tribunal de Cuentas dentro del plazo legalmente establecido. Aena remitió sus cuentas de 2013 a la IGAE con un retraso de 4 días. Por su parte, SEPES y CZFV rindieron las cuentas con retrasos de hasta dos meses, a excepción de las cuentas de CZFV de 2015, que tuvieron entrada en el Tribunal de Cuentas dentro del plazo legalmente establecido.

#### **I.5. TRÁMITE DE ALEGACIONES**

Dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 44 de la Ley 7/1988, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas, los resultados de la fiscalización han sido puestos de manifiesto a los máximos responsables de las entidades a las que se hace referencia en el texto del Informe, así como a los que lo fueron durante los ejercicios fiscalizados. En total, el número de posibles alegantes ascendió a 12 y se han recibido alegaciones de 7 de ellos. Del total de las alegaciones, 1 expresidente se adhiere a lo alegado por el responsable actual y 2 de los alegantes han manifestado la intención de no presentar alegaciones.

Las alegaciones presentadas, que se acompañan a este Informe, han sido analizadas y valoradas. Como consecuencia de ese análisis, se han introducido en el texto los cambios que se han considerado oportunos, ya sea para aceptar su contenido o para exponer el motivo por el que no se han aceptado. En aquellos casos en que las alegaciones formuladas constituyen meras explicaciones o comentarios de hechos o situaciones descritos en el Informe o plantean opiniones sin un adecuado soporte documental, no se ha modificado el texto del Informe. En todo caso, el resultado definitivo de la fiscalización es el expresado en el presente Informe, con independencia de las consideraciones que se hayan manifestado en las alegaciones.

## **II. RESULTADOS DE FISCALIZACIÓN**

### **II.1. OBSERVACIONES GENERALES APLICABLES A LOS CONTRATOS ANALIZADOS**

La "Instrucción general relativa a la remisión telemática al Tribunal de Cuentas de los extractos de los expedientes de contratación y de las relaciones de contratos, convenios y encomiendas de gestión celebrados por las entidades del Sector Público Estatal y Autonómico" establece que, para una adecuada planificación de la fiscalización de la contratación, es imprescindible disponer de una información de los contratos formalizados en el ejercicio precedente. Por este motivo, entre otras cuestiones, exige la remisión anual al Tribunal de Cuentas de una relación certificada de los

contratos de compraventa, donación, permuta, arrendamiento y demás negocios jurídicos análogos sobre bienes inmuebles de las empresas estatales de importe igual o superior a 50.000 euros.

En el desarrollo de los trabajos se ha detectado que 5 empresas que habían tenido operaciones de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles no remitieron esa información a este Tribunal, lo que supuso que en las relaciones de contratos rendidas al Tribunal de Cuentas faltaran contratos por importe de 19,4 millones de euros (8,7, 1,8 y 8,9 en los ejercicios 2013, 2014 y 2015, respectivamente). Por otra parte, al menos otras 5 empresas remitieron esas relaciones con errores; estos errores se corresponden, por un lado, con diferencias que supusieron un total en el periodo fiscalizado de 163,5 millones (13,2 y 150,3 en 2013 y 2014, respectivamente) debido a que la información rendida al Tribunal de Cuentas fue inferior a la real, y, por otro, aquellas diferencias en las que la información rendida fue superior a la real, por un total de 6,5 millones (4 en 2013 y 2,5 en 2015). Las dos diferencias más significativas se corresponden con dos de los expedientes analizados de Adif-AV, el 2013-160-00009 y el 2013-163-00013. El primer expediente, con un importe de 140,8 millones, no fue incluido en las relaciones anuales de contratos remitidas al Tribunal de Cuentas y el segundo se incluyó en la correspondiente relación anual por un importe inferior en 4,4 millones al real del contrato; esta diferencia se analiza en el apartado II.2.3 de este Informe.

Los contratos analizados estaban relacionados con la actividad de las empresas estatales que los suscribieron y eran coherentes con los objetivos y fines de estas. En la casi totalidad de los contratos analizados no se han detectado en su contenido ni en su ejecución, riesgos o costes reales presentes o futuros de carácter significativo para esas entidades que estas no debieran soportar.

En general, los expedientes de contratos analizados no incluían la constancia de la publicidad dada a las licitaciones en la página web propia, no siendo posible, por tanto, tener evidencia del momento en que se publicó cada licitación y del tiempo que estuvo publicada. A efectos de las comprobaciones realizadas en esta fiscalización, en estos casos se han analizado comunicaciones, actas y otra documentación relacionada con la tramitación del expediente, infiriéndose de manera indirecta la publicidad dada a la licitación, aunque sin poder precisar con exactitud la duración y, en ocasiones, el momento de publicación; a pesar de ello, de acuerdo con los análisis realizados y lo manifestado expresamente por las entidades fiscalizadas, no se produjeron quejas o reclamaciones al respecto.

En particular, respecto a la publicación de los contratos de ADIF y Adif-AV, estas Entidades mantienen la publicación de la adjudicación/formalización de sus contratos en su portal de transparencia durante un periodo de 15 meses desde la adjudicación/formalización, por lo que, en general, no se ha podido comprobar la publicidad dada a esos contratos en dichos portales de transparencia.

Ninguno de los contratos analizados en esta fiscalización ni tampoco sus licitaciones fueron objeto de publicación en la Plataforma de Contratación del Sector Público (PCSP), publicación que no es obligatoria para los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes; a pesar de ello, se ha observado que en la Plataforma figuran algunos contratos de operaciones patrimoniales generadoras de ingresos. La publicación en la PCSP sirve para centralizar la publicidad de los contratos y sus licitaciones, lo que favorece la transparencia y la competencia, facilitando a las posibles empresas licitadoras de mediano y pequeño tamaño localizar las distintas oportunidades de negocio en el Sector Público; no obstante, los contratos objeto de esta Fiscalización se enmarcan en sectores específicos y son de volumen suficientemente grande, observándose que,



en general, la mayor parte de los posibles interesados en los bienes ofertados podían obtener la información directamente a través de los medios facilitados por las empresas que los licitan, como puede ser su página web, por lo que no se considera que la falta de publicidad en la PCSP en estos casos afecte de manera relevante a la concurrencia.

## **II.2. CONTRATOS DE OPERACIONES SOBRE INMUEBLES**

### **II.2.1. Contratos de AENA**

#### **II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES**

Los 14 expedientes de contratación de Aena analizados se refieren al arrendamiento de espacios en la zona aeroportuaria; 13 de ellos (a los que se refieren 23 de los contratos analizados) tenían por objeto el arrendamiento de locales y el restante el alquiler de los distintos espacios para instalar antenas de telefonía para dotar de cobertura a los aeropuertos de la Sociedad. En cada uno de los expedientes de contratación C MAD/132/13 y C MAD/051/13 se licitó el arrendamiento de locales iguales y contiguos, considerándose que para el licitador no era relevante la diferencia entre ellos y por ello la elección del local se realizó después de la adjudicación y por orden de puntuación de las ofertas de los adjudicatarios; de ahí que se hayan incluido en cada uno de estos expedientes de licitación distintos contratos. Dado que la suma de los contratos formalizados de cada expediente superaba los 10 millones de euros, se ha optado por incluir en la muestra seleccionada el análisis de estos expedientes.

En relación con los contratos de arrendamiento de locales comerciales, Aena contaba con unas Normas Internas de Contratación Comercial (normas internas) para su adjudicación. Hasta el 1 de abril de 2014 venía aplicando las normas establecidas en 2009 por la entidad pública empresarial Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), ya que sus aeropuertos tenían la naturaleza de bienes de dominio público y sus espacios comerciales eran susceptibles de cederse mediante las figuras administrativas de concesión y autorización, no tratándose de arrendamientos. Según lo establecido en el artículo 9.1. del Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, los aeropuertos de la entonces entidad pública empresarial AENA dejaron de tener naturaleza de dominio público, por lo que las cesiones de espacios en los aeropuertos dejaron de ser objeto de concesiones y autorizaciones reguladas por derecho público, pasando a articularse mediante arrendamientos regulados por derecho privado. Dado que las normas internas de 2009 estaban previstas para concesiones, algunos aspectos contemplados en ellas dejaron de aplicarse para la adjudicación de los contratos de arrendamientos de los locales; así, se dejaron de publicar en el BOE para publicarse en la web de Aena y no siempre se aplicó el plazo mínimo de 30 días para la presentación de ofertas. El 24 de marzo de 2014, el Consejo de administración de Aena aprobó las nuevas normas internas que entraron en vigor el 1 de abril. Las últimas normas son más flexibles, reduciendo el plazo mínimo para presentar ofertas de 30 a 7 días; se considera que un plazo de 7 días resulta escaso para que todos los posibles licitadores puedan presentar sus ofertas, especialmente cuando se requieren ofertas técnicas, pudiéndose ver perjudicada la concurrencia.

Del análisis de las normas internas se desprende que el régimen habitual de adjudicación de los contratos es con concurrencia y publicidad, ya sea por un procedimiento abierto o negociado, permitiéndose la adjudicación directa o sin publicidad únicamente en los casos específicamente previstos en esas normas.

Los contratos de arrendamientos de locales comerciales analizados se licitaron en régimen de publicidad y concurrencia mediante procedimientos abiertos, en los que podría presentar ofertas cualquier licitador. En el proceso de selección de estos contratos se tuvo en cuenta la solvencia técnica y económica de los licitadores y se evaluaron los aspectos técnicos y económicos de las ofertas, valorándose más, en la práctica, el aspecto económico, ya sea porque se ponderase significativamente más dicho aspecto o porque solo puntuase globalmente la oferta económica, una vez que los licitadores hubieran superado una puntuación determinada en la oferta técnica; en la casi totalidad de estos casos dicha puntuación fue superada por los licitadores, por lo que los contratos se adjudicaron en función de la oferta económica.

En los contratos de arrendamiento de locales comerciales analizados, el precio consistía en una renta variable obtenida al aplicar un margen porcentual sobre las ventas de productos en los locales comerciales arrendados, si bien existía un margen mínimo que se establecía en los pliegos de los contratos, pudiendo, en general, los licitadores ofertar uno superior. En aquellos casos en los que los espacios arrendados ya habían sido objeto de un arrendamiento anterior, se ha observado que los márgenes mínimos requeridos por los pliegos para el nuevo arrendamiento, en general, eran superiores en al menos un 5% sobre ventas a los márgenes aplicables a los contratos a los que sustituían (en algún caso se ha observado una diferencia de en torno al 10%).

Asimismo, los pliegos establecían una renta mínima garantizada, que se correspondía con un porcentaje de en torno el 80% de los ingresos por arrendamiento previstos durante la vida del contrato resultantes de aplicar el margen ofertado a las ventas previstas incluidas en la oferta presentada por el adjudicatario; ese porcentaje, en ocasiones, fue mejorado en las ofertas presentadas por el adjudicatario.

Los apartados de este Informe dedicados a cada uno de los contratos de Aena fiscalizados incluyen un análisis comparativo de lo efectivamente facturado, aplicando los márgenes ofertados por las empresas adjudicatarias a las ventas reales de los locales arrendados, con la Renta Mínima Garantizada Anual (RMGA) de cada uno de los ejercicios del periodo 2013-2016. De este análisis resulta que, con frecuencia, el importe facturado mensualmente aplicando los márgenes ofertados a las ventas reales era inferior a la RMGA. En estos casos, se ha comprobado que Aena posteriormente facturó y cobró el correspondiente importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria. Del conjunto de los 23 contratos analizados resulta que la RMGA aplicable al periodo global 2013-2016 fue 4% superior a toda la facturación mensual de ese periodo (en 18 de ellos se dio que la RMGA fue superior a la facturación mensual en un porcentaje medio del 9%, mientras que en los 5 restantes fue inferior en un 24%).

El dato tenido en cuenta por Aena como importe del contrato es el de la RMGA ajustada al periodo de duración del contrato, ya que cuando se formaliza el contrato no se dispone, evidentemente, de la información de las ventas que se van a producir en los locales arrendados durante la vida del contrato.

La suma de las RMGAs de todos los contratos analizados han supuesto unas alzas medias del 57%, con respecto a la RMGA que como mínimo establecían sus pliegos, y del 19%, con respecto a la segunda mejor oferta.

El precio de arrendamiento de los contratos analizados incluía tanto los locales comerciales como otros de apoyo para el desarrollo de la actividad comercial (como almacenes, oficinas, vestuarios...), salvo en el caso del expediente C/DEC/001/12 en el que el precio del contrato se refería exclusivamente a los locales comerciales, aplicándose a los locales de apoyo la tarifa oficial que en cada momento de vigencia del contrato tuviera aprobada Aena a esos efectos.

La duración de los contratos analizados, de acuerdo con lo establecido en los pliegos de cada contrato, se computaba, en general, desde la entrega de los locales, o superficies, o desde su puesta en funcionamiento, aunque en estos casos se establecía un periodo máximo para abrir el local desde la entrega del local al adjudicatario.

Los contratos analizados contemplaban la posibilidad de prórroga a petición del arrendatario si esta se produce con seis meses de antelación a la fecha de finalización prevista y si se aporta una oferta económica para el periodo de prórroga que deberá contar con la autorización de Aena. En la mayoría de los casos los pliegos establecían un máximo de dos prórrogas de un año cada una. A la fecha del desarrollo de los trabajos de fiscalización no se había producido ninguna prórroga porque aún restaba más de un año de vigencia a los contratos analizados.

De acuerdo con lo manifestado por Aena, para fomentar la concurrencia en los procedimientos de arrendamiento de los locales se solían realizar labores de pre-comercialización (antes de la publicidad de la licitación), informando sobre el proyecto a licitar a aquellas empresas que pudieran estar interesadas en los locales a arrendar. El tipo de actuación pre-comercial variaba según la importancia del local o locales a arrendar, desde un contacto telefónico, reuniones físicas o videoconferencias hasta Conferencias de Marca en las que se invitaba a todos los posibles interesados e incluso a prensa especializada y, en su caso, a organismos locales. Durante los trabajos de la fiscalización, se ha tenido constancia de la existencia de algunas de estas actuaciones, tanto para los contratos analizados como para otros. A pesar de ello, se ha constatado que en varios de los expedientes analizados, hubo una concurrencia muy limitada sin que Aena haya puesto de manifiesto las causas de esta situación.

Durante la ejecución de algunos de los contratos analizados se han producido modificaciones que, en todo caso, estaban debidamente justificadas y eran poco relevantes, no afectando a los aspectos esenciales del contrato. Así mismo, se ha comprobado que los contratos se han ejecutado adecuadamente; en concreto, hasta 2017 se han venido cobrando los arrendamientos según lo estipulado en los contratos. Todo ello sin perjuicio de lo que más adelante se indica en relación al expediente C/MAD/145/15.

Para garantizar la continuidad de la actividad comercial en los locales arrendados, Aena incluyó, en general, en los contratos analizados una cláusula según la cual, una vez finalizado el contrato o, en su caso, sus prórrogas, el arrendatario quedaba obligado a continuar explotando la actividad, hasta que se produjera una nueva adjudicación, en las mismas condiciones económicas que el último año del contrato o su prórroga, añadiendo que, si en el plazo de seis meses no fuera ocupado el local por el nuevo adjudicatario, se daría por concluido el contrato.

Como resultado del examen de los contratos seleccionados, se han detectado las siguientes deficiencias que afectan con carácter general a todos ellos:

- a) La publicidad dada por Aena a los contratos analizados consistía en la publicación de la licitación en su página web, publicidad de la que no queda rastro de manera que una vez que se retira el anuncio no se puede verificar que se haya publicado. En los expedientes no se guardaba copia impresa de la pantalla en la que aparecía el anuncio, salvo en el caso del expediente C/MAD/001/12, en el que figura una copia de tal pantalla con los datos generales del expediente junto con los de otros expedientes que figuraban también en licitación. Estos datos eran únicamente el nombre del expediente, fecha de publicación y fecha de presentación de solicitudes y los enlaces para descargar una mayor información de la licitación, entre la que se encuentra la parte de los pliegos referida a los aspectos generales del procedimiento y al detalle de su fase I. En general, no se ha podido

comprobar de manera directa si efectivamente se produjo el anuncio, fecha y duración de la publicación e información publicada. Sí se ha verificado que en los expedientes existían referencias a su publicación y a la fecha de publicación por parte de los responsables de la tramitación del expediente<sup>2</sup>.

- b) Los pliegos de las licitaciones de los expedientes analizados definían de manera suficiente los conceptos generales y subconceptos para valorar en las ofertas técnicas presentadas por los licitadores e indicaban la puntuación máxima a otorgar en cada uno de los conceptos generales; sin embargo, no incluían la puntuación de los subconceptos ni los criterios para asignar la puntuación de los conceptos ni, en general, qué aspectos del subconcepto se iban a valorar más. Se ha comprobado que en varios de los expedientes analizados, especialmente en los de mayor volumen, para las valoraciones de las ofertas técnicas Aena elaboró una plantilla en la que se detallaba la puntuación por subconceptos. Si los pliegos hubieran incluido el detalle de las puntuaciones así como los criterios para asignar esa puntuación, todos los posibles ofertantes habrían dispuesto de una mejor información que les habría orientado para elaborar unas ofertas más adecuadas a las necesidades de Aena. La aplicación en el momento de la valoración de criterios no previstos en los pliegos (detalle, para cada subconcepto, de la puntuación, del criterio para su reparto o de la importancia que se le va a dar a los distintos aspectos que lo componen) supone un menoscabo de la transparencia en el procedimiento y el riesgo de que se pudiera informar de estos aspectos antes de la presentación de ofertas a licitadores a los que, en su caso, se pretendiese favorecer.
- c) En los expedientes analizados, el órgano de contratación de Aena era, en general, su Consejo de Administración. De acuerdo con las Normas de Contratación Comercial de la Sociedad, en estos expedientes se debía constituir una mesa de contratación comercial formada por un Presidente (el Consejero delegado o, en su ausencia, el Director General de Aena y, en ausencia de este, el Director de Contratación), un letrado o personal de asesoría jurídica, un vocal y un secretario (el Director de Contratación o, en ausencia de este, el responsable de contratación). Se ha comprobado que para los expedientes analizados, en la mesa de contratación, en general, actuó como secretario el Director de Contratación; sin embargo, no se ha podido tener constancia de la identidad del resto de los miembros que la formaron ya que en la documentación del expediente no constaba este extremo<sup>3</sup>.
- d) En las Normas de Contratación Comercial de Aena se indicaba que la mesa de contratación tenía como finalidad elevar una propuesta de adjudicación al órgano de contratación, pero no se hacía referencia al momento en que se había de constituir la mesa ni a las partes del procedimiento en que debía intervenir. En la práctica, todo el procedimiento era impulsado y revisado por la Dirección de Contratación hasta el momento de elevar las propuestas de adjudicación.

---

<sup>2</sup> Los formularios a los que se refiere la alegación de Aena, generados automáticamente por la aplicación SAP GEACO, no se aportaron durante los trabajos de la fiscalización y tampoco se acompañan a las alegaciones.

<sup>3</sup> En sus alegaciones Aena expone que la identidad de los miembros de la mesa de contratación figura en las actas de sus reuniones, pero que dichas actas no forman parte de los expedientes por no resultar conveniente que en el expediente de un contrato figure información referida a la adjudicación de otros contratos. Remite, a modo de ejemplo, un acta en la que se recoge el acuerdo de adjudicación de uno de los expedientes analizados, el C/MAD/025/13, junto con la adjudicación de otros varios contratos que no se corresponden con expedientes analizados, en la que, efectivamente, figuran los asistentes a la reunión de la mesa de contratación. Durante los trabajos de la fiscalización, Aena no proporcionó las actas de la mesa de contratación por lo que no fue posible comprobar su composición.

Para evaluar las ofertas técnicas, la Dirección de Contratación era asistida por el Departamento Comercial (órgano proponente), que realizaba un análisis de cada una de las ofertas técnicas presentadas y emitía un informe de valoración con las puntuaciones otorgadas a cada uno de los licitadores. La Dirección de Contratación lo supervisaba y, actuando en consecuencia, comunicaba la puntuación obtenida a cada uno de los licitadores, dando la información necesaria para continuar en el procedimiento a los licitadores cuyas ofertas técnicas se hubieran valorado positivamente. En cada uno de los procedimientos analizados, la mesa de contratación actuó de acuerdo con lo reflejado en el informe de valoración elaborado por el Departamento Comercial.

Los informes de valoración analizados describían de manera bastante detallada las ofertas técnicas presentadas por los licitadores e incluían las puntuaciones dadas a cada uno de ellos por conceptos globales. Los informes de valoración no incluían las puntuaciones por subconceptos si bien, en varios de los expedientes analizados, se ha comprobado que el Departamento Comercial había realizado unas guías en las que se dividía la puntuación a asignar por subconceptos y siguiendo esta guía se había valorado cada oferta elaborando un documento con el detalle de las valoraciones. Dado que los informes de valoración eran, en general, meramente descripciones detalladas de las ofertas, sin aportar opiniones o valoraciones sobre los distintos conceptos concretos o subconceptos de cada oferta, de su contenido no se podía deducir, ni individualmente para cada oferta ni en comparación con otras, la justificación del cálculo de las puntuaciones que figuraban en los informes o, en su caso, los documentos elaborados por el Departamento Comercial.

#### Efectos de las cláusulas de subrogación incluidas en los Convenios Colectivos que afectan al Travel Retail

El “I Acuerdo Marco de Comercio de 2012” (AMAC) publicado el 20 de febrero de ese año, que era el Convenio Colectivo de aplicación al sector del comercio en general, no contenía ningún artículo sobre sucesión de empresas y subrogación de actividades comerciales. El 8 de agosto del mismo año se publicó un Convenio para el subsector aeroportuario, el “I Acuerdo Marco de operaciones de retail aeroportuario” (AMORA), que incorporaba un capítulo dedicado a la “subrogación del personal”. Posteriormente, en octubre de 2014 se llegó a acuerdos que daban por finalizada de forma anticipada la vigencia del AMORA, al haberse incorporado la “parte sustancial” de su regulación en el AMAC, acuerdo de ámbito superior, y que modificaban el AMAC. Entre las modificaciones publicadas, se incluye el artículo 35 sobre “sucesión de empresas y subrogación de actividades comerciales”, que guarda muy estrecha semejanza con el capítulo de subrogación del AMORA. De acuerdo con el propio artículo, solo es de aplicación “al subsector del comercio al por menor llevado a cabo en el ámbito del retail aeroportuario...”, lo que incluye “la venta de cualquier clase de artículos en instalaciones aeroportuarias en los regímenes antedichos...”. Este artículo prevé que la subrogación en las relaciones laborales del personal opere con independencia de que la actividad de “Travel Retail”<sup>4</sup> que se preste en un local o espacio físico concreto sea diferente a la que el anterior operador en ese mismo lugar viniera prestando o de la previsible pérdida de negocio y consecuente necesidad de personal ocasionadas, en su caso, por la reducción del espacio o por la reubicación de local que se va a sacar a licitación.

---

<sup>4</sup> De acuerdo con lo establecido en los pliegos se define “Travel Retail” como “Comercio destinado a la venta minorista en Aeropuertos, Puertos, y Estaciones de Ferrocarril”.

De lo que se deduce que la subrogación se produce independientemente del producto que se comercialice, lo que implica que se tenga que hacer cargo el nuevo operador de personal no cualificado para el nuevo producto (en otros expedientes que no han sido objeto de análisis en esta fiscalización se ha dado el caso de que a operadores de aparatos de alta tecnología como tablets y móviles se les ha obligado a hacerse cargo de personal especializado en la venta de golosinas, o para la apertura de nuevas tiendas de moda y complementos se tuvieron que hacer cargo del personal de una floristería), y de las necesidades reales de personal. En la práctica, esto supone que los licitadores descuenten en sus ofertas todos los posibles costes necesarios para adecuar el personal a la realidad del negocio en los locales a arrendar o que los posibles interesados no presenten ofertas por no poder hacerse cargo de esos costes, llegando incluso, como ha manifestado Aena en relación con expedientes que no han sido objeto de análisis en esta Fiscalización, a que se queden locales sin arrendar. Todo ello, indirectamente supone un menor ingreso para la Sociedad, si bien, de acuerdo con lo manifestado por la misma, no tiene un efecto significativo en el conjunto de sus ingresos.

Aena contrató a un conocido bufete de abogados para que buscara soluciones jurídicas al efecto. Entre las soluciones jurídicas que aportaron, destacan la posibilidad de declarar el acuerdo lesivo para los intereses de la Sociedad, al menos en lo referente a no considerar en el convenio la especialización entre los distintos tipos de producto del Travel Retail aeroportuario, y la formación de un grupo de trabajo conjunto entre el principal operador del Travel Retail aeroportuario en España y la Sociedad. Aena ha confirmado la existencia en esta materia de un grupo de trabajo conjunto entre el referido operador, el bufete contratado y el gabinete jurídico-laboral de la Sociedad.

Por último, en noviembre de 2016, se publicó la Resolución de 19 de octubre de 2016, de la Dirección General de Empleo, por la que se prorroga el AMAC hasta el 30 de junio de 2017. Al respecto, hay que tener en cuenta que el Acuerdo de finalización del AMORA, de octubre de 2014, preveía que en el supuesto de que el AMAC “perdiese su vigencia, bien por falta de publicación, bien por ser impugnado y devenir nulo o inaplicable en virtud de resolución judicial, las partes se comprometen a realizar las acciones necesarias en el seno de la negociación colectiva para impulsar un nuevo Acuerdo en el sector de operadores de retail aeroportuario sobre la base del... AMORA...” lo que pone de manifiesto la voluntad de continuar con la subrogación en el Travel Retail aeroportuario.

#### II.2.1.2. EXPEDIENTE C/MAD/001/12

El expediente C MAD/001/12, *Proceso de selección de operadores para la contratación de la explotación comercial de la actividad de "duty free" y "duty paid" asociado y multitiendas canarias en régimen fiscal asimilable en 26 aeropuertos de la red de Aena aeropuertos, S.A.*, tiene por objeto el arrendamiento de locales comerciales de 26 aeropuertos destinados a las actividades de “Travel Retail” en régimen “Duty Free”, “Duty Paid” asociado y en régimen fiscal asimilable en el caso de los locales de los aeropuertos situados en las Islas Canarias. La actividad en estos locales comerciales debía referirse a las siguientes categorías de productos: bebidas alcohólicas, tabaco, perfumes/cosmética y determinados productos de alimentación, permitiéndose una categoría denominada “Varios” limitada al 10% de las superficies de cada tienda (máximo 150 m<sup>2</sup> por tienda), la cual incluirá gafas de sol, relojes no catalogados de alta gama-lujo y souvenirs. La categoría de lujo queda expresamente excluida en esta contratación. Con carácter general, en este expediente, en cada tienda (local arrendado) se ponían a la venta distintas marcas de cada producto.

Asimismo, cabe señalar, que en los pliegos se establecía que la actividad a desarrollar por los adjudicatarios en relación con este expediente, no tenía el carácter de exclusividad, por lo que podrían existir en los aeropuertos otros arrendamientos sobre locales que se destinasen a la misma actividad comercial.

Atendiendo al régimen fiscal aplicable al negocio a desarrollar en los locales objeto de ese expediente se puede distinguir entre:

- Tiendas libres de impuestos o “Duty-Free shops”, que venden sus mercancías exentas de impuestos y de tasas locales o nacionales a los pasajeros en vuelos internacionales a terceros países (fuera de la Unión Europea para el caso de Aeropuertos situados en Península y Baleares).
- Tiendas “Duty Paid”, aquellas en las que se produce la venta de mercancías cuyo precio incluye los correspondientes impuestos y tasas, pudiendo ser adquiridas dichas mercancías por todos los viajeros, independientemente del destino final de su vuelo.

De acuerdo con lo establecido en los pliegos y a los efectos de la explotación comercial de los locales objeto este expediente, el término “Duty Paid” asociado se refiere a la venta denominada “Travel Value”, concepto que se acuñó a partir de 1999 cuando la legislación europea impidió vender en régimen de “Duty Free” a los pasajeros que realizaran recorridos dentro de la Unión Europea, decidiendo y adoptando por tanto los operadores de “Duty Free” la política común de asumir los impuestos de la totalidad de los productos que se vendían en sus tiendas, para que todos los pasajeros pudieran seguir beneficiándose de dicho régimen.

### Antecedentes

Desde mediados de los años 70 se venía desarrollando por una misma empresa la actividad de “Travel Retail” en régimen “Duty Free” y, posteriormente también, en “Duty Paid” asociado en los aeropuertos españoles situados en la península e Islas Baleares. La vigencia de la prórrogas del contrato con esa empresa referido a quince aeropuertos acababa a finales del ejercicio 2012; por otra parte en esa fecha y en meses sucesivos iban a ir finalizando los contratos de arrendamiento de diez puntos de venta en los que se realizaba la actividad de multitienda en régimen fiscal asimilable situados en seis aeropuertos en las Islas Canarias; además, Aena quería incorporar al régimen del “Duty Free” y “Duty Paid” asociado a otros cinco aeropuertos.

Junto con estas circunstancias, otros condicionantes de política comercial llevaron a Aena a decidir abrir un procedimiento abierto para la selección de operadores que garantizaran la mayor concurrencia entre los operadores de este sector. El proceso de selección se orientó a la búsqueda de grandes operadores con experiencia en el sector de “Travel Retail” de aeropuertos.

El expediente se estructuró en tres lotes de los que resultarían otros tantos contratos. Cada lote incluía los locales en aeropuertos de un área geográfica de España determinada. Así, el Lote I se refería a los aeropuertos del norte, sur y centro peninsular, el Lote II incluía los aeropuertos del levante peninsular e Islas Baleares y el Lote III comprendía los de los aeropuertos canarios. Los distintos licitadores podían optar por presentar ofertas para uno, para dos o para los tres lotes.

### Estructura general del procedimiento

Cualquier interesado en el procedimiento podía presentar oferta, si bien se exigía que los operadores cumplieran unos requisitos de solvencia significativos, así como que las ofertas mantuvieran un nivel técnico elevado.

El procedimiento de adjudicación siguió lo previsto en los pliegos, que estructuraban, básicamente, el procedimiento en tres fases:

Una primera fase administrativa que comenzaba con la publicación del anuncio en la página web, que tenía por objetivo poner en conocimiento de cualquier operador el inicio del procedimiento y que los interesados en participar presentaran, en los plazos y forma establecidos, la documentación administrativa y de solvencia. Con esta información, Aena realizaría la clasificación de los licitadores, revisando el cumplimiento por parte de los licitadores de requisitos administrativos (como la de capacidad de obrar del interesado o licitador y de sus representantes) y de solvencia técnica y económico-financiera. Solo aquellos licitadores que superaran este proceso de clasificación pasarían a la segunda fase. Las ocho empresas que presentaron la documentación administrativa pasaron a la siguiente fase.

El anuncio se publicó en la web el 29 de junio de 2012, pudiendo presentar la documentación los interesados hasta el 23 de julio de ese año. Para ello, debían registrarse en la web de Aena para descargar una primera parte de los pliegos, que recogían los antecedentes y alcance del expediente (datos generales de los locales a arrendar y la actividad a desarrollar y categorías de productos a vender en esos locales), describían, de manera general, el procedimiento hasta la adjudicación y formalización del contrato y detallaban el proceso de clasificación de los licitadores.

El proceso de clasificación consistía en verificar el cumplimiento de todos los requisitos de aptitud técnica y aptitud económico-financiera del licitador, si bien, si la entidad licitadora se encontraba participada al menos en un 50% de su capital por una empresa matriz, podía justificar el cumplimiento de esos requisitos, basándose en las capacidades de la empresa matriz. Esos requisitos eran fundamentalmente:

- En relación con la aptitud económico-financiera: acreditar una cifra de facturación en el ejercicio 2011 o en el último ejercicio fiscal cerrado de al menos 500 millones de euros (Impuestos excluidos) en el área del "Travel Retail" objeto de este contrato.
- En relación con la aptitud técnica: acreditar al menos 4 años de experiencia (en los últimos 5 años), como operador de "Travel Retail" objeto de este contrato y haber operado al menos en alguno de los años 2009, 2010 o 2011, superficies comerciales unitarias mínimas de 1.000 m<sup>2</sup> vendiendo como productos principales bebidas alcohólicas, tabaco, perfumes/cosmética y alimentación, en aeropuertos con un volumen total de pasajeros de, al menos, 45 millones de pasajeros (como tráfico unitario en un solo aeropuerto o como la suma del tráfico de varios centros aeroportuarios).

En la segunda fase, que se inició en los primeros días de agosto de 2012, se invitó a participar a los licitadores que hubieran acreditado los criterios de aptitud exigidos en la fase anterior, a los que les entregó la parte de los pliegos correspondiente al resto del procedimiento y la información adicional de utilidad para la presentación de ofertas; asimismo, se les informó de la posibilidad, recogida en los pliegos, de visitar las instalaciones de los aeropuertos donde estaban los locales objeto de arrendamiento. Los licitadores podían presentar sus ofertas técnicas hasta el 22 de octubre de ese año. Los pliegos dividían la oferta técnica en 4 aspectos globales: modelo de negocio, plan de recursos humanos, plan de inversión y plan de transición, a los que se asignaba



una puntuación máxima a asignar de 50, 20, 15 y 15, respectivamente. Las ofertas técnicas presentadas por los licitadores debían alcanzar un mínimo de 80 puntos sobre 100 y el 50% del total de los puntos máximos que figuraban en los pliegos para cada uno de los cuatro aspectos globales, para continuar en el procedimiento y poder presentar la correspondiente oferta económica. La puntuación dada a cada una de las ofertas técnicas que superaran estos mínimos no se tendrían en cuenta para la selección del adjudicatario, eligiéndose a este en función de la puntuación dada a la oferta económica de cada licitador.

Una vez valoradas las ofertas técnicas, el 16 de noviembre de 2012 se comunicó a los licitadores la puntuación obtenida y, para aquellos continuaban en el procedimiento, se les indicó que se hacía uso de la posibilidad prevista en los pliegos para los Lotes I y II de pedir al adjudicatario el abono de una cantidad inicial como importe adelantado de las rentas futuras, que Aena fijó en el 19% de la suma actualizada de las RMGAs previstas en el contrato.

Cada uno de los licitadores cuya oferta técnica había superado la puntuación mínima hacía una presentación a Aena de su oferta técnica. Después de esta presentación, el 30 de noviembre de 2012, la Sociedad comunicó mediante correo electrónico a esos licitadores los nuevos requerimientos técnicos que debían aceptar e incluir en sus ofertas. En ese mismo correo se informaba del lugar, fecha y hora para la tercera fase, presentación de ofertas económicas y posterior apertura de la ronda de negociación.

Con carácter general, en Aena las ofertas económicas se abrían públicamente y se valoraban por la mesa de contratación, pero en este caso particular, según ha manifestado la empresa, dado el elevado volumen económico de este contrato y que era la primera vez que se sacaba a licitación locales para el desarrollo de la actividad de "Travel Retail" de categorías de productos más generales en régimen de "Duty Free" y en "Duty Paid", la Sociedad optó porque el proceso de apertura y valoración de la oferta económica fuera presenciado por fedatario público y que levantara acta notarial del mismo. Según consta en acta notarial, intervinieron en las labores de apertura y verificación tanto responsables del Departamento de Contratación como una firma de auditores a la que se encargaron servicios orientados fundamentalmente a la supervisión de los aspectos numéricos (verificación de fórmulas, importes, cuadros...) de los documentos físicos y digitales de las ofertas económicas de este expediente.

Una vez valoradas las ofertas económicas se daba paso a una última fase, en la que los pliegos preveían la apertura de una ronda de negociación, en la que los licitadores, una vez conocidas las ofertas iniciales de aquellos de sus competidores que habían pasado a la ronda de negociación, podían ofertar importes superiores al ofertado inicialmente. De acuerdo con los pliegos, solo pasaban a la ronda de negociación las dos primeras ofertas iniciales con mayores rentas de explotación y aquellas otras cuya renta de explotación fuera inferior en menos de un 10% a la segunda mejor oferta. En el desarrollo del procedimiento no se presentaron nuevas ofertas en ninguna de las rondas de negociación abiertas.

Por último, resultó adjudicataria en cada uno de los lotes la oferta económica cuya renta de explotación fue más elevada, coincidiendo con la mayor renta mínima garantizada. La empresa adjudicataria fue la misma en los Lotes I y II; esta y la adjudicataria del Lote III pertenecían al mismo grupo empresarial. Los contratos de cada uno de los Lotes se firmaron el 14 de febrero de 2013.

Los importes de adjudicación de los contratos de cada lote de este expediente, ajustados al periodo de 7 años de ejecución real de los contratos, fueron de 801,8; 942,5 y 343,3 millones de euros para los Lotes I, II y III, respectivamente, que se corresponden con la renta mínima garantizada por el

arrendamiento de los locales comerciales. Asimismo, los contratos incluyen el arrendamiento de superficies de apoyo a liquidar de acuerdo con las tarifas vigentes en cada momento para esos espacios aprobadas por Aena (en la práctica, esas tarifas no han alcanzado el 1% del importe real del precio de los arrendamientos de locales comerciales).

Los importes de la inversión a realizar ofertados por los adjudicatarios ascendieron a 45, 40 y 18 millones de euros. Si bien se estipuló que este importe se debía de ejecutar a lo largo el contrato, sin indicar el momento concreto, a comienzos de 2017 se había ejecutado en torno al 63% de él.

Resumen por Lotes de los aspectos relevantes de licitación, adjudicación y ejecución:

a) Lote I

El resumen de los datos del lote I, incluyendo aeropuertos a los que se refiere y número y metros cuadrados (m<sup>2</sup>) de los locales comerciales y de las superficies de apoyo arrendadas es la siguiente:

**CUADRO Nº 4: Lote I. Superficie de los locales por aeropuertos**

<i>Aeropuertos</i>	<i>LOCALES COMERCIALES</i>		<i>LOCALES DE APOYO</i>	
	<i>Número</i>	<i>Superficie en m<sup>2</sup></i>	<i>Número</i>	<i>Superficie en m<sup>2</sup></i>
A Coruña	1	65	1	13
Almería	1	333	3	160
Asturias	1	136	2	114
Bilbao	1	360	2	93
Granada –Jaén	1	174	4	76
Jerez	1	342	1	83
Madrid-Barajas	29	12.538	14	1.828
Málaga-Costa del Sol	5	3.310	12	1.496
Santander	1	95	1	25
Santiago	1	328	3	119
Sevilla	1	518	5	314
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>18.199</b>	<b>48</b>	<b>4.321</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Para este Lote presentaron oferta técnica cinco licitadores y todas las ofertas presentadas superaron los requisitos mínimos exigidos en los pliegos, obteniendo la máxima valoración de la oferta técnica (91,1 puntos) la empresa licitadora que finalmente resultó adjudicataria.

Tras la comunicación de la puntuación obtenida en la oferta técnica y de que, finalmente, la empresa que resultase adjudicataria debería abonar al inicio del contrato el 19% de la suma actualizada de las RMGAs, cuatro de los cinco licitadores que habían alcanzado la puntuación mínima exigida en su oferta técnica presentaron una oferta económica.

La renta mínima garantizada ofertada por la adjudicataria superó en un 48% a la renta mínima garantizada que como mínimo requerían en los pliegos y en un 21% a la segunda mejor oferta, porcentajes calculados actualizando las rentas de cada uno de los ejercicios tanto de las ofertas como de los pliegos, siguiendo los criterios de actualización incluidos en los pliegos.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena en el periodo 2013-2016, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 5: Lote I. Comparativa rentas reales por arrendatarios con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(miles de euros)

AÑO	C/MAD/001/12 LOTE I			
	RMGA CONTRATO	MARGEN SOBRE VENTAS	DIFERENCIA	
			IMPORTE	%
2013	42.933	42.967	34	0
2014	69.898	67.367	-2.531	-4
2015	94.063	78.505	-15.558	-17
2016	105.156	87.245	-17.911	-17
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

b) Lote II

El resumen de los datos del Lote II, incluyendo aeropuertos a los que se refiere y número y m<sup>2</sup> de los locales comerciales y de las superficies de apoyo arrendados es la siguiente:

**CUADRO Nº 6: Lote II. Superficie de los locales por aeropuertos**

Aeropuertos	LOCALES COMERCIALES		LOCALES DE APOYO	
	Número	Superficie en m <sup>2</sup>	Número	Superficie en m <sup>2</sup>
Alicante	3	2.082	11	1089
Barcelona	12	7.483	11	1433
Gerona	1	688	1	40
Ibiza	3	1.175	4	435
Menorca	2	795	3	495
Murcia-San Javier	1	137	1	30
Palma de Mallorca	6	4.761	4	2.329
Reus	3	880	2	132
Valencia	1	458	4	103
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>18.459</b>	<b>41</b>	<b>6.086</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

5 empresas licitadoras presentaron oferta técnica y todas ellas superaron los requisitos mínimos de valoración exigidos en los pliegos. La oferta presentada por la empresa que resultó adjudicataria obtuvo la segunda mejor la valoración técnica (88,25 puntos).

Tras la comunicación de la puntuación obtenida en la oferta técnica y de que, finalmente, la empresa que resultase adjudicataria debería abonar al inicio del contrato el 19% de la suma actualizada de las RMGAs, tres de los cinco licitadores que superaron la segunda fase del procedimiento presentaron una oferta económica.

La renta mínima garantizada ofertada por la adjudicataria superó en un 91% a la incluida en los pliegos y en un 33% a la segunda mejor oferta, porcentajes calculados actualizando las rentas de cada uno de los ejercicios tanto de las ofertas como de los pliegos, siguiendo los criterios de actualización incluidos en los pliegos.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena en el periodo 2013-2016, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 7: Lote II. Comparativa rentas por arrendamiento reales con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(miles de euros)

C/MAD/001/12 LOTE II				
AÑO	RMGA CONTRATO	MARGEN SOBRE VENTAS	DIFERENCIA	
			IMPORTE	%
2013	54.685	61.483	6.798	12
2014	82.974	87.451	4.477	5
2015	112.043	98.153	-13.890	-12
2016	123.962	110.153	-13.809	-11

El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

c) Lote III

El resumen de los datos del Lote III, incluyendo aeropuertos a los que se refiere y número y m<sup>2</sup> de los locales comerciales y de las superficies de apoyo arrendados es la siguiente:

**CUADRO Nº 8: Lote III. Superficie de los locales por aeropuertos**

Aeropuertos	LOCALES COMERCIALES		LOCALES DE APOYO	
	Número	Superficie en m <sup>2</sup>	Número	Superficie en m <sup>2</sup>
Fuerteventura	2	1.054	2	789
Gran Canarias	3	2.576	1	525
La Palma	1	335	2	120
Lanzarote	1	1.050	2	166
Tenerife Norte	1	666	2	77
Tenerife Sur	5	2.511	7	2.589
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>8.192</b>	<b>16</b>	<b>4.266</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Presentaron oferta técnica cuatro empresas, alcanzando todas ellas los mínimos de valoración previstos en los pliegos, siendo la adjudicataria la que obtuvo mayor valoración técnica (89,25 puntos). Tres de las cuatro empresas presentaron oferta económica. En el acta notarial que recoge el desarrollo de la apertura de los sobres de la oferta económica, su valoración y la ronda de negociación se pone de manifiesto que uno de los licitadores no había incluido en el sobre de la oferta económica el cuadro, previsto en los pliegos, que contiene el detalle de los IPC anuales

aplicados en los cálculos de la oferta, motivo por el que quedó excluido de la licitación. En este acta también se indica que se abrió una ronda de negociación con los dos restantes, pero en el tiempo que se dio para preparar una nueva oferta, el licitador que había presentado la oferta sensiblemente más alta se retiró alegando un error en sus cálculos, perdiendo la fianza depositada a favor de Aena por importe de 190.000 euros.

La renta mínima garantizada ofertada por la adjudicataria superó en un 52% a la incluida en los pliegos, porcentaje calculado actualizando las rentas de cada uno de los ejercicios tanto de las ofertas como de los pliegos, siguiendo los criterios de actualización incluidos en los pliegos.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena en el periodo 2013-2016, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 9: Lote III. Comparativa rentas por arrendamiento reales con respecto a las mínimas garantizadas en contrato.  
(miles de euros)**

C/MAD/001/12 LOTE III				
AÑO	RMGA CONTRATO	MARGEN SOBRE VENTAS	DIFERENCIA	
			IMPORTE	%
2013	2.274	5.971	3.697	163
2014	25.061	30.623	5.562	22
2015	42.242	48.645	6.403	15
2016	48.353	57.307	8.954	19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

En relación con la subrogación del personal dedicado a las tiendas objeto de este contrato, cabe destacar que la publicación del AMORA coincidió en el tiempo con el inicio del periodo para la presentación ofertas técnicas (fase anterior a la presentación de ofertas económicas) en la licitación del Expediente C MAD/001/12. Este expediente ha sido, hasta la fecha, la licitación de arrendamiento de locales de Aena más importante y, además, se refería a locales destinados a una actividad que, en general, venía realizando un mismo operador desde hacía más de 30 años. El AMORA se firmó por los representantes de los trabajadores y la asociación empresarial del subsector en la que, según se deduce de los informes técnicos y jurídicos facilitados por la Sociedad, tenía un peso importante el grupo empresarial de la entidad que venía operando hasta entonces en los aeropuertos la actividad de "Travel Retail". La introducción de la obligación de subrogación suponía un mayor coste a tener en cuenta para los posibles nuevos operadores en la presentación de sus ofertas, ya que les obligaba a hacerse cargo del personal del anterior operador que decidiera continuar en su puesto de trabajo. Por todo ello la nueva obligación podría haber llevado a los posibles operadores a la presentación de ofertas más bajas.

### II.2.1.3. EXPEDIENTE C/MAD/211/12

El expediente C/MAD/211/12 tenía por objeto *el arrendamiento de superficies destinadas a la instalación, explotación, mantenimiento, reposición y recaudación del servicio de doscientas*

*cincuenta máquinas expendedoras de bebidas y alimentos en el aeropuerto de Madrid/Barajas*, lo que supone una superficie total de 250 m<sup>2</sup>, llevando aparejadas dos superficies de apoyo de un total de 257 m<sup>2</sup>. En los pliegos se recogía la posibilidad de que el licitador presentara una propuesta de instalación adicional de máquinas, hasta un máximo de 50 (aunque finalmente, en la licitación no se propuso ninguna máquina adicional). La duración del contrato es de 6 años, pudiendo autorizarse dos prórrogas de 1 año cada una.

Según el procedimiento de adjudicación, en caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia se valoraría su oferta técnica hasta un máximo de 30 puntos de los 100 a los que, como máximo, podría llegar la puntuación global, debiendo alcanzar el 50% de esta puntuación para pasar a la valoración de la correspondiente oferta económica. La oferta técnica se dividía en apartados: modelo de negocio, plan de recursos humanos y plan de inversiones con una puntuación máxima de 10, 5 y 15, respectivamente. Los 70 puntos restantes de la valoración global se correspondían con la puntuación de la oferta económica.

Se presentaron a la licitación cuatro empresas, cuyas ofertas llegaron a valorarse económicamente. La mesa de contratación propuso al órgano de contratación la segunda mejor oferta global, que había conseguido una puntuación global un 3% inferior a la mejor oferta, pero con una oferta económica un 1% superior, esta actuación no resulta contraria a los pliegos que no establecían obligación para la mesa de proponer la oferta con mayor puntuación global. El órgano de contratación adjudicó el contrato de acuerdo con la propuesta de la mesa. El contrato se firmó el 9 de abril de 2013 por un importe ajustado a la duración del contrato de 19,6 millones de euros.

El licitador se comprometía en su oferta a realizar una inversión 1 millón de euros. A la fecha de finalización de los trabajos de esta Fiscalización se había realizado y justificado el 65% de este importe, pudiendo ejecutarse el resto a lo largo de la vida del contrato.

La renta mínima garantizada ofertada por adjudicataria superó en un 90% al importe mínimo que figuraba en los pliegos y en un 1% al de la segunda mejor oferta económica. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 10: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato  
(en miles de euros)**

C/MAD/211/12				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2013	1.856	2.757	901	49
2014	2.946	4.317	1.371	47
2015	3.093	4.712	1.619	52
2016	3.384	5.226	1.842	54

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.4. EXPEDIENTE C/MAD/189/12

El expediente C/MAD/189/12, *arrendamiento de los Lotes I y II de 21 locales cada uno, destinados a la explotación de la actividad de restauración en las terminales T1 T2 T3 y T4 del aeropuerto de Madrid/Barajas*, tiene por objeto el arrendamiento de locales comerciales en los Lotes I y II que llevaban asociados 11 y 15 locales de apoyo, respectivamente. Las superficies de los locales comerciales y los locales de apoyo en el Lote I eran de 8.060 y 3.397 m<sup>2</sup>, respectivamente, y en el Lote II eran de 8.290 y 3.320 m<sup>2</sup>, respectivamente.

Este expediente sustituyó al expediente E-10/93, "*Explotación comercial del servicio de Restauración de Aeropuerto de Madrid/Barajas*". Si bien, el expediente C/MAD/189/12, incluía 2.200 m<sup>2</sup> más y, en cambio, no incluía máquinas expendedoras de comida y bebida, que se licitaron por separado en otro expediente.

Los pliegos del expediente C/MAD/189/12 determinaban el destino concreto de los locales: "fast food-hamburguesería, cafetería, foodcourt, bocadillería, cervecería, restaurante, multicocina, restaurante cocina fusión, gastrobar, grab & go, self service, free flow, comida saludable y generalista", definiendo estos destinos de manera específica para cada local y determinando el tipo, la calidad y, en su caso, el modo de ofrecer los productos. El contrato tiene una duración de 10 años.

De acuerdo con los pliegos, en caso de que el licitador cumpliera los requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera, se pasaría a valorar la oferta técnica hasta un máximo de 100 puntos, teniendo que obtener un mínimo de 60. Las ofertas que alcanzaran este mínimo continuarían en el proceso, realizando una exposición de su oferta técnica a Aena. En base a ella, la Sociedad indicaría a los licitadores aspectos a mejorar de su oferta, que estos debían tener en cuenta en sus ofertas, presentando una oferta mejorada que se volvería a valorar, debiendo en este caso, alcanzar un mínimo de 80 puntos sobre 100. Ambas valoraciones se realizaban por apartados: modelo de negocio, plan de recursos humanos y plan de inversión, con una puntuación de 50, 25 y 25 puntos, respectivamente, debiendo de obtener al menos el 50% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Se valoraban económicamente aquellas ofertas que hubieran superado los mínimos técnicos requeridos, mediante apertura pública de las ofertas económicas presentadas, pudiendo, posteriormente, los licitadores presentar una segunda oferta económica. Finalmente, se adjudicaba a la oferta económica más valorada.

En el Lote I solo presentó oferta una empresa, que obtuvo una puntuación técnica de 75,75, Aena no solicitó mejoras técnicas, adjudicándose a este único licitador.

En el lote II presentan ofertas dos empresas; ambas presentaron tanto ofertas técnicas como económicas mejoradas, adjudicándose finalmente a la empresa que presentó una mejor oferta económica, que era a su vez la adjudicataria del lote I.

Ambos lotes se adjudicaron a la misma empresa, que era distinta a la del contrato precedente. Destaca en este expediente la escasa concurrencia, que puede deberse al alto nivel de exigencia a los licitadores por los elevados volúmenes de negocio e importe de fianza (un total de 2,9 millones de euros para los dos lotes) que se les requería.

Se formalizó un único contrato para los dos lotes el 18/04/2013 por un importe total de 314,5 millones de euros. Siendo el importe de los Lotes I y II de 147,6 y 166,9 millones, respectivamente.

El adjudicatario se comprometió a realizar durante la ejecución del contrato unas inversiones totales en los lotes I y II de 11,5 y 11,6 millones de euros, de los que a febrero de 2017 se habían ejecutado 10,3 y 8,1 millones, respectivamente.

Las rentas mínimas garantizadas ofertadas por la empresa adjudicataria fueron mayores que el importe mínimo que figuraba en los pliegos en un 6% y un 20% para el Lote I y el Lote II, respectivamente. En el Lote II la renta mínima garantizada ofertada por la empresa adjudicataria superó en un 8 % a la otra oferta presentada.

Los siguientes cuadros comparan la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 11: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas**

(en miles de euros)

AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
<b>C/MAD/189/12 Lote I</b>				
2013	5.009	5.018	9	0
2014	9.136	8.076	-1.060	-12
2015	11.366	9.827	-1.539	-14
2016	12.640	11.426	-1.214	-10
<b>C/MAD/189/12 Lote II</b>				
2013	5.522	5.507	-15	0
2014	10.072	8.601	-1.471	-15
2015	12.531	10.411	-2.120	-17
2016	13.935	12.138	-1.797	-13
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

**II.2.1.5. EXPEDIENTE C/MAD/025/13**

El expediente C/MAD/025/13, *arrendamiento de seis puntos de ventas para la explotación de la actividad de cambio de moneda, devolución de IVA, reembolso de bonos y transferencia de dinero en la terminal 4 y satélite del aeropuerto de Madrid/Barajas*, tiene por objeto arrendar seis espacios de superficie reducida (entre 15 y 25 m<sup>2</sup>) que no llevaban aparejados superficies de apoyo, por un periodo de 5 años

Aena publicó en la web el anuncio de licitación el 12 de marzo de 2013, dando un plazo de 21 días naturales para la presentación de ofertas que, posteriormente, fue ampliado a 40 días. Asimismo, durante el plazo para presentar ofertas se produjeron ciertas modificaciones de poca relevancia que, junto con algunas aclaraciones para resolver las dudas planteadas por los licitadores, fueron publicándose en la web de la Sociedad según lo manifestado por Aena. En el expediente no queda constancia de la fecha de todas esas publicaciones, salvo correos electrónicos que anuncian o confirman la publicación pero que no indican la fecha en la que se publicaron esas modificaciones



de plazo<sup>5</sup>. La ampliación de plazo una vez publicado el plazo para presentar ofertas, puede afectar a la competencia, en tanto que pueden existir posibles licitadores que inicialmente hubieran decidido no participar en la licitación por no tener tiempo suficiente para presentar adecuadamente una oferta que resultarían perjudicados, favoreciendo, en su caso, a aquellos que hubieran solicitado una ampliación de plazo y, en general, a todos los licitadores que hicieron uso del tiempo adicional que supuso la ampliación de plazo. Por ello solo debería ser admisible en los casos que resulte estrictamente necesario.

De igual forma que en expedientes anteriores, en este expediente C/MAD/025/13 se estableció que, en caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera, se valoraría la oferta técnica hasta un máximo de 30 puntos, de los 100 a los que, como máximo, podía llegar la puntuación global, teniendo que obtener un mínimo de 24 puntos para pasar a la valoración de la correspondiente oferta económica. La oferta técnica se dividía en apartados: idea comercial de negocio, plan de marketing, personal y diseño de locales, con una puntuación máxima de 10, 10, 5 y 5, respectivamente, debiendo de obtener, al menos, el 50% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Los 70 puntos restantes de la valoración global se correspondían con la puntuación dada a la oferta económica.

En este procedimiento participaron dos empresas interesadas, llegando en ambos casos a valorar su oferta técnica y su oferta económica, resultando adjudicatario el que obtuvo mayor puntuación, tanto técnica como económica. El importe de adjudicación del contrato ascendió a 27,4 millones de euros, formalizándose el contrato el 26 de septiembre de 2013.

La renta mínima garantizada actualizada, según los criterios financieros previstos en los pliegos, de la oferta de la adjudicataria era un 91% mayor que la prevista en los pliegos y un 4% mayor que la ofertada por la otra empresa licitadora.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

#### **CUADRO Nº 12: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**

(en miles de euros)

<b>C/MAD/025/13</b>				
<b>AÑO</b>	<b>RMGA CONTRATO</b>	<b>FACTURACION</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>%</b>
<b>2014</b>	5.134	4.717	-417	-8%
<b>2015</b>	5.340	5.848	508	10%
<b>2016</b>	5.554	5.249	-305	-5%
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

<sup>5</sup> El formulario al que se refiere la alegación de Aena, generado automáticamente por la aplicación SAP GEACO, no se aportó durante los trabajos de la fiscalización y tampoco se acompaña a las alegaciones.

## II.2.1.6. EXPEDIENTE C/MAD/051/13

En este expediente, *Arrendamiento de cinco locales destinados a la exploración de la actividad de moda y complementos monomarca, en régimen “duty free” y “duty paid”, para cinco arrendatarios en el aeropuerto de Madrid/Barajas*; cada uno de los 5 locales objeto de arrendamiento estaba destinado a una marca distinta. Los locales eran contiguos y de dimensiones similares y cada uno de ellos llevaba asociado unos locales de apoyo (almacenes). La superficie de los locales comerciales y de sus almacenes asociados es la siguiente:

**CUADRO Nº 13: Superficie de cada local y del almacén que le corresponda**

LOCAL COMERCIAL		ALMACÉN QUE LE CORRESPONDE
IDENTIFICACIÓN	SUPERFICIE EN m <sup>2</sup> <sup>6</sup>	SUPERFICIE EN M m <sup>2</sup>
T4.1-29	102,2	60
T4.1-30	91,06	42
T4.1-31	102,79	65
T4.1-32	134,49	93
T4.1-33	131,66	72
<b>TOTAL EXPEDIENTE</b>	<b>562,2</b>	<b>332</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Aena consideró que los cinco locales comerciales con sus cinco locales de apoyo asociados eran muy parecidos atendiendo a su ubicación y tamaño, por lo que incluyó en los pliegos las mismas cifras de RMGA y el mismo porcentaje de margen sobre ventas para todos los locales.

De acuerdo con los pliegos, los licitadores podían presentar hasta cinco ofertas, siempre que cada oferta se refiriese a una marca distinta. En cada oferta se debía indicar el orden de preferencia de los locales. Una misma marca podía presentarse por diferentes licitadores, considerándose ofertas distintas y a todos los efectos independientes.

Aena publicó en la web el anuncio de licitación el 3 de mayo de 2013, dando un plazo de 50 días naturales para la presentación de ofertas que, posteriormente, fue ampliado, informándose de ello en la web, hasta un total de 9 días naturales (hasta el 1 de julio). En el expediente no queda constancia de la fecha en que se publicó en la web la ampliación del plazo, únicamente correos electrónicos que anuncian o confirman la publicación pero que no indican la fecha en la que se publicaron esas modificaciones de plazo. Respecto a la ampliación de plazo para la presentación de ofertas, resulta aplicable a este contrato lo señalado para el expediente C/MAD/025/13.

De acuerdo con lo dispuesto en los pliegos, en el caso de que el licitador cumpliera los requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera, se valoraba su oferta técnica hasta un máximo de 30 puntos de los 100 a los que, como máximo, podía llegar la puntuación global, teniendo que obtener un mínimo de 24 puntos para pasar a la valoración de la correspondiente oferta económica. La oferta técnica se dividía en apartados: modelo de negocio, diseño de locales, modelo de gestión y mejoras en el plazo de ejecución con una puntuación de 15, 8, 5 y 2, respectivamente, debiendo de obtener, al menos, el 60% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Los 70 puntos restantes de la valoración global se correspondían con la puntuación de la oferta económica.

<sup>6</sup>Datos obtenidos de los contratos.

A la licitación se presentaron ocho empresas representando a diez marcas distintas. Se valoraron las ofertas técnicas de todas ellas, obteniendo una de ellas una valoración técnica de 19,25 puntos, por debajo del mínimo de 24 puntos requerido, por lo que, de acuerdo con los pliegos, quedaría excluida del procedimiento de adjudicación sin que se valorase su oferta económica. Sin embargo, esta oferta se valoró económicamente junto con las otras ofertas, aunque no resultó adjudicataria de ningún local por ser su valoración global inferior a la de las que resultaron adjudicatarias. Las adjudicaciones recayeron en las cinco mejores ofertas en puntuación global. El importe de la sexta mejor oferta global era un 1% superior a los de las adjudicatarias que con su puntuación global quedaron en cuarto y quinto lugar. Estos contratos han superado la renta mínima garantizada establecida en los pliegos, actualizada según los criterios financieros previstos en los pliegos, en un 72%, 40%, 22%, 2% y 2%, respectivamente, en cada uno de los cinco contratos.

Los contratos se formalizaron entre el 24 de octubre de 2013 y el 9 de enero de 2014 por un total de 12,7 millones de euros. La duración que figura en los pliegos de los contratos es de seis años, con el límite del final de octubre de 2020. Sin embargo en los contratos firmados consta que la duración del contrato es hasta el 31 de octubre de 2020, lo que supone que la duración de cada uno de los contratos supere entre 7 y 9 meses el periodo de seis años previsto en los pliegos.

Los importes de los contratos de los locales T4.1-29; T4.1-30; T4.1-31; T4.1-32 y T4.1-33 ascendieron a 2,8; 2,1; 3,4; 2,4 y 2 millones de euros y las inversiones totales previstas (inicial, final y, en su caso, adicional) en estos contratos a 0,4; 0,4; 0,4; 0,7 y 0,2 millones, respectivamente. De acuerdo con los pliegos y la documentación facilitada por Aena, a finales de 2015 debería haberse justificado la realización de la inversión inicial, por un total de 2 millones para el conjunto de los cinco contratos; sin embargo, a la fecha de realización de los trabajos de esta Fiscalización, solo había cumplido con este requisito el contrato del local que tenía la inversión menor<sup>7</sup>.

Los siguientes cuadros comparan la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

---

<sup>7</sup> En sus alegaciones Aena manifiesta que prácticamente toda la inversión comprometida se ha realizado, justificando dicha afirmación con una relación de contratos vinculados a este expediente de contratación, información que no ha podido ser contrastada por el Tribunal de Cuentas.

### CUADRO Nº 14: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato

(en miles de euros)

AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACION	DIFERENCIA	%
<b>C/MAD/051/13 Local T4.1-29</b>				
2014	241	179	-62	-26
2015	375	269	-106	-28
2016	400	257	-143	-36
<b>C/MAD/051/13 Local T4.1-30</b>				
2014	184	152	-32	-17
2015	274	248	-26	-9
2016	291	271	-20	-7
<b>C/MAD/051/13 Local T4.1-31</b>				
2014	341	172	-169	-50
2015	487	252	-235	-48
2016	504	273	-231	-46
<b>C/MAD/051/13 Local T4.1-32</b>				
2014	236	141	-95	-40
2015	330	341	11	3
2016	351	275	-76	-22
<b>C/MAD/051/13 Local T4.1-33</b>				
2014	165	117	-48	-29
2015	275	233	-42	-15
2016	285	262	-23	-8
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.7. EXPEDIENTE C/MAD/053/13

El expediente C/MAD/053/13, "Arrendamiento de dos locales destinados a la explotación de la actividad de moda y complementos multimarca de lujo en régimen "Duty Free" y "Duty Paid" en el aeropuerto de Madrid/Barajas", tenía por objeto dos locales comerciales con una superficie de 1035,7 m<sup>2</sup> (900 dedicados a atención al público y 135,7 dedicados a superficie de apoyo) y 236,3 m<sup>2</sup>, y llevaban asociados dos almacenes de 59,5 y 101,7 m<sup>2</sup>. La duración del contrato era de 7 años. En los pliegos se orientaba sobre el tipo de marca y detallaba los artículos que se podían vender en los dos locales comerciales.

Para los licitadores que cumplieran los requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera se valoraba su oferta técnica. Para seguir en el procedimiento, la valoración técnica debía alcanzar el umbral de los 80 puntos sobre un total de 100. De la oferta técnica se valoraba el modelo de negocio, el plan de diseño de los locales, el modelo de gestión y las mejoras en el plazo de ejecución, ponderando el 55%, el 25%, el 16% y el 4%, respectivamente, requiriéndose obtener un mínimo de 60% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados.

Una vez superada esta, se abrían los sobres de las ofertas económicas iniciales, dando oportunidad a presentar ofertas económicas mejoradas, adjudicándose el contrato a la que tuviera la oferta económica más alta.

Se presentaron a la licitación dos empresas cuyas ofertas fueron valoradas de acuerdo al procedimiento. Ambas empresas mantuvieron su oferta económica inicial, adjudicándose el contrato a la que presentó la mayor oferta económica. El contrato se formalizó el 29 de noviembre de 2013 por un importe, ajustado a la duración del contrato, de 19 millones de euros.

El licitador se comprometía en su oferta a realizar una inversión 3,5 millones de euros, de los que 3,2 millones se correspondían con la inversión inicial que debía realizar el adjudicatario, de la que a 31 de diciembre de 2015 se había realizado y justificado más del 80% requerido en contrato.

La renta mínima garantizada ofertada por la adjudicataria fue un 50% mayor que el importe mínimo que figuraba en los pliegos y que la segunda mayor oferta. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario.

#### **CUADRO Nº 15: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**

(en miles de euros)

<b>C/MAD/053/13</b>				
<b>AÑO</b>	<b>RMGA CONTRATO</b>	<b>FACTURACIÓN</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>%</b>
<b>2014</b>	971	725	-246	-25
<b>2015</b>	2.292	1.934	-358	-16
<b>2016</b>	2.448	1.938	-510	-21

El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### **II.2.1.8. EXPEDIENTE C/MAD/132/13**

El expediente C/MAD/132/13, *Arrendamiento de cuatro locales destinados a la explotación de la actividad de moda y complementos monomarca de lujo, en régimen duty free y duty paid para cuatro arrendatarios en el aeropuerto Madrid/Barajas*, tiene por objeto el arrendamiento de 4 locales en la Terminal 4- Satélite del aeropuerto de Madrid/Barajas, cada uno de ellos estaba destinado a una marca distinta. Los locales eran contiguos y de dimensiones similares y cada uno de ellos llevaba asociado unos locales de apoyo (almacenes), siendo la superficie de los locales comerciales y de sus almacenes asociados la siguiente:

**CUADRO Nº 16: Superficie de cada local y del almacén que le corresponde**

LOCAL COMERCIAL		ALMACÉN ASOCIADO
IDENTIFICACIÓN	SUPERFICIE EN m2	SUPERFICIE EN m2
T4S 1-9	84	63
T4S 1-10	79	55
T4S 1-11	91	80
T4S 1-12	92	80
<b>TOTAL EXPEDIENTE</b>	<b>346</b>	<b>278</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

La Sociedad consideraba que los 4 locales comerciales con sus 4 locales de apoyo asociados eran muy parecidos, atendiendo a su ubicación y tamaño, por lo que incluyó en los pliegos las mismas cifras mínimas de RMGA y el mismo porcentaje de margen sobre ventas para todos los locales.

De acuerdo con los pliegos, los licitadores podían presentar ofertas por varias marcas, aunque cada marca solo podría ser adjudicataria de uno de los locales. Los locales se asignarían a cada adjudicatario por orden de puntuación global obtenida en la licitación y de acuerdo con el orden de preferencia presentado junto con las ofertas por el adjudicatario.

Aena publicó en la web el anuncio de licitación el 23 de septiembre de 2013, dando un plazo de 21 días naturales para la presentación de ofertas que posteriormente fue ampliado sucesivamente, informándose de ello en la web, hasta un total de 46 días laborables (hasta el 8 de noviembre). En el expediente no queda constancia de la fecha de todas esas publicaciones, excepto por los correos electrónicos que anuncian o confirman la publicación pero que no indican la fecha en la que se publicaron esas modificaciones de plazo<sup>8</sup>. Al respecto, se reitera lo expuesto para casos similares de ampliación de plazos para la presentación de ofertas en otros contratos analizados que figuran en las páginas precedentes de este Informe.

De acuerdo con lo dispuesto para las distintas fases del procedimiento de adjudicación de este expediente, en caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera se valoraría la oferta técnica hasta un máximo de 30 puntos, de los 100 a los que, como máximo, podía llegar la puntuación global, teniendo que obtener un mínimo de 24 puntos para pasar a la valoración de la correspondiente oferta económica. La oferta técnica se dividía en apartados: modelo de negocio, diseño de locales, modelo de gestión y mejoras en el plazo de ejecución, con una puntuación de 15, 8, 5 y 2, respectivamente, debiendo de obtener, al menos, el 60% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Los 70 puntos restantes de la valoración global se correspondían con la puntuación dada a la oferta económica. Para el caso de que distintos licitadores presentaran oferta para una misma marca, se abriría un segundo turno en el que esos licitadores presentarían una segunda oferta por esa marca.

El análisis de la documentación del expediente muestra que el viernes 8 de noviembre de 2013 terminó el plazo para la presentación de la documentación administrativa y de las ofertas y el lunes 11 se emitió el informe de valoración de las ofertas técnicas. Dada la proximidad de las fechas, en términos de días laborables, se solicitó el registro de las fechas concretas en las que cada licitador habría presentado su oferta, en orden a verificar si el análisis de la oferta técnica habría

<sup>8</sup> El formulario al que se refiere la alegación de Aena, generado automáticamente por la aplicación SAP GEACO, no se aportó durante los trabajos de la fiscalización y tampoco se acompaña a las alegaciones.

comenzado antes de expirar el plazo de presentación de ofertas, pero el documento de registro de la presentación en plazo no indicaba la fecha concreta en que se había producido la presentación. De acuerdo con lo manifestado por Aena, no existía ningún registro que indicara este aspecto<sup>9</sup>.

A la licitación se presentaron seis empresas licitadoras, cinco de ellas presentaban una única marca y la otra presentó cuatro marcas. Todas ellas llegaron a presentar oferta económica y para el caso en que dos licitadores presentaron una misma marca se abrió un segundo turno en el que cada uno de ellos presentó una oferta mejorada. Finalmente los locales se adjudicaron a tres empresas distintas, firmándose un contrato por cada local, que de acuerdo con las ofertas presentadas tenían una renta mínima garantizada y un margen variable para el cálculo de la renta de explotación distintos para cada contrato. Las tres mejores ofertas en puntuación global coinciden con las tres ofertas con la mejor puntuación en la oferta económica, mientras que la cuarta por puntuación global se corresponde con la sexta mejor oferta económica, siendo la variación con respecto a la cuarta y a la séptima mejores ofertas económicas inferior al 5% en cada caso. Estos contratos han superado la renta mínima garantizada establecida en los pliegos, actualizada según los criterios financieros previstos en los pliegos, en un 51%, 38%, 36% y 16%, en cada uno de los 4 contratos.

Los contratos se formalizaron el 9 de enero de 2014 por un importe total de 12,7 millones de euros. Los importes de cada uno de los contratos de los locales fueron los siguientes: 3,2 millones para el T4S 1-9, 2,7 millones para el T4S 1-10, 3,4 millones para el T4S 1-11 y 3,4 millones para el T4S 1-12 y las inversiones previstas en estos contratos fueron de 0,4; 0,5; 0,3 y 0,8 millones, respectivamente. De acuerdo con los pliegos y la documentación facilitada por Aena, a finales de 2015 los adjudicatarios deberían haber justificado la realización de, al menos, el 80% de la inversión; sin embargo, a principios de 2017, solo había cumplido con este requisito el contrato que tenía prevista la inversión menor<sup>10</sup>.

Los siguientes cuadros comparan la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

---

<sup>9</sup> Aena remite como anexo a sus alegaciones un certificado del Jefe de la División de Servicios Generales, expedido el 26 de abril de 2018, con la fecha y hora de entrada en el Registro General de Aena de las ofertas. Según este certificado, las ofertas se recibieron el jueves 7 y el viernes 8 de noviembre de 2013. Esta información no fue proporcionada al equipo fiscalizador a pesar de haber sido solicitada durante los trabajos de la fiscalización.

<sup>10</sup> En sus alegaciones Aena manifiesta que toda la inversión comprometida se ha realizado, justificando dicha afirmación con una relación de contratos vinculados a este expediente de contratación, información que no ha podido ser contrastada por el Tribunal de Cuentas.

**CUADRO Nº 17: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**

(en miles de euros)

AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACION	DIFERENCIA	%
<b>Contrato local T4.1-9</b>				
2014	199	94	-105	-53
2015	433	281	-152	-35
2016	457	319	-138	-30
<b>Contrato local T4.1-10</b>				
2014	150	100	-50	-33
2015	367	274	-93	-25
2016	391	215	-176	-45
<b>Contrato local T4.1-11</b>				
2014	264	214	-50	-19
2015	412	263	-149	-36
2016	446	278	-168	-38
<b>Contrato local T4.1-12</b>				
2014	140	99	-41	-29
2015	479	316	-163	-34
2016	510	328	-182	-36
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

II.2.1.9. EXPEDIENTE C/ACE/095/13

El expediente C/ACE/095/13 de *Arrendamiento del Lote I y II de 5 locales cada uno, destinados a la explotación de la actividad de restauración, multitienda, máquinas expendedoras de bebidas y alimentos, máquinas de tabaco y máquinas recreativas infantiles en los terminales T1 y T2 del aeropuerto de Lanzarote*, tenía por objeto arrendar 5 locales comerciales y 2 locales de apoyo en cada Lote, con una superficie total en el Lote I de 2.697 y 216 m<sup>2</sup> y en el Lote II de 1062 y de 220 m<sup>2</sup>, respectivamente.

El uso de los locales comerciales debía ser la explotación directa, única y exclusivamente para el negocio de restauración y para la venta de los artículos detallados en el anexo del contrato. El destino de cada uno de los locales figuraba descrito en el pliego, dedicándose la mayoría de ellos a restauración (cafeterías, "bocadillería", cervecería y restaurante "fastfood"). El objeto del Lote II, además, incluía 37 máquinas expendedoras de bebidas y alimentos (21 para el público y 16 para trabajadores), 4 máquinas expendedoras de tabaco y 8 máquinas recreativas infantiles. Los pliegos establecían una duración del contrato de 8 años.



En el caso de que el licitador cumpliera los requisitos administrativos y de solvencia se pasaría a valorar la oferta técnica hasta un máximo de 100 puntos, teniendo que obtener un mínimo de 60; las que alcanzaran este mínimo continuarían en el proceso, realizando una exposición de su oferta técnica a Aena. En base a ella, la Sociedad podía indicar a los licitadores aspectos a mejorar de su oferta, que estos debían tener en cuenta, presentando una oferta mejorada que se volviera a valorar, debiendo en este caso alcanzar un mínimo de 80 puntos sobre 100. Ambas valoraciones se realizaban por apartados: modelo de negocio, plan de recursos humanos y diseño de los locales, con una puntuación de 50, 25 y 25 puntos, respectivamente, debiendo obtener, al menos, el 50% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Se valoraban económicamente aquellas ofertas que hubieran alcanzado los mínimos técnicos requeridos, mediante la apertura pública de las ofertas económicas presentadas, pudiendo los licitadores presentar una segunda oferta económica. Finalmente, se adjudicaría a la oferta económica más valorada.

Participan en la licitación cuatro empresas, que presentaron sus ofertas para el Lote I y solo dos de ellas para el Lote II. Todas las ofertas llegaron a valorarse económicamente, salvo una de ellas, cuya oferta técnica mejorada no llegó a la puntuación mínima exigida de 80 puntos. Todas las empresas licitadoras cuya oferta económica inicial se valoró presentaron una segunda oferta. Las empresas que resultaron adjudicatarias eran distintas de las que ocuparon los locales anteriormente.

Los contratos se formalizaron el 14 de enero de 2014 para el Lote I y el 13 de enero de 2014 para el Lote II, por importe de 15 y 12 millones de euros, respectivamente.

Los contratos incluían una inversión total mínima de 2,7 y 1,3 millones de euros para los lotes I y II, que se podía llevar a cabo a lo largo del periodo de duración del contrato. A febrero de 2017 la inversión ejecutada había superado el mínimo en el Lote I y el 97% del mínimo en el Lote II.

La renta mínima garantizada actualizada, según los criterios financieros previstos en los pliegos, de las ofertas de las adjudicatarias en los Lotes I y II fueron, respectivamente, un 28% y un 7% mayores que las previstas en los pliegos y un 25% y un 7% mayores que la segunda mejor oferta. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 18: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(en miles de euros)

AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
<b>C/ACE/095/13 Lote I</b>				
<b>2014</b>	1.423	1.739	316	22
<b>2015</b>	1.618	1.942	324	20
<b>2016</b>	1.701	2.334	633	37
<b>C/ACE/095/13 Lote II</b>				
<b>2014</b>	1.144	1.457	313	27
<b>2015</b>	1.264	1.942	678	54
<b>2016</b>	1.357	2.236	879	65

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.10. EXPEDIENTE C/BAR/104/13

El expediente C/BAR/104/13, *Arrendamiento de 7 locales y superficies destinados a la instalación y explotación de locales modulares tipo kiosco destinados a la actividad de cambio de moneda y devolución de IVA en el Aeropuerto de Barcelona-El Prat*, tiene por objeto el arrendamiento de estos espacios en diferentes localizaciones de las terminales 1 y 2 del aeropuerto de Barcelona; cinco de ellos, que ocupan superficies de 12 a 21 m<sup>2</sup>, se destinan a la actividad de cambio de moneda y los otros dos, de 12 y 39 m<sup>2</sup>, se destinan tanto a cambio de moneda como a devolución de IVA. La duración del contrato es de cinco años.

Aena publicó en la web el 7 de agosto de 2013 el anuncio de licitación, donde se indicaba que se podían presentar ofertas hasta el 23 de septiembre que posteriormente fue ampliado al día 30 de ese mes. De acuerdo con la información facilitada por la Sociedad, la ampliación se justificó en que una empresa extranjera pidió información sobre la posibilidad de presentarse, ya que al no operar en España necesitaba solicitar la preceptiva autorización del Banco de España y no creía posible recibirla antes de terminar el plazo de presentación de ofertas. La Sociedad, tras consultar con su Departamento Jurídico, informó a la empresa interesada que, aunque para adjudicar el contrato fuera preceptiva tal autorización, si no se incluyese en la documentación administrativa se consideraría una falta subsanable, por lo que tendrían tiempo de recibirla en caso de resultar adjudicataria. A pesar de ello, la Sociedad amplió el plazo 7 días. En relación con esta ampliación de plazo, resulta aplicable lo ya señalado para el expediente C/MAD/025/13.

De acuerdo con lo dispuesto en los pliegos, se estableció que, en caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera, se valoraría la oferta técnica. La oferta técnica se dividía en apartados: idea comercial de negocio, plan de marketing, personal y diseño de locales, cada uno de estos apartados tenía una puntuación máxima de 55, 25, 10 y 10 y debía alcanzar una puntuación mínima de 33; 15; 9,6 y 2,4, respectivamente. La valoración global de las ofertas se refería únicamente a la oferta económica, no considerándose la valoración de la oferta técnica para esta valoración global.

En este procedimiento participaron tres empresas interesadas, llegando en los tres casos a la apertura de la oferta económica. Una de estas empresas quedó excluida por no adecuarse su oferta económica a lo solicitado en los pliegos, por lo que solo se valoraron las otras dos ofertas, adjudicándose el contrato a la oferta económica superior. El importe de adjudicación del contrato fue de 17,7 millones de euros, formalizándose el contrato el 16 de enero de 2014.

La RMG actualizada, según los criterios financieros previstos en los pliegos, de la oferta de la adjudicataria era un 132% mayor que la prevista en los pliegos y un 7% mayor que la ofertada por la otra empresa licitadora.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 19: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(en miles de euros)

BCN/104/13				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2014	2.858	2.054	-804	-28
2015	3.389	3.651	262	8
2016	3.525	3.354	-171	-5

El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.11. EXPEDIENTE C/BCN/061/13

El expediente C/BCN/061/13, *Arrendamiento de 2 locales destinados a la explotación de la actividad de moda y multimarca de lujo en régimen de lujo, en régimen de "Duty free" y "Duty paid", en el aeropuerto de Barcelona-el Prat*, tenía por objeto un local comercial en la terminal 1 de 690 m<sup>2</sup>, con un local asociado de 104 m<sup>2</sup> y un local comercial en la terminal 2 de 214 m<sup>2</sup>, con un almacén asociado de 38,55 m<sup>2</sup>.

Los pliegos establecían como actividad a desarrollar en el local, la explotación única y exclusiva del negocio de moda y complementos ligados a determinadas marcas de lujo, detallando el tipo de artículo que se podría vender en cada local y un periodo de arrendamiento de 7 años.

Según disponía el procedimiento de adjudicación, en caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica-financiera, se valoraría la oferta técnica. Para seguir en el procedimiento, la valoración técnica debía alcanzar el umbral de los 80 puntos sobre un total de 100 puntos. De la oferta técnica se valorarían los siguientes aspectos: modelo de negocio, plan de diseño de los locales, modelo de gestión y mejoras en el plazo de ejecución, ponderando el 55%, 25%, 16% y 4%, respectivamente, requiriéndose obtener un mínimo de 60% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Una vez superada esta, se abrirían los sobres de las ofertas económicas presentadas, adjudicándose el contrato al licitador que hubiera presentado una mayor oferta económica.

Se presentó a la licitación solo una empresa, valorándose su oferta de acuerdo al procedimiento y, finalmente, se le adjudicó el contrato. El contrato se formalizó el 2 de abril de 2014, siendo el importe de adjudicación del contrato, ajustado a la duración del contrato, de 15,2 millones de euros.

El licitador se comprometió en su oferta a realizar una inversión 2,7 millones de euros a lo largo de la duración del contrato. Se ha comprobado que la inversión realizada por el adjudicatario era ya superior a esta cifra a 31 de diciembre de 2015.

La renta mínima garantizada ofertada por adjudicataria fue un 57% mayor que el importe mínimo que figuraba en los pliegos. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

## CUADRO Nº 20: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato

(en miles de euros)

C/BCN/061/13				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2014	993	360	-633	-64
2015	2.279	1.294	-985	-43
2016	2.348	1.260	-1.088	-46
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

### II.2.1.12. EXPEDIENTE C/TFN/033/14

El expediente C/TFN/033/14, *arrendamiento de cinco puntos para la explotación de la actividad de restauración y cuarenta y tres máquinas expendedoras, en el aeropuerto de Tenerife-Norte*, preveía en sus pliegos que cada uno de los cinco puntos de restauración se dedicasen a una de las siguientes actividades: “Cervecería, cafetería, bocadillería y sandwichería natural y restaurante+fastfood”. De las 43 máquinas expendedoras de bebidas y alimentos 25 se ubicarían en zona pública y 18 en zona restringida al público. Los 5 puntos de restauración y las 43 máquinas expendedoras ocupaban una superficie total de 1.594 m<sup>2</sup> y de 43 m<sup>2</sup>, respectivamente. La duración del contrato es de 8 años.

Según el procedimiento de adjudicación, para los licitadores que cumplieran los requisitos administrativos y de solvencia se valoraría su oferta técnica hasta un máximo de 100 puntos, teniendo que obtener un mínimo de 60. Las ofertas que alcanzaran este mínimo continuarían en el proceso, realizando una exposición de su oferta técnica a Aena, en base a la cual la Entidad podría indicar a los licitadores aspectos a mejorar de su oferta, que estos debían tener en cuenta, presentando una oferta mejorada que se volvería a valorar, debiendo alcanzar en este caso un mínimo de 80 puntos sobre 100. Ambas valoraciones se realizaban por apartados: modelo de negocio, plan de recursos humanos, y plan de inversión, con una puntuación de 50, 25 y 25 puntos, respectivamente, debiendo de obtener al menos el 50% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados. Se valoraban económicamente aquellas ofertas que hubieran alcanzado los mínimos técnicos requeridos. Se abrirían públicamente las ofertas económicas presentadas, pudiendo los licitadores presentar una segunda oferta económica. Finalmente, se adjudicaría el contrato a la oferta económica más alta.

Presentaron ofertas dos empresas, que continuaron en el procedimiento hasta la valoración de las ofertas económicas, adjudicándose el contrato a la oferta económica más elevada. El contrato se firmó el 1 de julio de 2014 por un importe, ajustado a la duración del contrato, de 13,7 millones de euros.

El licitador se comprometía en su oferta a realizar una inversión total 1,4 millones de euros (1,1 millones de inversión inicial y 0,3 millones de reposición). Los pliegos preveían que en los primeros seis meses se hubieran realizado el 80% de la inversión inicial; de acuerdo con el informe de auditoría de la inversión realizado por un experto independiente, a febrero de 2017 solo se había

justificado el 51,2% de la inversión inicial comprometida y, sin embargo, a esa fecha, ya se había realizado inversión de reposición por un 257% del importe previsto. En cualquier caso, el total invertido a esa fecha suponía más del 90% de la inversión total comprometida.

La renta mínima garantizada ofertada por adjudicataria superó en un 17% el importe mínimo que figuraba en los pliegos y en un 13% a la segunda mayor oferta. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario.

**CUADRO Nº 21: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(en miles de euros)

TFN/033/14				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2014	661	616	-45	-7
2015	1.402	1.291	-111	-8
2016	1.499	1.553	54	4
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.13. EXPEDIENTE C/BCN/069/14.

El expediente C/BCN/069/14, *Arrendamiento de un local destinado a la explotación de la actividad de moda y complementos en la terminal T I del aeropuerto de Barcelona/el Prat*, tenía por objeto arrendar las siguientes superficies: un local comercial de 709 m<sup>2</sup> y un almacén asociado de 130 m<sup>2</sup>.

Los pliegos establecían que la actividad a desarrollar en el local debía ser la explotación única y exclusiva del negocio de moda y complementos ligado a una única marca que no fuera de lujo, detallando el tipo de artículo que se podría vender en el local, por un periodo de arrendamiento de 5 años.

Este expediente se licitó simultáneamente con otros tres, cada uno de los cuales tenía por objeto el arrendamiento de un local en la misma terminal con una actividad similar al analizado. Los 4 locales tenían ubicación y características distintas. Los licitadores podían ofrecer distintas marcas, pudiendo ofertar con una misma marca a uno, a varios o a todos los expedientes, debiendo indicar el orden de preferencia de los locales.

El procedimiento de adjudicación de este expediente señala que, tras la presentación de la documentación administrativa y de solvencia y de las ofertas, se llevaría a cabo la verificación del cumplimiento de requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica de los licitadores. Seguidamente se analizarían las ofertas técnicas de los licitadores que cumplieran esos requisitos. Para continuar en el procedimiento, la valoración de la oferta técnica debía alcanzar el umbral de los 80 puntos sobre un total de 100. De la oferta técnica se valoraría la marca, el modelo de gestión y el diseño del local, siendo la puntuación máxima en cada uno de estos apartados 40, 40 y 20 respectivamente, debiendo alcanzar en cada uno de estos apartados al menos el 60% de esa puntuación. Una vez superada esta, se abrirían los sobres de las ofertas económicas presentadas y

se informaría de ellas a los licitadores, que podrían presentar a los 5 días una segunda oferta que mejorase la inicial.

El local se adjudicaría a aquella marca por la que el licitador hubiera presentado una mayor oferta económica, salvo que ya hubiera resultado adjudicatario en uno de los otros 3 expedientes que estuviera antes en el orden de preferencia presentado en la licitación.

Se presentaron a la licitación dos empresas, llegando ambas a presentar la oferta económica inicial y una de ellas una oferta de mejora. La renta variable prevista en la mejora siguió siendo inferior a la oferta inicial presentada por la otra empresa licitadora, teniendo en cuenta que ambos licitadores conocían cuales eran las ofertas iniciales, no parece tener sentido la mejora presentada, ya que se seguiría adjudicando el contrato a la mejor oferta inicial y, en caso de que el adjudicatario desistiese, el licitador que queda no hubiera necesitado mejorar su oferta inicial. Finalmente la empresa que había presentado mayor oferta económica, también lo hizo con la misma marca en otro de los locales del expediente, habiendo mostrado preferencia por este último local, por lo que el local del expediente C/BCN/069/14 se adjudicó a la segunda mejor oferta, por el precio de la oferta con la mejora.

El contrato se formalizó el 29 de diciembre de 2014 por un importe de 10,1 millones de euros.

El licitador incluyó en su oferta una inversión de 1,1 millones de euros durante todo el periodo de duración del contrato, habiéndose alcanzado dicho importe a principios de 2016.

La renta mínima garantizada ofertada por la adjudicataria fue un 64,1% mayor que el importe mínimo que figuraba en los pliegos, porcentaje calculado actualizando las rentas de cada uno de los ejercicios tanto de las ofertas como de los pliegos. En la mejora presentada por la empresa que finalmente resultó adjudicataria se incrementó el porcentaje de cálculo de la renta mínima garantizada, aunque este cambio no influía en la adjudicación, ya que se adjudicaba en función de la renta de explotación y no de la mínima garantizada.

Las mejoras innecesarias que presentó la empresa que resultó adjudicataria, si bien supusieron una ventaja para Aena, pudieran deberse a que aquella empresa probablemente no entendió bien lo indicado en los pliegos, lo que puede indicar una falta de claridad en el procedimiento de licitación.

El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario:

**CUADRO Nº 22: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(en miles de euros)

BCN/069/14				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2015	2.009	2.170	161	8
2016	2.017	1.861	-156	-8
El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

#### II.2.1.14. EXPEDIENTE C/DEC/037/14

El expediente C/DEC/037/14, *contrato de arrendamiento para la instalación de estación de telefonía móvil (tecnología {GSM/GPRS/DCS(2G)} {UMTS/3G} {LTE/4G})*, tenía por objeto arrendar las superficies para la instalación de antenas de telefonía con distintas tecnologías.

Con anterioridad al inicio de este contrato, Aena había realizado estudios sobre la situación de las antenas instaladas y su estado contractual, resultando que la mayor parte de los contratos existentes habían finalizado hacía tiempo e, incluso en algunos casos, no se había formalizado el contrato. Todo ello, sin perjuicio de que, en todo caso, se cobraran puntualmente los importes pertinentes. Ante esta situación, Aena decidió, por una parte, dotar de una cobertura contractual formal y por otra, regular, además del arrendamiento de las superficies, las labores de instalación y mantenimiento de las antenas; pretendía, también, incluir en un único contrato todas las antenas instaladas, facilitando así la gestión del arrendamiento de las superficies, que hasta ahora suponían más de 200 relaciones contractuales; además, en el contrato se incluyó la regularización del suministro de fibra óptica dentro del aeropuerto para interconectar las instalaciones de telefonía dentro de los aeropuertos.

En el año 2012 se contactó con las cuatro operadoras de telefonía que mantenían antenas en los aeropuertos, con el objeto de proceder a la regularización de la situación que se acaba de expuesta.

Se inició una negociación con las operadoras de la que resultó un contrato marco tipo que recogía el mismo precio unitario y, esencialmente, las mismas condiciones para cada una de las cuatro operadoras de telefonía, firmándose cuatro contratos marco, uno por cada operadora. De todos los contratos, el de mayor importe, 10,7 millones, es el que ha sido objeto de análisis, al situarse cuantitativamente dentro del ámbito objetivo de esta fiscalización.

El contrato marco objeto de análisis se firmó el 7 de enero de 2015. Como contrato marco es de aplicación tanto a las antenas existentes en el momento de la firma como a las nuevas que se instalen, dejándose de aplicar a las antenas que se retiren, todo ello sin necesidad de una modificación formal del contrato.

Se tramitó la pertinente modificación del contrato por la que se autorizaba al Director de Contratación, para que aprobara la instalación, la desinstalación y el cambio de tecnología de antenas por petición de las operadoras, siendo todas ellas incidencias comunes de escasa cuantía.

El contrato establece un procedimiento de cálculo del precio distinto al que se venía aplicando. Anteriormente, el precio se fijaba en función tanto de la tecnología utilizada como de la superficie ofertada; en el nuevo contrato, pasó a aplicarse solo en base a la tecnología utilizada. De acuerdo con lo manifestado por Aena, con el nuevo precio se ha conseguido un incremento medio del 6% de la renta total obtenida en el año 2012, aunque este aspecto no se ha podido comprobar en la fiscalización al no disponer la Sociedad de documentos que soporten numéricamente tal cálculo<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> El documento que ha remitido Aena en sus alegaciones como justificación del cálculo de la renta no se aportó en el momento de la ejecución de los trabajos de la Fiscalización a pesar de haberse solicitado reiteradas veces; por otra parte, Aena no ha aportado la documentación soporte las cifras utilizadas para el cálculo.

## II.2.1.15. EXPEDIENTE C/MAD/145/15

El expediente C/MAD/145/15, “Arrendamiento de superficie para la instalación, explotación, mantenimiento, reposición y recaudación de ocho máquinas de protección de equipaje por plastificación, precintado u otro sistema en el aeropuerto de Adolfo Suarez Madrid/Barajas”, tiene por objeto el arrendamiento de ocho superficies donde desarrollar su actividad comercial, con un total de 130 m<sup>2</sup> y de dos superficies de apoyo, con un total de 61,8 m<sup>2</sup>. Esa actividad comercial consiste en la instalación, explotación, mantenimiento, reposición y recaudación de ocho máquinas de protección de equipaje por plastificación, precintado u otro sistema en el aeropuerto de Adolfo Suarez Madrid-Barajas; y, además, la venta de bolsas y artículos de viaje de pequeño tamaño. La duración del contrato es de 5 años.

En caso de que el licitador cumpliera requisitos administrativos y de solvencia se valoraría la oferta técnica hasta un máximo de 30 puntos de los 100 a los que, como máximo, podía llegar la puntuación global. La oferta técnica se dividía en apartados: idea comercial de negocio, plan de marketing, personal y diseño de máquinas, con una puntuación máxima de 7, 5, 8 y 10, respectivamente, debiendo de obtener al menos el 50% de la puntuación máxima en cada uno de los apartados para pasar a valorar la oferta económica. Los 70 puntos restantes de la valoración global se correspondían con la puntuación dada a la oferta económica, debiendo obtener al menos el 50% de esa puntuación máxima en el total de la oferta económica para poder ser adjudicataria.

Presentaron ofertas cuatro empresas que llegaron a valorarse económicamente, resultando adjudicataria aquella que obtuvo mayor puntuación global. Sin embargo, no consta en el expediente el acta de apertura del sobre primero en el que se acredita el cumplimiento de los requisitos administrativos y de solvencia de los licitadores. El contrato se firmó el 30 de diciembre de 2015 por un importe de 17,5 millones de euros.

La renta mínima garantizada ofertada por adjudicataria fue un 118% mayor que el importe mínimo que figuraba en los pliegos y un 45% mayor que la segunda mayor oferta. El siguiente cuadro compara la RMGA ofertada por el adjudicatario y el importe facturado por Aena, resultante de aplicar el margen ofertado a las ventas reales del arrendatario.

**CUADRO Nº 23: Comparativa rentas reales por arrendamiento con respecto a las mínimas garantizadas en contrato**  
(en miles de euros)

C/MAD/145/15				
AÑO	RMGA CONTRATO	FACTURACIÓN	DIFERENCIA	%
2015	8	3	-5	-63
2016	3.222	3.221	-1	0

El importe adicional para alcanzar la RMGA ofertada por la empresa adjudicataria fue facturado y cobrado por Aena como ya se ha indicado en el epígrafe II.2.1.1. ASPECTOS GENERALES

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Durante la ejecución de este expediente la empresa adjudicataria incurrió en impagos. Al respecto, de acuerdo con la información que consta en el expediente, el 28 de septiembre de 2016 la adjudicataria informó a Aena de la existencia de embaladores “ilegales” en el aeropuerto, exigiéndole la toma de medidas urgentes para solucionar esta situación. Aena contestó a este



requerimiento comunicando que por su parte no había incumplido el contrato, reclamando al contratista todas las cantidades adeudadas e informándole de las consecuencias de no cumplir el contrato. En esta situación, la empresa adjudicataria solicitó judicialmente medidas cautelarísimas para, entre otras pretensiones, evitar que se le incautaran o ejecutaran las garantías del contrato. Mediante auto judicial, estas medidas le fueron denegadas. Finalmente, el 20 de diciembre de 2016, el Consejo de Administración de Aena acordó la resolución del contrato, procediéndose a la incautación de la garantía y a la ejecución del aval para satisfacer la deuda acumulada al 15 de marzo de 2017, de 3,1 millones de euros, que incluye los importes impagados más los intereses y recargos generados.

## **II.2.2. Contratos de ADIF**

### **II.2.2.1. ASPECTOS GENERALES**

Las enajenaciones de inmuebles de ADIF estaban sometidas a lo previsto en la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas (LPAP) y a su normativa de desarrollo. En el periodo 2013-2015, la Entidad tenía implementados procedimientos internos para la enajenación de sus inmuebles. Estos procedimientos eran acordes con la regulación vigente y, en general, garantizaban la transparencia, la concurrencia y la adjudicación a la oferta más ventajosa de manera adecuadamente eficaz y eficiente. Las actuaciones que la Entidad llevó a cabo para la enajenación de sus inmuebles en los contratos analizados seguían lo previsto en sus procedimientos internos y en la normativa de aplicación.

Los arrendamientos de los inmuebles de ADIF estaban sometidos a derecho privado, que no determina los procedimientos a seguir al arrendar. Hasta junio de 2015, la Entidad no tenía establecidos formalmente procedimientos de arrendamiento, si bien seguía una serie de pautas que estaban de acuerdo con el procedimiento formal que posteriormente se aprobó. Este procedimiento regula de una manera muy somera las fases de la licitación de los arrendamientos, sin hacer referencia a aspectos como: plazo mínimo para la presentación de la documentación administrativa y de solvencia, de las ofertas y, en su caso, de las solicitudes de participar; tipo de procedimiento (abierto y restringido); criterios de adjudicación; mesa de contratación u órgano similar; posibilidad de asistencia de técnicos en la valoración de las ofertas técnicas; apertura y revisión de la información remitida por los licitadores relativa a los aspectos administrativos y de solvencia y a las ofertas; informes de valoración de las ofertas; y comunicación de la adjudicación a los licitadores que no han resultado adjudicatarios. No obstante, en relación con las mesas de contratación que asisten a los órganos de contratación en la tramitación de expedientes con concurrencia de ofertas, la Dirección de Patrimonio y Urbanismo de ADIF emitió una resolución por la que se determinaba con carácter general la composición de estas mesas.

Por la Ley 39/2003, de 17 de noviembre, del Sector Ferroviario, la Entidad “Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles” (RENFE) pasó a denominarse Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF) integrando asimismo al Gestor de Infraestructuras Ferroviarias, ente creado en 1996. La disposición adicional tercera de esta Ley creó la Entidad Pública Empresarial Renfe-Operadora, cuyo objeto social es la prestación de servicios de transporte ferroviario de viajeros y mercancías, incluyendo el mantenimiento del material rodante, estableciendo que la citada Entidad dispondrá de un patrimonio propio, incorporando todos los bienes muebles e inmuebles de RENFE “que sean necesarios para la prestación del servicio de transporte ferroviario y aquellos que se

estimen convenientes para garantizar su equilibrio financiero". Asimismo, su disposición adicional primera estableció que serían de ADIF tanto los bienes y derechos patrimoniales de RENFE como los de titularidad estatal adscritos a RENFE en ese momento, salvo aquellos que el Ministerio de Fomento determine, mediante orden, como necesarios para la prestación del servicio de transporte ferroviario.

En desarrollo de las previsiones de la Ley 39/2003, se aprobó la Orden del Ministerio de Fomento 2909/2006, de 19 de septiembre (Orden FOM/2909/2006), por la que se determinan los bienes, obligaciones y derechos pertenecientes a RENFE-Operadora. Del reparto de los inmuebles efectuado por esta Orden Ministerial resultó que existían inmuebles ocupados por una de las Entidades, o que eran necesarios para una de ellas, pero que eran de titularidad de la otra. La relación de inmuebles que aportaba la Orden si bien era extensa, en general, se limitaba a identificar esos inmuebles sin incluir una delimitación perimétrica de los mismos.

#### II.2.2.2. EXPEDIENTE 2013-2541

El objeto de este expediente, *Enajenación parcela Santa Catalina- Madrid*, era la venta a Renfe-Operadora de una de las parcelas de ADIF en el recinto ferroviario de Santa Catalina en el término municipal de Madrid.

De acuerdo con la Ley 39/2003 y la Orden FOM 2909/2006, en el recinto ferroviario de Santa Catalina, situado en el término municipal Madrid, tanto ADIF como Renfe-Operadora eran titulares de terrenos que no se encontraban delimitados, por lo que ambas Entidades llevaron a cabo trabajos para su delimitación. Como fruto de estos trabajos, ADIF resultó titular de dos parcelas por un total de 32.234 m<sup>2</sup>, que se encontraban incluidas dentro una finca mayor y que eran contiguas a talleres de Renfe-Operadora. Las parcelas eran necesarias para la ampliación de esos talleres, por lo que Renfe-Operadora solicitó a ADIF construir allí un edificio de ampliación de sus talleres; tras la correspondiente autorización, Renfe-Operadora ocupó los terrenos en 2010 y procedió a la construcción de los talleres. Desde el inicio de esta operación entre ambas Entidades se planteó la posibilidad de la venta de las parcelas a Renfe-Operadora.

El Real Decreto-ley 22/2012, de 20 de julio, dispuso la reestructuración de la entidad pública empresarial RENFE-Operadora. De acuerdo con esta reestructuración, las funciones de fabricación y mantenimiento de material rodante pasaban a Renfe Fabricación y Mantenimiento, S.A.U., Sociedad que se constituyó en diciembre de 2013 mediante la segregación de Renfe-Operadora del área de negocio de mantenimiento y fabricación que se transmitió en bloque a la nueva Sociedad. De esta manera, la nueva Sociedad sucedió a Renfe-Operadora, entre otros aspectos, en las relaciones con ADIF en lo relativo a los terrenos de Santa Catalina, objeto del contrato fiscalizado.

En diciembre de 2013, el Consejo de Administración de ADIF declaró esos inmuebles innecesarios para el servicio ferroviario de interés general y su desafectación, quedando incorporados a ADIF como bien patrimonial. De acuerdo con el artículo 80.3 y la disposición final cuarta de la LPAP, se realizó la preceptiva comunicación a la Dirección General de Patrimonio (DGPE) sobre la voluntad de enajenar los inmuebles, quien determinó que no procedía el ofrecimiento de los mismos, para determinar si pudieran resultar necesarios, al resto de los Servicios Estatales.

En febrero de 2014, SEGIPSA realizó una tasación de las dos parcelas objeto de la venta, pero retrotraída al ejercicio 2010, momento en que se produjo la ocupación de los terrenos por parte de Renfe-Operadora. En la tasación se valoraron los edificios antiguos que existían en ese momento,

sin incluir el edificio de talleres construido por Renfe-Operadora tras la ocupación. El precio de tasación ascendió a 12,1 millones de euros.

En julio de 2014, ADIF, Adif-Alta Velocidad, Renfe-Operadora y Renfe Fabricación y Mantenimiento, S.A.U. firmaron un acuerdo para la regularización de la ocupación mutua de algunos de los inmuebles (fincas ocupadas por una de estas entidades, siendo la titularidad de otra de ellas), entre ellos a los inmuebles objeto del contrato fiscalizado.

Ninguna de las fincas del recinto ferroviario de Santa Catalina se encontraban inmatriculadas en el Registro de la Propiedad, según manifestó ADIF, porque el Registro pretendía inscribir en un mismo acto todo el recinto, una vez que todas las fincas del recinto y sus titularidades estuvieran perfectamente definidas.

La escritura por la que ADIF vende a Renfe Fabricación y Mantenimiento, S.A.U. las dos parcelas de 32.234 m<sup>2</sup> se firmó el 30 de septiembre de 2014, coincidiendo el precio de venta con el tasado por SEGIPSA, 12,1 millones de euros, cobrando ADIF este importe. La titularidad de los bienes vendidos quedó acreditada tanto por la información oficial catastral como por el inventario de ADIF.

### II.2.2.3. EXPEDIENTE 2014-3863

Este expediente, Compraventa de un aprovechamiento urbanístico en la calle Raimundo Fernandez Villaverde C/V Pº de la Castellana de Madrid, tenía por objeto la venta de una parcela, y el aprovechamiento urbanístico asociado a ella, perteneciente a una finca mayor toda ella de titularidad de ADIF.

A comienzos de 2015, ADIF era titular de una finca en Madrid junto a la estación de tren de Nuevos Ministerios, por haberse adscrito esa finca a su antecesora, RENFE, en virtud de un Acuerdo del Consejo de Ministros de 10 de octubre de 1984. Posteriormente, sobre el vuelo y en el subsuelo de esos terrenos se construyó un nuevo edificio terminal de viajeros y se llevaron a cabo distintas obras relacionadas con la explotación de la actividad ferroviaria. Tanto a la fecha del contrato analizado como a la de la realización de los trabajos de esta fiscalización, existía en superficie un aparcamiento, que ocupa gran parte de dicha parcela, y el edificio de viajeros de la estación. La finca se encontraba inscrita en el Registro de la Propiedad a nombre de ADIF desde principios de 2010; según los datos registrales, tiene una superficie de 12.919 m<sup>2</sup> y, de acuerdo con el planeamiento urbanístico vigente, unos aprovechamientos urbanísticos lucrativos con edificabilidad total de 35.192 m<sup>2</sup> (10.176 sobre rasante para uso terciario y 25.016 bajo rasante para plazas de aparcamiento). Para poder materializar estos aprovechamientos era necesario iniciar un proceso de tramitación urbanística que conllevaba la elaboración de un Plan Especial y la obtención de una licencia de parcelación, a fin de obtener una o varias parcelas resultantes donde se pudieran realizar dichos aprovechamientos.

A principios de 2013, el Consejo de Administración de ADIF, en relación con la finca descrita, declaró innecesarias para el servicio ferroviario de interés general y desafectadas del dominio público, tanto la edificabilidad derivada de los aprovechamientos urbanísticos lucrativos como una parte de la finca de 5.710 m<sup>2</sup>, sobre la que se encontraba un aparcamiento en superficie. De acuerdo con el artículo 80.3 y la disposición final cuarta de la LPAP, se realizó la preceptiva comunicación de esta situación a la Dirección General de Patrimonio, quien, a su vez, determinó que no consideraba de interés el inmueble y sus aprovechamientos lucrativos para otros servicios de la Administración General del Estado.

El expediente fiscalizado tiene por objeto, en relación con esta finca de ADIF, la venta de las edificabilidades lucrativas de 10.176 m<sup>2</sup> sobre rasante para uso terciario y de otros 17.129 m<sup>2</sup> bajo rasante para destinarlos a aparcamiento, así como de las parcelas de esa finca que sean necesarias para su materialización, transmitiéndose inicialmente la parcela de 5.710 m<sup>2</sup> de superficie sobre la que se encontraba un aparcamiento en superficie. Todo ello, sin perjuicio de que las parcelas de la finca matriz necesarias para la realización de esos aprovechamientos, resultantes de la pertinente tramitación urbanística, finalmente coincidan con la parcela inicialmente transmitida.

En relación con los aprovechamientos lucrativos bajo rasante objeto del contrato, hay que señalar que ADIF transmite la totalidad de estos aprovechamientos lucrativos que tiene la finca matriz, que, según la documentación urbanística, serían 25.016 m<sup>2</sup>. La diferencia entre esta superficie y la que se indica en los pliegos de la licitación (17.129 m<sup>2</sup>) se debe a la existencia de túneles y de instalaciones necesarias que en un momento más avanzado de la tramitación urbanística de los terrenos podrían llegar a mermar la edificabilidad relativa al subsuelo.

A finales de 2013, ADIF obtuvo dos informes de valoración de los terrenos que fijaban un valor global para la parcela a transmitir con sus edificabilidades lucrativas uno externo, realizado por SEGIPSA y otro interno. El valor de mercado fijado por SEGIPSA era de 30,6 millones de euros y el fijado por el informe de valoración de ADIF 41 millones.

En septiembre de 2014, de acuerdo con el artículo 135.3 de la LPAP, el Consejo de Ministros autorizó la venta de los inmuebles mediante subasta pública con un precio mínimo de licitación de 35 millones de euros, aprobando ADIF una tasación a efectos de la enajenación de 40 millones.

Los pliegos de la licitación establecieron como precio mínimo de licitación el valor de tasación aprobado por ADIF, 40 millones de euros, indicando el precio del metro cuadrado objeto de venta: 3.654 euros para las superficies destinadas a uso terciario y 165 euros para las destinadas a aparcamiento.

Los pliegos, preveían una “cláusula de estabilización” por la que si, como consecuencia de la tramitación urbanística, se destinase a uso terciario parte del tipo de aprovechamiento urbanístico que de acuerdo con los pliegos se destinaba a aparcamiento o si aumentase la superficie edificable respecto a lo previsto en contrato, se produciría el correspondiente aumento del precio, calculado de acuerdo con los precios por metro cuadrado de uso terciario y aparcamiento ofertados por el adjudicatario, aplicándose la cláusula de estabilización con independencia de si el adjudicatario decidiera, por cualquier causa, renunciar a materializar el incremento de forma temporal o definitiva. El precio ofertado por el adjudicatario se mantendría en el caso de que las edificabilidades fueran inferiores a las ofertadas. Por último, ADIF podría optar por aplicar sucesivamente esta cláusula, en el plazo máximo de 10 años a contar desde la formalización del contrato privado de compraventa, si se efectuaran modificaciones urbanísticas sobre este inmueble que afectasen a las edificabilidades y usos que se hubieran considerado en su aplicación.

Se ha comprobado que tanto la oferta adjudicataria como la segunda mejor mantuvieron la misma proporción entre el precio del metro cuadrado de aparcamiento y el de uso terciario que la que figuraba en los pliegos.

Los pliegos contemplaban el pago del precio en dos momentos, a la firma del contrato se abonaría el 50% del total del precio ofertado por el adjudicatario y el importe total del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y cuando se otorgase la escritura de compraventa el resto del importe.

Los pliegos obligaban, entre otros aspectos, al adjudicatario “a realizar, tramitar y costear todos los instrumentos urbanísticos, licencias, autorizaciones, etc. que resulten necesarios para poder llevar a cabo la materialización de las edificabilidades existentes”, refiriéndose, fundamentalmente, al Plan Especial, al Estudio de Detalle y al Proyecto de Parcelación, y a tramitar, realizar seguimiento y, en su caso, modificar estos instrumentos de planeamiento urbanístico hasta su aprobación definitiva; posteriormente, el adjudicatario debería elevar a escritura pública el contrato privado de compra-venta e inscribir en el Registro de la Propiedad las parcelas resultantes con sus respectivas edificabilidades, todo ello en un plazo máximo de tres años desde la firma del contrato privado. Transcurrido este plazo sin que se hubiera otorgado la escritura pública de compra-venta, ADIF podría ejecutar el aval correspondiente al 50% restante del precio total ofertado. Con posterioridad a la ejecución del aval y en un plazo inferior a un mes desde la aprobación definitiva del instrumento de planeamiento necesario, se ajustaría, en su caso, el precio final del contrato en función de las edificabilidades definitivas de los distintos aprovechamientos urbanísticos del contrato. Además, el adjudicatario quedaría obligado a pagar a ADIF ese eventual incremento del precio en el caso de que transmitiera a un tercero sus derechos edificatorios o la parcela lucrativa transmitida, siendo el adjudicatario y el tercero adquiriente responsables solidarios para la obligación de pago frente a ADIF por el eventual incremento del precio.

El anexo 7 de los pliegos establecía las especificaciones técnicas para las obras a realizar por el adjudicatario que, entre otros aspectos, incluyen una extensa regulación en materia de la protección de las infraestructuras ferroviarias que pudieran resultar afectadas por las obras de urbanización y de construcción de los edificios y, además, la obligación de firmar en documento notarial que “ADIF no se hace responsable de cualquier perturbación que, como consecuencia de la modificación de la instalación ferroviaria, o de las características de explotación de la vía... pudieran significar una disminución del índice de bienestar de la vivienda o local comercial de cualquier uso”.

Los pliegos definían una “situación transitoria” que abarcaba el periodo que transcurría desde la firma del contrato privado de compraventa hasta su elevación a escritura pública. Durante este periodo transitorio, el adjudicatario se haría cargo de los tributos y demás gastos que se requiriesen sobre la finca matriz y se comprometía a no transmitir a terceros el inmueble y/o las edificabilidades objeto del contrato, salvo autorización expresa de ADIF. Por otro lado, durante este periodo el adjudicatario tendría derecho a las rentas de la explotación del aparcamiento en superficie que se encuentra en la parcela enajenada, subrogándose en el contrato de arrendamiento vigente en el momento de la firma del contrato de compraventa.

En el caso en el que por circunstancias o causas totalmente ajenas a la voluntad de ADIF y/o del adjudicatario debidamente acreditadas, la referida tramitación urbanística y la consecuente inscripción en el Registro de la Propiedad de las fincas resultantes se demorase en un plazo superior a tres años desde la suscripción del contrato privado, el adjudicatario podrá instar, siempre que acreditara haber realizado todas las tramitaciones urbanísticas necesarias, la resolución del contrato de compraventa, salvo que de mutuo acuerdo se considerase conveniente prolongar dicho plazo.

En este supuesto ambas partes reintegrarían los bienes y las cantidades percibidas: ADIF al adjudicatario la parte del precio abonada y el adjudicatario a ADIF los bienes indicados transmitidos junto con los ingresos percibidos por la explotación del aparcamiento que, en ningún caso, deberían ser inferiores a 1 millón de euros anuales y sin que éste pudiera exigir a ADIF cualquier tipo de compensación adicional, “es decir, con total e íntegra indemnidad para esta entidad pública”.

El 2 de octubre de 2014 se dio publicidad a la licitación en dos periódicos de gran distribución, en la página web de ADIF y en diversos periódicos digitales, estableciéndose un plazo para la presentación de ofertas hasta el 24 de noviembre.

Cada uno de los interesados en participar en el procedimiento debía presentar dos sobres, uno con la documentación administrativa y de cumplimiento de los requisitos para contratar por parte del licitador y otro con la oferta económica, previendo los pliegos la posibilidad de presentar la variante de pago al contado. Una vez finalizado el plazo para la presentación de ofertas, se procedería en un mismo acto a abrir los dos sobres, a verificar el cumplimiento de los requisitos administrativos y jurídicos previstos en los pliegos y a evaluar la oferta económica.

En el procedimiento se presentaron y evaluaron seis ofertas ordinarias; ninguno de los licitadores optó por la variante del pago al contado. Los importes ofertados fueron los que se recogen en el siguiente cuadro:

**CUADRO Nº 24: Detalle de las ofertas económicas de los licitadores**  
(en miles de euros)

OFERTA	IMPORTE
ADJUDICATARIO (MEJOR OFERTA)	136.485
2ª MEJOR OFERTA.	77.005
3ª MEJOR OFERTA.	62.568
4ª MEJOR OFERTA.	55.101
5ª MEJOR OFERTA.	52.000
6ª MEJOR OFERTA.	46.111

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

Del cuadro anterior se desprende que la oferta adjudicataria resultó un 77% mayor que la segunda mejor oferta.

El siguiente cuadro compara el detalle de los precios que figuran en los pliegos y con el de los precios ofertados por el adjudicatario:

**CUADRO Nº 25: Comparativa entre los importes ofertados por el adjudicatario y los precios mínimos establecidos en los pliegos**

ORIGEN	DESTINO USO TERCIARIO			DESTINO APARCAMIENTO			TOTAL POR AMBOS USOS
	m <sup>2</sup>	Precio metro cuadrado (euros)	Total por uso terciario (miles de euros)	m <sup>2</sup>	Precio metro cuadrado (euros)	Total por uso aparcamiento (miles de euros)	
Pliegos	10.176	3.654	37.183	17.129	165	2.826	40.009
Oferta del adjudicatario	10.176	12.490	127.098	17.129	548	9.387	136.485
Valor del Incremento	0	8.836	89.915	0	383	6.561	96.476
% del incremento	0	242	242	0	232	232	241

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

El contrato privado, que asume el contenido de los pliegos y sus correspondientes anexos, se firmó el 27 de enero de 2015 por un importe de 136,5 millones de euros, realizándose en esa fecha el primer pago del adjudicatario a ADIF

El periodo transitorio de tres años desde la firma del contrato terminó sin que se aprobase el pertinente plan especial ni se emitiera la correspondiente licencia de parcelación, si bien de acuerdo con lo previsto en los pliegos, habiendo realizado la empresa adjudicataria las pertinentes acciones de tramitación urbanística, ADIF y la adjudicataria acordaron prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2018 el periodo transitorio, por lo que a la fecha de finalización de los trabajos de esta fiscalización no se había cobrado el resto del precio de la venta ni se había producido la elevación del contrato a escritura pública.

#### II.2.2.4. EXPEDIENTE 32-2015-0007

El objeto principal de este expediente, *Proceso de concurrencia de ofertas para la cesión temporal, en régimen arrendaticio, del edificio de cabecera y espacios libres anexos en la estación de Príncipe Pío (Madrid)*, es el arrendamiento del antiguo vestíbulo de la estación de Príncipe Pío de Madrid y los espacios libres existentes en la plaza situada junto a su fachada principal, también pertenecientes al complejo de la estación Príncipe Pío (en adelante, el inmueble), Dentro del objeto del expediente también se incluía la restauración y rehabilitación integral del inmueble, que se encontraba cerrado desde 1993. Es un inmueble “art déco” que data de 1928 y se encuentra protegido urbanísticamente.

La superficie construida del edificio es de aproximadamente 6.046 m<sup>2</sup> (4.294 sobre rasante y 1752 bajo rasante) y los espacios libres tienen una superficie aproximada de 3.429 m<sup>2</sup>.

En el Registro de la Propiedad figura que ADIF es el propietario del terreno sobre el que se asienta el inmueble, pero registralmente no consta que exista construcción alguna sobre ese terreno.

El periodo del arrendamiento es de 50 años desde la entrada en vigor del contrato, incluyendo los 3 primeros años como periodo de carencia. El contrato excluye expresamente su prórroga, salvo acuerdo expreso y por escrito de las partes.

Los pliegos incluyeron un precio mínimo de licitación de 150.000 euros anuales, actualizables por el IPC, que se empezaría a devengar después del periodo de carencia; durante este periodo de carencia, ADIF participaría en los ingresos brutos de cualquier actividad que se pudiera realizar en el inmueble. Los pliegos preveían que si la parte arrendataria realizase una actividad lucrativa en los espacios libres anexos al edificio durante el periodo de carencia, quedaría obligada a abonar a ADIF el 50% de los ingresos brutos que obtuviera como consecuencia de dicha actividad; sin embargo, en el contrato se mantuvo esta previsión solo para el subarriendo a terceros, estableciéndose que en el caso de que la Sociedad creada por la arrendataria para la explotación del edificio fuera quien realizase directamente dicha actividad se aplicaría solo el 10%. La introducción de cláusulas distintas a las establecidas en los pliegos es contraria al principio de transparencia, si bien en este caso la incidencia económica no fue relevante. Tanto el pliego como el contrato establecieron un mínimo de 50.000 euros en cada uno de los años del periodo de carencia en que se hubiera realizado alguna actividad.

Para la adjudicación del contrato se siguió un procedimiento abierto, en el que podía presentar ofertas cualquier interesado. A aquellos licitadores que cumplieran los requisitos administrativos y los de solvencia técnica y económica se les valoraría su oferta técnica (hasta un máximo de 25 puntos) y económica (hasta un máximo de 75 puntos), adjudicándose al licitador que presentase la oferta conjuntamente más ventajosa.

La tramitación del procedimiento y las valoraciones de las ofertas se llevaron a cabo a través de una mesa de contratación formada por un presidente, dos vocales y un secretario; el presidente y los vocales dependían de la Dirección de Patrimonio y Urbanismo de ADIF y eran nombrados por su Director, actuando como secretario de la mesa el Jefe de la Asesoría Jurídica de ADIF. Si bien actuaba como secretario un miembro de la asesoría jurídica, el hecho de que todo el resto de los miembros dependieran de la misma Dirección no se considera acorde con una adecuada segregación de funciones, teniendo en cuenta, además, que de esta Dirección es de la que surgió la necesidad y la que, de hecho, iba a tramitar el expediente. Si bien la participación de miembros de tal Dirección puede ser necesaria para la apreciación y valoración de los aspectos técnicos, dado que es la unidad que conoce las necesidades y la que tiene el personal técnico competente, no resulta imprescindible ni conveniente que la totalidad de sus vocales (incluyendo al presidente) pertenezcan a tal unidad. Por otro lado, debe tenerse en cuenta también que para el resto de las labores de la mesa en la tramitación del expediente, como el control de recepción de ofertas y la valoración económica, no se precisa que los miembros de la mesa pertenezcan a esa Dirección. La participación de personal de otras direcciones y departamentos, como los servicios generales de ADIF, habría aportado mayor independencia en la tramitación del expediente.

Los pliegos previeron como aspectos a valorar en la oferta técnica la viabilidad económico-financiera de la operación (5 puntos), viabilidad técnica de la operación (12 puntos) y garantías adicionales (8 puntos). En ninguno de estos aspectos se exigieron unos requisitos mínimos o una puntuación mínima; se indicaba lo que se iba a valorar al analizar la viabilidad económico-financiera pero sin concretar los criterios para aplicar la puntuación. Por otro lado, se detallaron los tres subconceptos en los que consistiría el análisis de la viabilidad técnica: planteamiento general de la operación (5 puntos), calidad de la propuesta de restauración y rehabilitación (5 puntos) e imagen corporativa de ADIF (2 puntos), pero sin definir estos conceptos, ni señalar qué es lo que se valoraría en cada uno de ellos, ni los criterios para aplicar la puntuación. Por último, la valoración



de las garantías adicionales se dividió, por una parte, en la presentación de garantías por importe de una anualidad por encima de lo exigido en pliegos (4 puntos) y, por otra, de otro tipo de garantías o compromisos adicionales (4 puntos), pudiendo ser cartas de apoyo financiero al proyecto o, sin concretar más, cualquier otro tipo de garantías o compromisos, aunque no se indicaban los criterios para aplicar estos 4 puntos. Si se hubieran detallado las puntuaciones y los criterios para asignarlas, todos los posibles ofertantes habrían dispuesto de una mejor información para elaborar unas ofertas más adecuadas a las necesidades de ADIF.

Del análisis del informe de valoración técnica que figura en las actas del procedimiento de licitación se desprende que se valoró la viabilidad económica-financiera de los proyectos de los licitadores de manera coherente, motivando las valoraciones a nivel de concepto, pero sin justificar las puntuaciones concretas dadas. Los pliegos recogían como uno de los aspectos a valorar de la viabilidad técnica del proyecto “el planteamiento general de la operación y la adecuación de los usos propuestos al uso urbanístico actual” que incluía, entre otros elementos, el cronograma de la operación; sin embargo, el informe de valoración tuvo en cuenta el cronograma al puntuar otro aspecto: “la calidad de la propuesta de restauración y rehabilitación”. La utilización de criterios distintos a los previstos en los pliegos afecta a la transparencia del procedimiento y permite que se pudieran aplicar estos criterios de manera arbitraria para favorecer a determinados licitadores.

Por último, por un lado, uno de los licitadores presentó una carta del Director General de Comercio de una Comunidad Autónoma apoyando al proyecto, si bien el propio informe de valoración dice que no se puede considerar una carta de compromiso de apoyo financiero al proyecto y, por otro, una Unión Temporal de Empresas (UTE) licitadora presentó cartas de entidades financieras en las que se indicaban las buenas relaciones entre esas entidades y las empresas integrantes de la UTE; en ambos casos se les otorgó 1 punto sin que se justificara tal puntuación.

En el procedimiento participaron tres licitadores, adjudicándose el contrato al licitador que presentó tanto la oferta técnica como la oferta económica mejor valorada. Según los criterios de actualización establecidos en los pliegos, la oferta económica del adjudicatario fue un 148% superior a la segunda mejor oferta económica y la diferencia actualizada entre las rentas ofrecidas por el adjudicatario y las mínimas previstas en el pliego, para cada uno de los años del periodo de vigencia del contrato, muestra que ADIF obtuvo un alza sobre los importes del pliego del 173%.

El precio del contrato teniendo en cuenta todo el periodo de vigencia del contrato asciende a 23,5 millones de euros, con un compromiso de inversión de, al menos, 7 millones para la restauración y rehabilitación.

Las rentas anuales a abonar por el adjudicatario a partir del cuarto año, tras los tres primeros años de carencia, es la siguiente:

**CUADRO Nº 26: Rentas aplicables a cada año del contrato**  
(en miles de euros)

AÑOS CONTRATO	IMPORTE DE LA RENTA DE CADA AÑO
AÑO 4	175
AÑO 5	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 75
AÑO 6	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 50
AÑO 7	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 25
AÑO 8	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 25
AÑO 9	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 75
AÑO 10	Renta del año anterior actualizada con el IPC más 100
AÑO 11 a 50	Renta del año anterior actualizada con el IPC

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

El contrato se firmó el 26 de junio de 2015 y a finales de 2017 comenzaron las obras con demolición interior y desescombro previos a la rehabilitación del edificio. A partir del 26 de junio de 2018, fecha en la que termina el periodo de carencia, ADIF procederá a facturar y cobrar la renta correspondiente al año de contrato, con independencia que se hayan acabado o no las obras, ya que una vez terminado el periodo de carencia el retraso en la finalización en las obras no afecta al devengo de las rentas del contrato.

Durante el periodo de carencia, el adjudicatario llevó a cabo actividades en las zonas exteriores del inmueble por las que ADIF ha percibido los ingresos pertinentes conforme a contrato.

### II.2.3. Contratos de Adif-AV

#### II.2.3.1. ASPECTOS GENERALES

El Real Decreto-ley (RDL) 15/2013, de 13 de diciembre de 2013, sobre reestructuración de la entidad pública empresarial “Administrador de Infraestructuras Ferroviarias” (ADIF) y otras medidas urgentes en el orden económico (RDL 15/2013), creó Adif-Alta Velocidad (Adif-AV) como una entidad pública empresarial de la LOFAGE, mediante la escisión de la rama de actividad de construcción y administración de las infraestructuras ferroviarias de alta velocidad de ADIF. La escisión conllevó la transmisión a Adif-AV a título gratuito de los activos relacionados con esa actividad, entre ellos estaciones de viajeros. La escisión se efectuó con efectos retroactivos, desde el 1 de enero de 2013, por lo que todos los contratos suscritos por ADIF a lo largo del ejercicio 2013 se consideran suscritos por Adif-AV. En relación a los tres expedientes de Adif-AV analizados en esta fiscalización, en dos de ellos, relativos a los espacios arrendados para actividades de hostelería y restauración y para la explotación de aparcamientos, el procedimiento de licitación y adjudicación se llevó a cabo en 2013, por tanto, por ADIF, sin embargo los contratos se suscribieron en 2014, ya por Adif-AV.

El RDL 15/2013 establece que el personal laboral de ADIF que viniese atendiendo a las actividades y servicios asumidos por Adif-AV se integraría en esta Entidad; debiendo efectuarse la adscripción de ese personal mediante Orden del Ministro de Fomento. Por Orden FOM/2438/2013, de 17 de diciembre, se adscribió a Adif-AV el personal ligado con la construcción de las líneas de alta velocidad. El resto de las actividades de Adif-AV se encomendaban a ADIF, en particular, las tareas administrativas, en virtud de convenios suscritos entre ambas Entidades, de acuerdo con lo previsto

en el RDL 15/2013. Por ello, las tareas llevadas a cabo en la preparación, licitación, adjudicación, ejecución y extinción de los contratos de arrendamiento de los locales de Adif-AV se llevaron a cabo por personal de ADIF y de acuerdo con sus procedimientos.

Cabe señalar que en dos de los expedientes analizados, relativos al arrendamiento de locales de restauración y de aparcamientos, ADIF manifestaba haber avisado de la licitación, telefónicamente y por correo electrónico a los posibles interesados de los que tenía conocimiento, tanto a nivel regional como nacional. No obstante no queda constancia de esta actuación.

#### II.2.3.2. EXPEDIENTE 2013-163-00013

Este expediente, *“Arrendamiento de varios locales destinados a la explotación de restauración en las estaciones de ferrocarril de Madrid Chamartín y Madrid Puerta de Atocha”*, tenía por objeto, el arrendamiento por un periodo de 10 años de 3 lotes de locales (A, B y C) distribuidos entre las estaciones de Madrid Chamartín y Madrid Puerta de Atocha por un importe total de licitación de 21,4 millones de euros. El análisis realizado en esta fiscalización se centra en los Lotes A y B, ya que el contrato del Lote C queda fuera del ámbito objetivo de esta Fiscalización por no alcanzar los 10 millones de euros.

El expediente define esta licitación como un procedimiento negociado con publicidad, si bien, de acuerdo con los pliegos de la licitación, cualquier interesado que realizara la actividad de restauración podía presentar su oferta siempre que reuniera una serie de requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica, por lo que en realidad se trataba de un procedimiento abierto en el que se adjudicaría, entre las ofertas que técnicamente superasen una puntuación mínima, a la que tuviera el mayor valor actualizado de las RMGA ofertadas.

El procedimiento constaba, básicamente, de dos fases. Una primera en la que, tras verificar que las empresas interesadas cumplieran los requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica, se pasaría a valorar sus ofertas técnicas. La valoración máxima de cada oferta técnica presentada era de 100 puntos, debiendo obtener un mínimo de 80 puntos para poder pasar a la segunda fase, aunque aquellas que obtuvieran un mínimo de 60 puntos podrían presentar una oferta técnica de mejora, que se volvería a valorar y, si así alcanzaban los 80 puntos, se pasarían a la siguiente fase.

En la segunda fase se invitaba a presentar ofertas a todos aquellos licitadores que hubieran pasado la primera fase. De las ofertas económicas presentadas en una ronda inicial, para cada lote o local, en el caso de que se presentaran cuatro o más ofertas, se dejaba fuera del proceso al licitador que presentara la oferta económica más baja, salvo que formaran parte de una oferta conjunta (aquellas en las que se presenta una oferta para varios lotes, locales o combinación de lote y local). Posteriormente, se abrirían rondas de mejora, pudiendo el resto de los licitadores presentar ofertas mejoradas, que deberían ser, en todo caso, superiores en, al menos, un 3% a la más alta de la ronda anterior. Se repetiría este proceso, para cada uno de los lotes o locales, hasta que no se presentasen nuevas ofertas de mejora, eligiéndose en este caso la mejor oferta económica de la ronda anterior.

El plazo inicialmente establecido para que los licitadores presentasen la documentación administrativa y de solvencia y la oferta técnica se amplió en 10 días. Así, el 3 de agosto de 2013 se publicó la licitación, pudiéndose presentar esa documentación hasta el 15 de octubre. Sin embargo, el 8 de octubre se amplió el plazo hasta el 22 y, posteriormente, al 25 de ese mismo mes. La ampliación del plazo vino motivada porque los licitadores manifestaron a ADIF la imposibilidad de presentar la documentación a tiempo, sin que conste justificación de ello en el expediente. La

ampliación de plazo una vez publicado el plazo para presentar ofertas, puede afectar a la competencia, en tanto que pueden existir posibles licitadores que inicialmente hubieran decidido no participar en la licitación por no tener tiempo suficiente para presentar adecuadamente una oferta que resultarían perjudicados, favoreciendo, en su caso, a aquellos que hubieran solicitado una ampliación de plazo y, en general, a todos los licitadores que hicieron uso del tiempo adicional que supuso la ampliación de plazo. Por ello solo debería ser admisible en los casos que resulte estrictamente necesario.

Los pliegos definían cinco conceptos generales a valorar en la oferta técnica, asignando a cada uno de ellos una puntuación máxima a aplicar: Marca y Diseño, Proyecto básico de adecuación del local, Inversión total en la primera ocupación, Plan de inversiones durante la vigencia del contrato y Ventas previstas; a cada concepto se otorgaba, como máximo, 35, 25, 15, 10 y 15 puntos, respectivamente. Si bien se definían suficientemente los aspectos a valorar, para los dos primeros conceptos (Marca y Diseño y Proyecto básico) los pliegos no indicaban la forma en que asignaría la puntuación. En cada uno de estos conceptos las ofertas debían alcanzar, al menos, el 50% de la puntuación máxima establecida.

Un conocimiento claro por los posibles licitadores de los conceptos y subconceptos a valorar, así como de los criterios a utilizar para la valoración, aporta mayor transparencia a la licitación, disponiéndose de mayor información para la elaboración de ofertas más ajustadas a las necesidades de Adif-AV y evitando la posibilidad de introducir subconceptos y criterios de valoración, una vez conocida la información de todas las ofertas, que arbitrariamente pudieran favorecer a un licitador.

En el procedimiento analizado presentaron ofertas técnicas tres empresas para los Lotes A y B, objeto del contrato seleccionado. Todas ellas obtuvieron una puntuación inferior a 80 y superior a 60, por lo que tuvieron que presentar nuevas ofertas, superando todas estas nuevas ofertas los 80 puntos.

Por otro lado, al realizarse la valoración técnica de las ofertas, la mesa de contratación de ADIF dividió los conceptos de Marca y Diseño y Proyecto básico de adecuación del local, en subconceptos, otorgando a cada uno de ellos una puntuación máxima concreta coherente con la puntuación total recogida en los pliegos para esos conceptos generales, aportando, asimismo, una cierta orientación de los criterios para la asignación de esas puntuaciones. En el informe de valoración de las ofertas técnicas elaborado por ADIF no se reflejan los motivos concretos por los que se asignó una puntuación determinada a cada uno de estos subconceptos, por lo que no se puede concluir si en la práctica se aplicaron esos criterios o no; esta carencia supone una merma en la transparencia del procedimiento, permitiendo un margen para posibles actuaciones arbitrarias.

Los tres licitadores de los Lotes A y B presentaron ofertas económicas. Tras la valoración de las ofertas económicas iniciales se sucedieron 9 rondas de mejora, resultando adjudicatario de estos lotes el mismo licitador. El importe de adjudicación fue de 40,9 millones de euros, triplicando el precio mínimo de licitación, que resultó, tanto en valor absoluto como actualizado, en torno a un 4% superior a la segunda mejor oferta.

La adjudicación se produjo el 20 de diciembre de 2013, comenzando la empresa adjudicataria su actividad en los locales de los Lotes A y B entre febrero y abril de 2014; aunque no se firmó el contrato hasta el 27 de octubre de 2014, realizándose esa actividad, hasta ese momento, sin contrato. El contrato formalizado recogió como fechas de inicio y finalización del arrendamiento el 1 de febrero de 2014 y el 31 de diciembre de 2024, respectivamente. En consecuencia, el

adjudicatario sería arrendatario por un periodo de casi 11 años, en concreto en torno a 10 meses más de lo previsto en los pliegos, de manera que el importe total del contrato, ajustado al periodo real de arrendamiento, sería 45,3 millones de euros. El importe de este contrato que figura en la relación anual rendida por Adif-AV al Tribunal de Cuentas, es el de su adjudicación, 40,9 millones, lo que supone una desviación de 4,4 millones respecto al importe real del contrato.

El adjudicatario había ofertado realizar un total de 3,7 millones de euros en inversiones para los dos lotes. A octubre de 2017 se habían llevado a cabo inversiones por importe de 3,3 millones, si bien en uno de los locales no se había podido llevar a cabo las obras previstas, por 0,6 millones, por estar pendiente de realizarse unas obras previas por parte de Adif-AV.

Se ha comprobado que Adif-AV facturó y cobró mensualmente la parte proporcional de la Renta Mínima Garantizada Anual (RMGA) que figuraba en el contrato. Cada año se calculaba la diferencia entre el importe variable anual aplicando los correspondientes porcentajes contratados sobre las ventas en los locales objeto del contrato y, en caso de que la cifra calculada fuese superior a la RMGA, la Entidad procedía a facturar y cobrar la diferencia. Para la realización de este cálculo, la Entidad utilizaba la información sobre las ventas que le comunicaba el arrendatario, sin contar con ningún acceso a los terminales del arrendatario ni realizar comprobación alguna sobre estos importes.

Durante el periodo, 2014 a 2016, en general, la RMGA estuvo por encima del importe variable calculado por ADIF-AV que, como se ha expuesto, no se contrastaba con datos reales obtenidos sin la intervención del adjudicatario; en los pocos casos en los que ese importe superó la RMGA, lo hizo por un importe pequeño, produciéndose su facturación y cobro.

### II.2.3.3. EXPEDIENTE 2013-160-00009

El expediente, *“Arrendamiento y explotación de aparcamientos ubicados en diversas estaciones”*, tenía por objeto el arrendamiento para su explotación de 72 aparcamientos ubicados en 51 estaciones de ADIF. De acuerdo con la información que figura en el expediente del contrato estos aparcamientos generaron en el ejercicio 2012 una facturación de 30 millones de euros. Los aparcamientos tienen un total de 22.669 plazas, con una superficie de 617.040 m<sup>2</sup>. Del total de las plazas de aparcamiento, estaban disponibles para su arrendamiento y explotación solo 20.054, ya que las 2.615 restantes se las reservaba ADIF para alquiler de coches y otros usos.

El Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012, por el que se aprobó el plan de reestructuración y racionalización del sector público empresarial y fundacional estatal, preveía la extinción de Comercial del Ferrocarril, S.A. (COMFERSA), cuya actividad principal consistía en la explotación de aparcamientos de ADIF. Como consecuencia del proceso de extinción en el que se encontraba inmersa esa Sociedad, ADIF decidió sacar a la licitación, junto a otros, los aparcamientos que la Sociedad venía explotando, aprobándose por el Presidente de ADIF la solicitud de inicio de expediente el 26 de junio de 2013.

De acuerdo con la información contenida en el expediente, ADIF pretendía con esta contratación unificar la explotación de sus aparcamientos en una única empresa arrendataria. La mayoría de estos aparcamientos los venía gestionando COMFERSA. El siguiente cuadro detalla quién gestionaba estos aparcamientos con anterioridad al contrato analizado.

**CUADRO Nº 27: Detalle de los anteriores gestores de los aparcamientos licitados en este contrato**

GESTOR	APARCAMIENTOS		PLAZAS DISPONIBLES	
	NÚMERO	PORCENTAJE	NÚMERO	PORCENTAJE en %
COMFERSA	57	79,2	15.571	77,7
ADIF	13	18,0	3.615	18,0
OTROS	2	2,8	868	4,3
<b>T O T A L</b>	<b>72</b>	<b>100</b>	<b>20.054</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

El expediente define esta licitación como un procedimiento negociado con publicidad, si bien, de acuerdo con los pliegos de la licitación, cualquier interesado podía presentar su oferta siempre que reuniera una serie de requisitos administrativos y de solvencia técnica y económica, por lo que se trataba, de hecho, de un procedimiento abierto)<sup>12</sup>; se adjudicaría por criterio precio, cada licitador presentaba una primera oferta económica y, posteriormente, se abriría una nueva ronda de ofertas en la que los licitadores podían presentar nuevas ofertas. Para que se tuvieran en cuenta estas últimas ofertas, estas debían ser, al menos, medio millón de euros superiores a la oferta mayor de la ronda anterior; en caso de que se presentasen estas ofertas superiores, se abrirían nuevas rondas y así sucesivamente. El precio del contrato consistía en un importe único a pagar al inicio del contrato.

Los pliegos proponían para este contrato 7 periodos distintos, por años completos (de 4 a 10 años), e incluía un importe mínimo para cada uno de ellos, los licitadores debían presentar su oferta para todos esos periodos. Los pliegos establecían que se determinaría el periodo de vigencia del contrato correspondiente al mayor precio desactualizado de las ofertas iniciales de los licitadores (primera ronda).

El periodo de vigencia máximo establecido en los pliegos no era el mismo para todos los aparcamientos. Independientemente del periodo óptimo determinado con carácter general, los pliegos contemplaban periodos máximos concretos para algunos de los aparcamientos. El siguiente cuadro detalla los aparcamientos y plazas afectados clasificados según los periodos máximos de vigencia del arrendamiento previstos:

**CUADRO Nº 28: Detalle de los aparcamientos por períodos de vigencia de contrato**

PERIODO MÁXIMO DEL ARRENDAMIENTO	APARCAMIENTOS		PLAZAS DE APARCAMIENTO	
	Número	Porcentaje en %	Número	Porcentaje en %
10 años	55	76,4	16.084	80,2
5 años	12	16,7	2.373	11,8
3 años	4	5,5	1.087	5,4
2 años	1	1,4	510	2,6
<b>T O T A L</b>	<b>72</b>	<b>100</b>	<b>20.054</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

<sup>12</sup> En relación a lo expuesto por ADIF en sus alegaciones, se aclara que en este caso no se está cuestionando la utilización del procedimiento negociado sino exponiendo el hecho objetivo de que se trataba, en realidad, de un procedimiento abierto.

Las condiciones de los pliegos obligaban al adjudicatario a subrogarse en las relaciones laborales con aquellos trabajadores que vinieran prestando servicios en las anteriores empresas gestoras de los aparcamientos y que “aún sin estar adscritos a ningún convenio colectivo que prevea la subrogación de personal”, hayan “suscrito un acuerdo de aceptación de la subrogación”. Asimismo, el adjudicatario se comprometía, durante toda la vigencia del contrato, a no extinguir la relación laboral con este grupo de trabajadores por despido “objetivo o disciplinario, salvo por incumplimiento grave y culpable por parte de dichos trabajadores de sus obligaciones laborales, y que den lugar a un despido declarado procedente por sentencia judicial firme”. En el caso de declararse improcedente el despido, el adjudicatario debería optar por la readmisión sin que pudiera hacerlo por la indemnización.

Por otro lado, en los pliegos se señalaba que ADIF no asumiría relación laboral alguna con el personal dedicado por el contratista para la ejecución del contrato y que, en ningún caso, este personal tendría derecho a incorporarse a la Entidad a la extinción del mismo.

Los pliegos indicaban que para poder comparar entre ofertas de diferente plazo se desactualizarían todas las ofertas presentadas para todos los posibles periodos de vigencia, indicando la tasa aplicable, aunque sin indicar el modo de desactualizar. Esta falta de claridad en los pliegos y en el procedimiento de licitación supone una merma en la transparencia del procedimiento, pudiendo, además, facilitar que se den oportunidades para favorecer injustificadamente a algún licitador.

Según los pliegos, el procedimiento se dividía en dos fases, una primera en la que los interesados en la licitación presentaban la documentación administrativa y la de su solvencia técnica y financiera; y una segunda en la que a aquellos que hubieran cumplido los requisitos administrativos y de solvencia, establecidos en los pliegos, se les invitaba a presentar ofertas.

No se incluyó ni en los pliegos ni en el contrato una cláusula de continuidad por la que el adjudicatario se comprometiera a continuar explotando los locales una vez expirado el plazo de vigencia del contrato y, en su caso, su prórroga hasta la entrega del local al nuevo adjudicatario. Esta cláusula es conveniente pues de alguna manera garantiza la continuidad de la prestación de servicios necesarios (como puede ser el aparcamiento en las estaciones) y del flujo de ingresos para Adif AV.

Presentaron documentación administrativa y de solvencia cinco licitadores, Adif-AV consideró a todos ellos aptos para la licitación y les invitó a presentar ofertas económicas. Sin embargo, solo dos de ellos presentaron una oferta económica inicial. En la segunda ronda los licitadores no presentaron nuevas ofertas, adjudicándose al licitador que había presentado la oferta económica más alta en primera ronda por 140,8 millones de euros, un 3,5% superior que el importe establecido en pliegos y que la segunda mejor oferta. El periodo de vigencia del contrato correspondiente a la mejor oferta era de 10 años. El contrato no previó la posibilidad de prórroga.

Tanto en la presentación de la documentación de los licitadores como en la de sus ofertas se produjo una ampliación del plazo inicialmente dado. Así, el 10 de julio de 2013 se publicó la licitación, dándose hasta el 26 de ese mes para presentar la documentación administrativa y de solvencia, el 24 de julio se publicó que el periodo se ampliaba hasta el día 18 de septiembre. El 24 de septiembre se invitó a participar a los licitadores, pudiendo presentar las ofertas económicas hasta el 4 de noviembre, pero el 30 de octubre se comunicó a los licitadores la ampliación del plazo hasta el 29 de noviembre. ADIF ha manifestado que en ambos casos amplió el plazo porque los licitadores le manifestaron la imposibilidad de presentar la documentación en el periodo inicialmente dado, sin que conste justificación de estas manifestaciones. En general, la ampliación del plazo poco antes de terminar el periodo establecido para presentar ofertas, si bien favorece a

aquellos que lo soliciten, podría perjudicar a aquellos que por haberse ajustado al periodo inicialmente establecido hubieren presentado una oferta menos elaborada, pudiendo así afectar a la igualdad entre licitadores.

En la valoración del expediente, ADIF dividió el importe único ofertado por el número de años al que se refiere la oferta, considerando la misma cifra resultante para cada uno de esos años y, a continuación, se desactualizó cada una de estas anualidades. Este mismo cálculo se realizaba con los importes mínimos establecidos en el pliego. Para cada anualidad desactualizada de los importes ofertados, se restó la anualidad desactualizada de los importes mínimos establecidos en el pliego. A continuación estas diferencias anuales se actualizaron y se sumaron y, por último, la suma se dividió entre el número de años. De esta manera, ADIF llegó a un importe de diferencia media anual para cada plazo de vigencia de contrato ofertado, eligiéndose la oferta con el mayor de estos importes, que se encontraba referida a un periodo de vigencia máximo del contrato determinado.

El cálculo realizado, además de no estar debidamente concretado en el pliego, como ya se ha señalado, incluye un procedimiento de desactualización y actualización que introduce una complicación innecesaria sin aportar ninguna utilidad, ya que matemáticamente lleva al mismo resultado que si para cada periodo ofertado se dividiera la diferencia entre el importe único ofertado y el mínimo indicado en el pliego por el número de años de ese periodo. La indefinición del procedimiento de cálculo en los pliegos y la aplicación de este complejo procedimiento llevó a que los licitadores, en general, pidieran aclaraciones, remitiéndoles ADIF a lo establecido en el pliego. La introducción de estas complejidades entorpeció injustificadamente el procedimiento de licitación y pudo llevar a que el licitador no incluyera importes que se adecuaban exactamente a sus intereses, al no tener claro el cálculo a realizar; si bien, probablemente no tuvo el efecto de impedir que licitasen posibles interesados ya que se trataba de un expediente de elevado volumen económico.

El contrato se formalizó el 31 de enero de 2014 por el importe de adjudicación, 140,8 millones de euros, cobrándose en ese momento el precio total del contrato. La empresa que, finalmente, firmó el contrato con Adif-AV no fue la adjudicataria, sino una empresa participada al 100% por esta, quien le cedió el contrato. ADIF había autorizado, el 30 de diciembre de 2013, dicha cesión previo informe favorable sobre la solvencia técnica y económica de la entidad a la que se le cedía el contrato, todo ello siguiendo lo establecido en los pliegos de condiciones particulares.

#### II.2.3.4. EXPEDIENTE 2015-160-0080

El expediente, *“Arrendamiento de locales y espacios distribuidos en 33 estaciones de Adif-Alta Velocidad, para destinarlos a la actividad de alquiler de vehículos con o sin conductor y cesión de uso de espacios para plazas de aparcamiento”*, tenía por objeto el arrendamiento de 74 locales, que llevaban aparejadas 1.272 plazas de aparcamiento, repartidos en 33 estaciones de Adif-AV. La superficie total de estos locales era de 2.316 m<sup>2</sup>. Los licitadores podían licitar a una, varias o todas las estaciones. El importe mínimo global de todos los locales por el que sale a licitación el contrato fue de 27,4 millones de euros.

El 30 de junio de 2015 finalizaron los contratos de alquiler de locales o espacios (en adelante locales) y de plazas de aparcamiento de Adif-AV con empresas que prestan servicio de alquiler de coches en las diferentes estaciones. Dada la necesidad de prestar este servicio, en marzo de 2015 la Subdirección Comercial emitió un informe técnico solicitando autorización para realizar licitación pública.



El periodo objeto de contrato era de seis años. Se recogía posibilidad de prorrogar la vigencia del contrato por un plazo no superior a la duración inicial (seis años) siempre que mediara acuerdo previo y expreso de las partes con las limitaciones establecidas por LPAP. Los pliegos incluyeron una cláusula de continuidad, previendo que, una vez finalizada la vigencia del contrato, o en su caso de las prórrogas concedidas, el adjudicatario estaría obligado a continuar explotando la actividad, hasta que el nuevo adjudicatario ocupase los locales, durante un máximo de tres meses desde la finalización del contrato.

Los pliegos establecían una renta mínima anual para los locales de cada una de las estaciones para el primer año que, en los sucesivos años, incrementaba en un 1% sobre el importe del año anterior. Por encima de este mínimo, los licitadores podían fijar la renta libremente para los dos primeros años y para el resto, el incremento no podía ser superior al 2% con respecto al año anterior.

Los pliegos contemplaban que para el cálculo de la renta más alta, se tomaría como base la suma de las rentas de los seis años de duración del contrato, sin aplicar un criterio de actualización financiera de las rentas. La actualización de las rentas permite obtener un valor de contrato más ajustado a la realidad, siempre que se apliquen coeficientes adecuados a la realidad financiera en la que se encuentre Adif-AV.

En los pliegos se establecía que la licitación se desarrolló mediante un procedimiento abierto, siendo el precio el único criterio de adjudicación. En una primera fase se analizaría la solvencia técnica y económica de los licitadores para llevar a cabo sus ofertas y en segundo lugar se procedería a adjudicar cada local o plaza de aparcamiento a aquellos que, habiendo superado la primera fase, presentaran la renta más alta.

Adif-AV ha manifestado que cuando la Entidad estaba elaborando las bases de la licitación contactó con la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos con y sin conductor, con el objetivo de dar una mayor difusión a esta licitación.

Los pliegos de la licitación obligaban a que, durante la ejecución del contrato, los adjudicatarios facilitaran información sobre los ingresos obtenidos y sobre la entrega y recepción de vehículos, en relación con cada uno de los locales arrendados, para así obtener información sobre el servicio de alquiler de coches en sus estaciones.

Presentaron ofertas cinco empresas, superando todas ellas la primera fase, por lo que se analizaron en la segunda fase las ofertas de todas ellas; los locales con sus plazas asociadas, en todo caso, se adjudicaron a las ofertas con las rentas más altas. Consiguieron locales y plazas todas las empresas licitadoras, firmándose los correspondientes contratos por un total de 38,1 millones de euros, siendo el importe de cada uno de los contratos de 10,8; 10,6; 10,2; 3,3 y 3,2 millones. Estos contratos se referían a 54 locales (1.731,5 m<sup>2</sup> en total), y 1.112 plazas de aparcamiento, quedando desierta la licitación de los 20 locales (585 m<sup>2</sup>) y las 160 plazas restantes. El cuadro siguiente muestra el total de locales, m<sup>2</sup> y plazas de aparcamiento de cada uno de los contratos:

**CUADRO Nº 29: Detalle de los locales por cada contrato**  
(en miles de euros)

Importe del Contrato	Nº locales	m <sup>2</sup>	Nº plazas
10.787	19	636,81	335
10.623	17	494,86	319
10.205	14	451,28	316
3.301	2	89,55	69
3.169	2	59,00	73
<b>38.085</b>	<b>54</b>	<b>1.731,50</b>	<b>1.112</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

El importe de adjudicación, 38,1 millones de euros, supuso un incremento del 53% sobre el importe mínimo de licitación, de 24,8 millones, todo ello en relación con los 54 locales y 1.112 plazas que finalmente fueron objeto de contrato.

El análisis realizado se ha centrado en los tres contratos que superan los 10 millones de euros, de acuerdo con el ámbito objetivo de esta fiscalización; estos contratos se formalizaron el 25 de junio de 2015 por los importes de adjudicación.

Se ha comprobado la correcta facturación y cobro en los ejercicios 2015 y 2016 de las rentas de estos locales, de conformidad con los importes y condiciones del contrato.

En el contrato y en los pliegos, se permitía, excepcionalmente, resolver anticipadamente sin penalización los alquileres de algunos de los locales y de sus plazas de aparcamiento asociadas a partir de los dos años desde la entrega del local. Para ello, se requería avisar con una antelación mínima de seis meses, el arrendatario solo podía solicitar la resolución anticipada para una parte minoritaria de los locales que variaba en función del total de locales contratados por él. En el caso de que los arrendatarios resolvieran la relación contractual para un número de locales superior al indicado, quedaban obligados a abonar las rentas correspondientes hasta el final del contrato. Únicamente uno de los arrendatarios de los contratos analizados solicitó en marzo de 2017 la resolución anticipada del arrendamiento de un local y sus 6 plazas de aparcamiento asociadas.

#### II.2.4. Contrato de SEPES

La Disposición adicional vigésima de la LPAP establece que el régimen patrimonial de SEPES “se regirá por lo establecido en sus normas de creación o de organización y funcionamiento. En lo no previsto en ellas será de aplicación lo dispuesto en esta ley.”

Por el Real Decreto 1525/1999, de 1 de octubre, se aprobaron sus Estatutos. En su artículo 25 se establece que “SEPES tendrá la libre disposición de los bienes y derechos de cualquier clase de los que sea titular, correspondiendo al Consejo de Administración la plena competencia para acordar su adquisición, uso, arrendamiento, permuta y enajenación por cualquier modo o título”. No obstante, el artículo 27 establece la necesidad de autorización previa del Ministerio de Fomento para las contrataciones de SEPES que superen un determinado importe, fijado para 2015 en 17,8 millones de euros por la Orden del Ministerio de Fomento de 14 de octubre de 1999.

El 8 de noviembre del 2013, el Consejo de Administración de SEPES aprobó las normas de comercialización de la Entidad en las que se regula el procedimiento para la venta de inmuebles. Se ha comprobado la razonabilidad del procedimiento establecido en estas normas, que intenta garantizar que el procedimiento cumpla los principios de transparencia, concurrencia e igualdad de trato entre los posibles licitadores.

El contrato analizado, "*Venta parcelas 1, 2, 5, 7.2, 8.1, 9, 10, 11 y 12 de la actuación parque de ingenieros de Villaverde*", tenía por objeto la venta de 9 parcelas del área de planeamiento urbanístico del término municipal de Madrid denominada "Parque Central de Ingenieros de Villaverde".

### Antecedentes

El 20 de noviembre de 2008, la Gerencia de Infraestructura y Equipamiento de la Defensa (GIED) y SEPES, adscrita al entonces Ministerio de Vivienda, suscribieron un Convenio para "la enajenación de suelos de titularidad del Estado ramo de Defensa, susceptibles de destinarse a la construcción de viviendas sujetas a algún régimen de protección pública" (Convenio de GIED con SEPES) con el que se pretendía facilitar de modo equilibrado la consecución de los objetivos que en ese momento tenían asignados ambas Entidades: por parte de SEPES, la consolidación de la política estatal de la vivienda, poniendo a disposición de la ciudadanía grandes cantidades de suelo destinadas a viviendas de protección oficial; y por parte de GIED, la obtención de recursos económicos para permitir financiar los planes de inversión de las Fuerzas Armadas. El objeto del Convenio consistía en varias áreas urbanísticas, entre las que se encontraba el área de planeamiento específico 17.02 "Parque Central de Ingenieros de Villaverde" de Madrid, de 287.818 m<sup>2</sup> de superficie y una edificación residencial de 163.971 m<sup>2</sup>; en particular, para la citada área de planeamiento específico, se acordó en el Convenio la transmisión de todas sus fincas. En una de ellas, de 24.888 m<sup>2</sup>, solo se transmitieron 8.554 m<sup>2</sup>, manteniendo GIED los 16.334 m<sup>2</sup> restantes por estar pendientes de resolver derechos de reversión sobre esa parte de la finca en el momento de la firma del Convenio.

El Convenio de GIED con SEPES determinó en 58,5 millones de euros el precio de venta de las fincas objeto de transmisión. A esta cifra se llegó valorando los terrenos en 75,1 millones como suelo urbanizado edificable, atendiendo, principalmente, a los precios máximos legales de la vivienda protegida y deduciendo todas las cargas de urbanización previstas para transformar los terrenos en solares edificables, de las que se haría cargo SEPES.

En el Convenio, SEPES se comprometía a destinar fincas resultantes de los terrenos adquiridos a los siguientes usos: un 50% a Vivienda de Protección Pública de precio limitado (VPPL), un 25% a Vivienda de Protección Pública de precio básico (VPPB) y un 25% a Vivienda de Protección Pública en régimen de alquiler (VPRA).

La escritura de compra de las fincas por parte de SEPES se firmó el 19 de julio de 2009, incluyendo el precio y las condiciones recogidas en el Convenio de GIED con SEPES y subrogándose en los derechos y obligaciones contenidos en el Convenio Urbanístico suscrito entre GIED y el Ayuntamiento de Madrid. GIED había suscrito el 29 de mayo de ese mismo año un Convenio Urbanístico con el Ayuntamiento de Madrid, que fue ratificado posteriormente por el Pleno de Ayuntamiento el 25 de septiembre de 2009. El citado convenio afectaba, una vez deducidos los terrenos para uso dotacional, zonas verdes y viarios, a un total de 78.720 m<sup>2</sup> de quince fincas destinadas a uso residencial, de las que doce, de 68.170 m<sup>2</sup>, eran propiedad de SEPES; dos, de 6.983 m<sup>2</sup>, pertenecían al Ayuntamiento; y una, de 3.567 m<sup>2</sup> correspondía a GIED.

Con anterioridad a la venta objeto del contrato analizado, tres de las doce fincas de SEPES resultantes de la actuación urbanística, con un total de 15.744 m<sup>2</sup>, fueron objeto de venta, teniendo como destino VPPB, según se recoge en las escrituras de venta. Se llevó a cabo una venta por cada finca, aplazándose el cobro de un 95% del importe de venta. El importe total de las tres ventas fue de 17 millones de euros, que suponía una repercusión media 390 euros por metro cuadrado construido en las viviendas a edificar. A la fecha de finalización de los trabajos de esta fiscalización, SEPES había cobrado el importe total de la venta de una de las fincas, con 2.624 m<sup>2</sup> de superficie y no se habían cumplido los compromisos de pago relativos a otras dos fincas, con una superficie total de 13.120 m<sup>2</sup>; a esa fecha estaba pendiente de reconocimiento judicial la resolución de estos dos contratos.

### Análisis del contrato

Con fecha 20 de marzo de 2015 el Departamento de Ventas de SEPES emitió un Informe técnico de valoración de suelo residencial en el entorno de la actuación urbanística “Parque Central de Ingenieros de Villaverde”, con el objetivo de valorar el precio de venta del lote de las nueve fincas pendientes de venta de esta actuación urbanística. Para ello, partieran de dos hipótesis: una baja, basada en el precio de la VPPB, valorando el lote de fincas en 46 millones de euros, con una repercusión por metro cuadrado construido de 382 euros; y otra alta, basada en los precios de la VPPL y de la VPRA y que valoró el lote en 53,2 millones, suponiendo una repercusión por metro cuadrado construido de 442 euros. No obstante, el informe finalizaba indicando que ambas hipótesis se sitúan fuera de mercado, ya que se estimaba el valor de repercusión del suelo<sup>13</sup> de la vivienda libre (VL) en 364,96 euros por metro cuadrado construido; en consecuencia, concluye que el precio de repercusión de estas parcelas oscilaría entre esta cifra y 391,31 euros, que es la repercusión de la parcela vendida en 2011 cuya venta no estaba pendiente de resolución judicial.

El 25 de marzo de 2015, El Director Comercial de SEPES aprobó el informe técnico y fija el precio de licitación de las 9 parcelas en 44,3 millones de euros, con una repercusión de 368 euros metro construido y una edificabilidad de 120.426 m<sup>2</sup> (54.426 m<sup>2</sup> de superficie).

El 27 de marzo de 2015, el Consejo de Administración de SEPES aprobó la venta del lote de las 9 fincas a través de un procedimiento abierto y adjudicación mediante concurso y, el 17 de abril de 2015, la Ministra de Fomento autorizó a SEPES la comercialización de las 9 parcelas.

Con fecha 20 de abril de 2015, SEPES publicó en su página web el anuncio de convocatoria, en el que se ponía a disposición de los posibles licitadores los pliegos por los que se regía el concurso y se indicaba, entre otros aspectos, el plazo para la presentación de ofertas hasta el 19 de junio de 2015. La Entidad ha facilitado información que justifica tanto la subida a la página Web del anuncio de licitación como la retirada del anuncio después de finalizar el plazo de presentación.

Entre las condiciones contenidas en el pliego, se establecía la obligación para los adquirentes de los terrenos de destinar el 100% de las parcelas a VPO en los porcentajes establecidos en el Convenio de GIED con SEPES de 2008: 50% a VPPL, 25% a VPPB y 25% a VPRA. Para garantizar el cumplimiento de esta obligación se preveía la resolución del contrato en caso de que se enajenaran las parcelas sin haber finalizado la construcción de la edificación y sin el consentimiento de SEPES y, también, cuando no se destinasen las fincas a la construcción de vivienda protegida conforme a las condiciones recogidas en el Convenio de GIED con SEPES.

---

<sup>13</sup> Valor resultante de dividir el valor total del suelo entre la superficie construible en él.

El procedimiento previsto en los pliegos era acorde con las normas internas de comercialización de SEPES y consistía, esencialmente, en el cumplimiento de unos requisitos administrativos y de solvencia por parte de los licitadores y en la valoración de sus ofertas. En la valoración se tenía en cuenta si el pago se realizaba al contado o aplazado y el precio ofertado; solo se valoraban las ofertas que se acogieran a la modalidad de pago aplazado en caso de que no se hubiera presentado ninguna oferta de pago al contado.

Además de la publicidad dada en la web, SEPES llevó a cabo acciones de comercialización de este lote de fincas. Así, entre el 21 y el 30 de abril de 2015 se enviaron correos electrónicos a entidades que operaban en el sector, principalmente extranjeras (consultoras, constructoras, promotoras y fondos de inversión) en los que se les informaba de la licitación. Asimismo, entre los días 7 y 10 de mayo de 2015 la Directora General de SEPES en el Salón Inmobiliario de Madrid informó sobre todas las actuaciones residenciales y presentó el concurso de la venta de las fincas del “Parque Central de Ingenieros de Villaverde”.

El procedimiento se desarrolló de acuerdo con lo previsto en las normas de comercialización de SEPES. Solo una empresa se presentó a la licitación, resultando adjudicataria del contrato. El precio ofertado fue de 44,9 millones de euros (un 1% superior al precio de licitación), con la modalidad de pago al contado.

El 18 de septiembre de 2015 se formalizó la escritura de venta de las fincas. En ella se hace referencia al régimen urbanístico de las fincas, indicándose que se han de cumplir las condiciones recogidas tanto en el Convenio de GIED con SEPES como en el Convenio Urbanístico suscrito por GIED con el Ayuntamiento de Madrid, que requería que se destinase a VPPL, al menos, el 56,36% de la edificabilidad lucrativa de la actuación urbanística “Parque Central de Ingenieros de Villaverde. Las 9 fincas figuraban inscritas en el Registro de la Propiedad como uso residencial, 3 fincas (19.680 m<sup>2</sup> de superficie de los terrenos y 54.432 m<sup>2</sup> de edificabilidad) de VPPL y las 6 restantes (32.742 m<sup>2</sup> de superficie de los terrenos y 65.994 m<sup>2</sup> de edificabilidad) de venta de precio libre.

La calificación de Vivienda de Protección Pública se regulaba en el momento de la firma del contrato por el Decreto 74/2009, de 30 de julio de la Comunidad de Madrid, según el cual. la solicitud de la calificación se realizaba con carácter provisional una vez que el Proyecto básico del edificio estaba debidamente visado o autorizado por los organismos correspondientes (artículo 19 del Decreto) y con carácter definitivo cuando el edificio estaba terminado y se cumplían los requisitos exigidos en el artículo 21 del Decreto.

En el mes de abril de 2017, SEPES aún no había llevado a cabo ninguna actuación para comprobar el estado de las fincas, si bien era consciente de que al menos en una de ellas se estaban construyendo y vendiendo viviendas, lo que supone una deficiencia en el control del cumplimiento del contrato. En mayo de 2017, SEPES solicitó información registral de las fincas y las calificaciones a la empresa adjudicataria, resultando que no había variado la situación registral de las nueve fincas, que figuraban aún a nombre de la adjudicataria; en relación con la calificación de las fincas, en esa fecha no se habían solicitado la calificación definitiva de ninguna de las fincas y se había obtenido la provisional de cinco de ellas.

Como complemento al análisis del contrato fiscalizado, se ha considerado conveniente verificar en qué medida SEPES ha cumplido con la obligación contraída con el GIED, en cuanto al destino de las doce fincas de la actuación urbanística “Parque Central de Ingenieros de Villaverde”. Para ello, se ha tenido en cuenta la información que aportan las escrituras de las tres fincas (números: 3, 4 y 6.1) objeto de contratos anteriores al fiscalizado y la información facilitada por la empresa

adjudicataria y propietaria en el momento de realización de los trabajos de esta fiscalización, de las nueve fincas (números: 1, 2, 5, 7.2, 8.1, 9, 10, 11 y 12) objeto del contrato fiscalizado. La información facilitada por la empresa adjudicataria se ha contrastado con la información registral y, en caso de discrepancia, con la información pública de las inmobiliarias que, en el momento de la realización de los trabajos de fiscalización, se encontraban promocionando la venta de las viviendas de algunas de esas fincas.

El cuadro siguiente identifica, para las doce fincas resultantes de la actuación urbanística "Parque Central de Ingenieros de Villaverde" que eran de titularidad de SEPES, la superficie y la edificabilidad de cada una de ellas; el destino de cada una de las fincas, según la fuente de la que se ha obtenido la información facilitada (la empresa adjudicataria, la calificación provisional de la Comunidad de Madrid y la nota del registro obtenida en mayo de 2017):

**CUADRO Nº 30: Análisis del destino de las fincas propiedad de SEPES de la actuación urbanística "Parque Central de Ingenieros de Villaverde"**

			DESTINO DE LA FINCA SEGÚN LA FUENTE:		
Nº DE FINCA	M <sup>2</sup> SUELO RESULTANTE	M <sup>2</sup> EDIFIC.	EMPRESA ADJUDICATARIA	CALIFICACIÓN PROVISIONAL	NOTA REGISTRAL MAYO 2017
1	6.560	18.144	VPPL	VPPL	No indica destino
2	6.560	18.144	VPPL	VPPL	VPPL
5	6.560	18.144	VPPL	NO HAY <sup>15</sup>	VPPL
7.2	2.993	8.278	50%VPPL/50%VPAOC <sup>14</sup>	50%VPPL/50%VPAOC	VL
8.1	3.513	9.716	VPAOC	VPAOC	VL
9	6.560	12.000	VPAOC	VPAOC	VL
10	6.560	12.000	VPAOC	NO HAY <sup>15</sup>	VL
11	6.560	12.000	VPPL	NO HAY <sup>15</sup>	VL
12	6.560	12.000	VPPL	NO HAY <sup>15</sup>	VL
3	6.560	18.144	VPPB	FINCAS VENDIDAS EN CONTRATOS ANTERIORES/ DATOS OBTENIDOS DE LAS <b>ESCRITURAS DE VENTA</b>	
4	6.560	18.144	VPPB		
6.1	2.624	7.258	VPPB		
<b>TOTAL</b>	<b>68.170</b>	<b>163.972</b>			

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por las Entidades fiscalizadas

De la información reflejada en el cuadro anterior se deduce que:

- En tres de las fincas incluidas en el contrato fiscalizado (números 10,11 y 12) no se ha podido comprobar el destino facilitado por la empresa adjudicataria y propietaria de los terrenos<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Viviendas de Protección Pública para Arrendamiento con opción de compra

<sup>15</sup> En sus alegaciones, SEPES manifiesta, aunque sin aportar la correspondiente documentación justificativa, que para la parcela 10 se solicitó su calificación provisional el 28 de julio de 2017 que aún está pendiente de concesión; para la parcela 11, que se obtuvo la calificación provisional como VPPL el 5 de febrero de 2018; y que para las parcelas 5 y 12 está pendiente de tramitar la solicitud de calificación provisional.

- Atendiendo a los m<sup>2</sup> de edificabilidad, se ha destinado a VPPL, a Viviendas de Protección Pública para Arrendamiento con Opción de Compra (VPAOC) y a VPPB, un 50%, un 27% y un 23%, respectivamente del total de superficie de las 12 fincas.
- Atendiendo a los m<sup>2</sup> de superficie, se ha destinado a VPPL, a VPAOC y a VPPB, que un 50%, un 23% y un 27%, respectivamente del total de superficie de las 12 fincas.

Ni en el Convenio entre SEPES y GIED ni en el contrato fiscalizado se indicaba si para el cálculo de los porcentajes establecidos en el Convenio que determinaban el destino concreto de las fincas (50% a VPPL, 25% a VPPB y 25% a VPRA) se debía utilizar como criterio la superficie de las fincas, la edificabilidad o una combinación de ambas. Al utilizar cualquiera de estos criterios no se produce una desviación significativa entre el destino de las parcelas establecido en el Convenio y el que realmente se prevé dar; salvo porque el Convenio destinaba un 25% de las parcelas a VPRA y en la práctica no se recoge esta previsión sino que ese 25% se destinará a VPAOC, régimen no previsto en el Convenio.

Como anteriormente se ha dicho en este apartado del Informe, en el informe de valoración elaborado por el Departamento de SEPES encargado de las ventas se señalaba que a principios de 2015 el precio máximo de la vivienda protegida se encontraba por encima del precio real de venta libre. En junio de 2017, momento en que se estaban comercializando las viviendas de varias de las fincas de SEPES de la actuación urbanística "Parque Central de Ingenieros de Villaverde", se mantenía esta situación, habiéndose contrastado, con la información comercial disponible en el momento de la realización de los trabajos de fiscalización, que en la misma zona, en general, tanto el precio de venta de la vivienda libre como el precio medio de la VPPL, eran muy inferiores al precio máximo de la VPPL fijado por la Comunidad de Madrid en las calificaciones provisionales de las fincas y al precio por el que se estaban comercializando las viviendas, en régimen de VPPL, edificadas en una de las fincas objeto del contrato analizado. Lo anterior permite concluir que, hasta el momento, en relación con las fincas destinadas a VPPL, parece no haberse conseguido el efecto pretendido en el Convenio de GIED con SEPES de aportar viviendas nuevas a precios más asequibles<sup>16</sup>.

Por último, en lo que respecta a la rentabilidad del contrato objeto de análisis, el precio de compra de los terrenos a GIED para el desarrollo de toda la actuación urbanística, de la que SEPES iba a obtener doce fincas transformadas en edificables para uso residencial, fue de 59,1 millones de euros, a los que habría que añadir 17,4 millones que soportó SEPES por todos los costes del desarrollo urbanístico que la Entidad llevó a cabo. De este total de 76,5 millones, 58,8 millones imputados atendiendo a la superficie de las fincas, corresponden a las nueve fincas objeto del contrato analizado. Dado que el precio de la venta de estas fincas fue de 44,9 millones, la operación ha supuesto para SEPES una pérdida de 13,9 millones (un 23,6% del coste total de las nueve fincas)<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> En relación con lo manifestado por SEPES en sus alegaciones, del análisis del Convenio se desprende que el objetivo perseguido con su firma era facilitar el acceso de los ciudadanos a la vivienda mediante un precio más asequible que el del mercado libre, motivo por el que se acordó por las partes que las viviendas a construir estuvieran sujetas a un régimen de protección pública.

<sup>17</sup> Lo manifestado por SEPES en sus alegaciones confirma lo expuesto en este párrafo, al señalar que en 2011 se registró contablemente un deterioro de 20,2 millones de euros que posteriormente se compensó parcialmente con una reversión de 6,3 millones, de lo que resulta la pérdida total de la operación de 13,9 millones cuantificada por el Tribunal.

## II.2.5. Contrato de CZFV

El objeto del Consorcio de la Zona Franca de Vigo (CZFV), de acuerdo con el artículo 5 de su Estatuto Fundacional, aprobado por la Orden del Ministerio de Hacienda de 24 de julio de 1951, es el establecimiento y explotación de la Zona Franca de Vigo, todo ello con arreglo al Decreto de 20 de junio de 1947 que prevé su creación. La actividad de CZFV viene regulada, entre otras normas, por lo dispuesto en el Real Decreto-ley de 11 de junio de 1929, de bases de puertos, zonas y depósitos francos y en su Reglamento de desarrollo, aprobado por Real Decreto de 22 de junio de 1930. El Consorcio, en el ejercicio de sus funciones, gestiona y explota los terrenos de la Zona Franca, unos de estos terrenos son propiedad del Consorcio y otros los tiene el consorcio en régimen de concesión administrativa. En el desarrollo de su actividad el Consorcio arrienda esos terrenos a empresas que quieren desarrollar una actividad empresarial en la Zona Franca.

### Antecedentes

El CZFV es propietario del terreno denominado Sub-zona I-A de Balaídos en el término municipal de Vigo que, con una superficie de un millón de m<sup>2</sup>, conforma el Polígono Industrial de Balaídos. En una parcela de 635.000 m<sup>2</sup> de este polígono desarrolla parte de su producción una empresa de la industria automovilística (la Empresa). La Empresa se estableció en esta parcela en 1966, mediante un contrato de arrendamiento de 50 años, entendiéndose prorrogado tácitamente por períodos de treinta años, salvo en el supuesto de que alguna de las partes, con diez años de antelación a su vencimiento o al de la prórroga en curso, exprese a la otra su voluntad de resolver el contrato. El contrato está inscrito en el Registro de la Propiedad y actualmente, al no haberse comunicado por ninguna de las partes la voluntad de resolver el contrato, se encuentra en la primera prórroga, que finalizará el 23 de julio de 2046.

El precio del arrendamiento de la parcela de 635.000 m<sup>2</sup> se compone de una parte fija, consistente en un precio por m<sup>2</sup> de terreno y año (el importe ascendió a 0,6 millones de euros en cada uno de los ejercicios, 2015 y 2016) que se actualiza por el Índice de Precios de Consumo (IPC) y una parte variable, denominada canon de producción, que se calcula en función del volumen de producción de la factoría y del porcentaje de esta producción que se destina a la exportación (el importe ascendió a 3,3 millones de euros en cada uno de los ejercicios, 2015 y 2016).

Además, entre los ingresos del CZFV, está el recurso contemplado en el Real Decreto Legislativo 1/1999, de 23 de diciembre, por el que se adecúa la normativa del recurso previsto en el párrafo tercero de la base 9ª del RDL de 11 de junio de 1929. Este recurso consiste en los importes recaudados en la declaración-liquidación anual y en los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades correspondientes a los sujetos pasivos establecidos en la Zona Franca por las operaciones realizadas en ella.

En el ejercicio 2013, la Dirección del Grupo al que pertenece la Empresa automovilística arrendataria de los terrenos estaba decidiendo en cuál de sus plantas industriales ubicar la producción de un nuevo vehículo. Para poder optar a la fabricación del mismo, la planta de Vigo debía contar con nuevas instalaciones que permitiesen alcanzar el nivel de productividad requerido. Sin embargo, debido a su política de reducción de costes, el Grupo automovilístico, no podía abordar la inversión de esas instalaciones.

El CZFV apreció que la producción de un nuevo vehículo, además de los efectos socio-económicos positivos en el área geográfica vinculada a la Zona Franca, tendría un gran impacto en los ingresos percibidos por el Consorcio, tanto a través del canon de producción como del recurso financiero del RDL 1/1999, lo que llevó a que el 5 de julio de 2013, el CZFV y la Empresa suscribieran un



Convenio que preveía, fundamentalmente, la construcción de varias edificaciones, naves e instalaciones de uso industrial por el CZFV en los terrenos arrendados, la ejecución de obras de mejora de la circulación interior del polígono y de los accesos a la parcela arrendada y el compromiso de la Empresa a arrendar todas esas instalaciones, en las condiciones que se fijaban en el Convenio.

El precio del arrendamiento establecido en el Convenio era el 6,3% anual del coste final efectivo de cada una de las obras y construcciones objeto de dicho convenio, incluyendo todos los costes relacionados con la ejecución y posterior revisión y puesta en marcha de esas actuaciones. El importe resultante se actualizaría cada año de acuerdo con el IPC. Los contratos se irían suscribiendo según se fueran recibiendo las obras de cada actuación. La duración de estos contratos iba ligada a la del contrato de arrendamiento de terrenos, por lo que se extendería hasta el 23 de julio de 2046, ya que se iba a producir automáticamente la prórroga del contrato de los terrenos, al no haberse manifestado la voluntad de resolver este contrato por ninguna de las partes con los diez años de antelación a su finalización, el 23 de julio de 2016.

El Convenio preveía que serían propiedad del CZFV las construcciones resultantes de todas las actuaciones contempladas en el mismo, siendo a cargo exclusivo del CZFV todos los costes relacionados con la elevación a público de las escrituras de declaración de obra nueva y el posterior registro de las mismas.

El Convenio atribuía a la Empresa los gastos de mantenimiento y conservación de las construcciones, desde el momento que tomase posesión de ellas, y al CZFV el pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y demás tributos que pudieran devengarse sobre los inmuebles objeto del Convenio.

Al acabar y recibir las obras y construcciones se fueron suscribiendo los correspondientes contratos de arrendamiento. Entre ellos, el de la denominada nave G, cuyo arrendamiento constituye el objeto del contrato fiscalizado.

Con anterioridad al comienzo de las obras de la nave G, en marzo de 2014, el CZFV solicitó a la Xerencia Municipal de Urbanismo del Concello de Vigo la debida licencia de obra nueva para la edificación de la nave. En la tramitación de la licencia, la Xerencia comunicó las incidencias que en el proyecto de obra presentado se debían subsanar para poderse otorgar la licencia, el Consorcio subsanó alguna de esas incidencias, sin que fuera suficiente para que le fuera otorgada la licencia. La nave se terminó y alquiló en octubre de 2014, sin haberse emitido la licencia municipal.

En el marco de la competencia exclusiva en materia de ordenación del territorio y urbanismo de la Comunidad Autónoma de Galicia, en esta Comunidad se dictó la Ley 3/2016, de 1 de marzo, de medidas en materia de proyectos públicos de urgencia o de excepcional interés. El apartado 2 del único artículo de la Ley señala que "...los proyectos promovidos por órganos de las administraciones públicas o de derecho público que sean disconformes con el planeamiento urbanístico de aplicación podrán ejecutarse si se apreciaren razones de urgencia o excepcional interés público de acuerdo con lo previsto en este artículo...". Al amparo de esta norma, previa solicitud por parte de CZFV, el Consello de la Xunta de Galicia acordó el 15 de septiembre de 2016 aprobar como proyecto público de urgencia o excepcional interés las actuaciones de consolidación en el Polígono Industrial de Balaídos promovidas por el Consorcio, entre las que se encuentra la nave G, permitiendo su ejecución inmediata y habilitándole para el inicio de las obras.

De lo anterior se puede deducir que la nave se construyó sin la preceptiva licencia de obra nueva, si bien, posteriormente, su construcción fue admitida por acuerdo de la Xunta de Galicia.

A la fecha de finalización de los trabajos de fiscalización, el CZFV no ha registrado ni ha elevado a documento público la nave G.

#### Análisis del contrato

El contrato de arrendamiento de la nave G se firmó el 8 de octubre de 2014, siendo coherente su contenido con lo establecido en el Convenio.

El precio del contrato se concretó en 381.150 euros anuales, como resultado de aplicar el 6,3% previsto en el Convenio a un presupuesto de 6,1 millones de euros que recogía todos los conceptos que componían el coste efectivo de la nave G: 5,8 millones del importe de la certificación final de las obras de la nave, 0,2 millones correspondientes al Impuesto de Construcciones, Obras e Instalaciones pendiente de liquidar y una estimación global de 32.000 euros por otros costes menores pendientes de satisfacer. El importe total del contrato era de 12,1 millones como resultado de multiplicar el importe anual del contrato por su duración prevista, 31 años y 9 meses, aproximadamente.

Desde la firma del contrato hasta la finalización de los trabajos de fiscalización no se han producido modificaciones del contrato, cobrándose la renta según lo previsto en el mismo.

El artículo 36.1 de la Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos establece la obligación de constitución en metálico de fianza por arrendamiento de una finca urbana para uso distinto de vivienda por un importe igual a dos mensualidades del arrendamiento. El Decreto 42/2011 desarrolla reglamentariamente esta obligación en el ámbito de la Xunta de Galicia, recogiendo su artículo 2 la obligación de depositar en el Instituto Gallego de la Vivienda y Suelo las fianzas en metálico. En el caso de la nave G, aunque el arrendatario constituyó una fianza por 64 miles de euros, el importe correspondiente a dos meses de arrendamiento, a fecha de la realización de los trabajos de esta fiscalización el CZFV no había realizado el depósito de la Fianza en el Instituto Gallego de la Vivienda y Suelo.

El importe total del contrato de arrendamiento de la nave G, 12,1 millones de euros, duplica al coste efectivo de la construcción de la nave objeto de arrendamiento, 6,1 millones. Para calcular la rentabilidad de la operación, habría que deducir el IBI anual, que aún no ha empezado a liquidar el Ayuntamiento y los que se deriven hasta la inscripción en el Registro de la Propiedad de la declaración de obra nueva, pero, en todo caso, la operación sería beneficiosa para el CZFV. Este resultado positivo sería mayor si se tiene en cuenta, por una parte, el valor residual de la nave G y, por otra, el incremento que supone la producción del nuevo vehículo en los ingresos del Consorcio derivados de la participación en el Impuesto sobre Sociedades de la Empresa.

#### **II.2.6. Contrato de SEGIPSA**

La Sociedad Mercantil Estatal de Gestión Inmobiliaria de Patrimonio, M.P.S.A. (SEGIPSA) tiene como actividad principal el desarrollo de actuaciones y prestación de servicios relacionados con la gestión inmobiliaria, entre ellos el de tasación, incluyendo en su objeto social la promoción, compra y venta de inmuebles. SEGIPSA viene desempeñando la mayor parte de esa actividad como medio propio instrumental y servicio técnico de la Administración General del Estado y de los poderes adjudicadores dependientes de ella, ejecutando las encomiendas de gestión que estos poderes le encargan.

La Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas de fecha 24 de marzo de 2015 recoge el acuerdo de aportación no dineraria del inmueble de la antigua sede de Radio Televisión Española (RTVE), situado en el Paseo de la Habana nº 75 de Madrid, por parte de la Dirección General de Patrimonio del Estado (DGPE) a SEGIPSA para su posterior enajenación. El inmueble fue tasado por la DGPE en 6,7 millones de euros.

SEGIPSA no disponía de un procedimiento interno preestablecido escrito para proceder a la venta de inmuebles ya que, en general, la Sociedad gestionaba las ventas de inmuebles que le encomendaban sus poderes adjudicadores de acuerdo con las instrucciones de estos que establecían el procedimiento a seguir. Aunque el inmueble ya era propiedad de SEGIPSA, la venta de la antigua sede de RTVE se llevó a cabo conjuntamente con otros dos inmuebles de la DGPE, quien había encomendado a la Sociedad su venta, siguiéndose el mismo proceso de licitación-adjudicación para los tres inmuebles, de acuerdo con las instrucciones del encomendante, la Administración General del Estado a través de la DGPE.

Los pliegos preveían un procedimiento abierto en el que los licitadores debían cumplir unos requisitos mínimos administrativos y legales, debiéndose adjudicarse el contrato a la oferta económica con el precio más alto. El procedimiento preveía que, tras la apertura pública de las ofertas, en el caso de empate o que hubiera licitadores con ofertas de hasta un 5% inferiores a la mejor oferta, se permitiría a los licitadores en esta situación presentar una oferta superior y así sucesivamente, hasta que uno de los licitadores resultara el mejor postor.

El inmueble salió a subasta en septiembre de 2015 por el importe de tasación, dándose publicidad de la licitación tanto en la página web de SEGIPSA, como en distintos medios escritos de gran difusión nacional; también se comunicó por correo electrónico a los posibles interesados (como promotoras e inmobiliarias) que se encontraban en la base de datos de la Sociedad. Además la salida a venta y su licitación tuvo una gran repercusión en los medios de comunicación, dado el interés del público por ser la antigua sede de RTVE.

A la licitación acudieron cinco empresas, llegándose a valorar las ofertas de cada una de ellas. El inmueble se adjudicó a la oferta inicial más alta, por 10,8 millones de euros, lo que supuso un alza del 60,7% con respecto al precio de licitación y un 9,6% más que la segunda mejor oferta.

La escritura de compra-venta se firmó el 24 de noviembre de 2015, produciéndose el cobro total del precio en ese momento.

## **II.3. CONTRATOS DE CESIÓN DE DERECHOS DE LA PROPIEDAD INCORPORAL**

### **II.3.1. Contrato de HZ**

El 21 de enero de 2013, el Hipódromo de la Zarzuela, S.A. S.M.E. (HZ) suscribió con la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, S.A. (SELAE), que participaba en un 4,2% en el capital de HZ, el “Contrato para la coordinación y organización de carreras de caballos soporte de la apuesta hípica de SELAE, para la cesión en exclusiva de derechos de explotación audiovisual y para la prestación de otros servicios de coordinación y gestión”, para los ejercicios 2013 y 2014 y por un importe total de 11 millones de euros.

El objeto del contrato consistía, principalmente, en la coordinación y organización de carreras de caballos soporte de la apuesta hípica de SELAE que se celebraran tanto en el Hipódromo de la Zarzuela como en otros hipódromos y en la cesión en exclusiva de los derechos de explotación audiovisual de esas carreras, este aspecto del objeto del contrato constituye una cesión de derechos de la propiedad incorporal. El contrato también incluía la prestación de otros servicios de coordinación y gestión adicionales, cuyo objetivos eran, principalmente, garantizar el correcto desarrollo de las carreras objeto del contrato, la adecuada cesión de los derechos de explotación audiovisual y la difusión de las imágenes de esas carreras, incluyendo, entre otros aspectos, asesoramiento técnico y otros servicios muy ligados a la cesión de derechos audiovisuales. El contrato incluía aquellas carreras soporte de la apuesta de SELAE que se fueran a celebrar en los ejercicios 2013 y 2014.

Con anterioridad a la fecha de formalización del contrato analizado, SELAE venía suscribiendo con HZ convenios y contratos con objetos muy similares al de este contrato desde el 23 de septiembre de 2005, todo ello como consecuencia del Acuerdo entre estas dos Sociedades, el Consejo Superior de Deportes, la Sociedad Española de Participaciones Industriales y la Real Federación Hípica Española, en el que se había establecido un marco general de actuación para la recuperación del sector hípico en España, sobre la base de la puesta en marcha de un sistema de apuestas hípcas externas.

HZ únicamente negoció con SELAE algunos aspectos del contrato de contenido más bien técnico. Al respecto, hay que tener en cuenta que no ha venido existiendo un mercado competitivo donde poder vender los derechos audiovisuales de las carreras y demás servicios relacionados, al ser SELAE el único operador en España de apuestas mutuas hípcas externas.

Como ya se ha señalado, la mayoría de las carreras objeto del contrato se desarrollaban en el Hipódromo de la Zarzuela, realizándose el resto en otros hipódromos de España. Para estos casos, HZ suscribía contratos con las entidades gestoras de esos hipódromos, en los que se acordaba la cesión de derechos de explotación audiovisual por parte de las entidades gestoras a HZ en aquellas carreras que fueran soporte de la apuesta hípica gestionada por SELAE, de manera que, posteriormente, HZ pudiera ceder estos derechos a SELAE.

La gran mayoría de las carreras celebradas en el Hipódromo de las Zarzuela durante el periodo 2013-2014 se encontraban dentro del objeto del contrato analizado. Así los datos de contabilidad analítica facilitados por HZ reflejan que casi el 95% del importe obtenido de la venta de entradas y de los ingresos de los participantes en las carreras del Hipódromo de la Zarzuela se corresponde con esas carreras.

El precio total del contrato, 11 millones de euros, se dividía en 5,5 millones por cada ejercicio, de los que 3 millones correspondían a la celebración de las carreras y la cesión de derechos audiovisuales sobre ellas y los 2,5 millones restantes a coordinación y gestión, al actuar HZ como interlocutor único entre SELAE y los otros hipódromos en los que también se celebrasen tales carreras y, en último lugar, a la prestación por HZ de otros servicios. El contrato no ofrece mayor detalle del precio, que se determinó en función de estos dos grupos de conceptos globales muy amplios e interrelacionados. El contrato incluye, en anexo, el calendario de carreras objeto del contrato para 2013, sin distinguir el precio por cada carrera prevista, y no se incluyen las carreras que se preveían realizar en el ejercicio 2014, ni tan siquiera una información general sobre el número de ellas. De lo anterior se desprende que el importe del contrato no se corresponde con acciones concretas a realizar, sino con una serie de compromisos y de prestaciones formulados en términos genéricos, tratándose más bien de un precio fijado a tanto alzado.

La importancia para HZ de los ingresos aportados en este contrato se muestra en las cifras obtenidas de su contabilidad analítica. De los 11 millones de euros del contrato con SELAE un total de 1,8 millones se han dedicado a pagar lo facturado por otras entidades por las carreras del contrato que se celebraron en otros hipódromos. Los 9,2 millones restantes se han destinado a financiar las carreras celebradas en el Hipódromo de la Zarzuela en el periodo 2013-2014, suponiendo este importe un 35% de todos los ingresos generados por las actividades realizadas en el Hipódromo y un 40% de los ingresos derivados de las carreras objeto del contrato.

En los trabajos de esta fiscalización HZ no ha aportado información sobre los criterios tenidos en cuenta para la determinación del precio global de 5,5 millones de euros anuales del contrato. Este precio es similar al de los contratos de objeto análogo que, desde 2005, venían suscribiendo HZ y SELAE, que oscilaron entre 5 millones y 5,8 millones.

#### Incidencias en relación con la cesión de derechos de explotación audiovisual

A partir de 2012 la entidad que venía ejerciendo la regulación y el control de las competiciones de carreras de caballos en España (en adelante Entidad Reguladora), encargada de aprobar cada año los programas de las carreras, comenzó a reivindicar determinados derechos relativos a la competición, que en particular afectaban a los derechos audiovisuales de las carreras, pero sin llegar a ejercer ninguna acción para reclamar formalmente su titularidad; sin embargo, esta situación cambió cuando la Entidad Reguladora fue declarada en concurso voluntario de acreedores. Así, en febrero de 2014 la administración concursal de la Entidad incluyó en el inventario de su masa activa unos “derechos de imagen colectivos”, por importe de 1 millón de euros, aproximadamente, que se encontraban relacionados con los derechos de explotación audiovisual de las carreras que HZ cedía a SELAE y con la explotación de los derechos de imagen individuales de los participantes en las carreras. HZ impugnó esta actuación ante la jurisdicción mercantil, solicitando que la Entidad Reguladora retirara dicha partida del inventario, pero su pretensión fue desestimada en primera y segunda instancia.

En enero de 2015, la Entidad Reguladora interpuso ante la jurisdicción penal una querrela por la comisión de diferentes delitos contra HZ, su Presidenta, directivos de la Sociedad y los entonces Presidentes de dos Asociaciones del sector de hípico en España. El Juzgado de Instrucción declaró, mediante auto, el sobreseimiento de la querrela. Del auto se desprende que el objeto principal de la controversia es la titularidad de los derechos de imagen colectivos incluidos como partida en el inventario de la Entidad Reguladora, considerando el auto esta cuestión de orden civil y no de naturaleza penal. La Entidad Reguladora interpuso recurso de apelación ante la Audiencia Provincial de Madrid, que lo desestimó, ratificando el auto del Juzgado de Instrucción.

Ninguno de los procesos judiciales señalados llegó a entrar en la cuestión de fondo de dirimir la titularidad de los derechos cedidos por HZ a SELAE o los pretendidos derechos de imagen colectivos de la Entidad Reguladora. No obstante, sí se tratan estos temas en la fundamentación de estas dos resoluciones judiciales, opinando sobre algunos aspectos. En este sentido cabe destacar la Sentencia de 22 de febrero de 2016 de la Audiencia Provincial de Madrid en relación con la impugnación del inventario de la Entidad Reguladora.

Del análisis de esas resoluciones judiciales se desprende, en primer lugar, que los derechos de explotación audiovisual de las carreras objeto del contrato analizado son originariamente de las entidades que las organizan (las entidades gestoras de los hipódromos) y que pueden cederse a terceros. En segundo lugar, ante la posible reclamación económica de la Entidad Reguladora, señalan que la Entidad, reconocía, en todo momento, ceder gratuitamente a SELAE la explotación

de estos derechos sobre aquellas carreras soporte de su apuesta; de lo que se deduce que el contrato entre HZ y SELAE no ha ocasionado ningún perjuicio económico a la Entidad Reguladora, por lo que no cabría ninguna compensación económica.

Por otra parte, en relación con la explotación de los derechos de imagen de los participantes en las carreras, las resoluciones ponen de manifiesto la existencia de una controversia sobre la validez de las cesiones efectuadas por los participantes a HZ y a la Entidad Reguladora que, a falta de acuerdo, tendría que dirimirse en el orden jurisdiccional competente. La controversia surgió, principalmente, porque los participantes realizaron una doble cesión de sus derechos de imagen, una primera, de carácter general, a la Entidad Reguladora que les era exigida para obtener la licencia anual para participar en las carreras de caballos y una posterior a HZ, al aceptar el programa que incluía tanto las carreras en las que participaban como la condición por la que cedían a HZ esos derechos. A ello se añade el hecho de que, al aprobar el programa de carreras de 2013, la Entidad Reguladora introdujo la cesión gratuita a HZ de la explotación de determinados derechos de imagen individuales de los participantes y a SELAE los derechos de explotación audiovisual pero sin carácter exclusivo, lo que introdujo más confusión sobre la titularidad de todos estos derechos.

### **II.3.2. Contrato de NAVANTIA**

El objeto del contrato de NAVANTIA analizado en esta fiscalización incluye principalmente el diseño y la asistencia técnica, referida a este diseño, para la construcción de una embarcación militar desarrollada fuera de España por una entidad extranjera, constituyendo una cesión de derechos de la propiedad incorporeal. En este Informe no se incluyen datos que puedan perjudicar a NAVANTIA por razones de confidencialidad comercial a la que está sometido el contrato, sin perjuicio de que se haya realizado el debido análisis del contrato por el Tribunal de Cuentas.

NAVANTIA desde hace años ha mantenido la estrategia de incrementar su presencia en el exterior, especialmente tras la reducción de pedidos del sector de la defensa en España. En su estrategia internacional, la Sociedad viene actuando activamente en distintos países manteniendo una representación permanente en seis países. Dadas las diferencias sociales, económicas y culturales entre los distintos países en los que actúa la Sociedad, su estrategia en cada actuación comercial internacional se viene realizando en función del cliente y de los agentes externos que pudieran condicionar la adjudicación del contrato. En este contexto, las ofertas comerciales relacionadas con embarcaciones militares siguen un proceso largo, que aumenta con la complejidad del producto y el volumen del contrato.

De acuerdo con los trabajos de fiscalización realizados sobre la preparación y formalización del contrato así como con el análisis del mismo, se ha puesto de manifiesto que en el contrato se incluía fundamentalmente un precio global que se dividía en unas partidas muy generales de coste y beneficio, sin incluir precios unitarios. El contrato recoge los motivos, en principio poco probables, por los que puede resolverse el contrato antes de completar su ejecución; en estos casos, para calcular aquellos trabajos pendientes de liquidación, el contrato se refiere a precios unitarios y, en caso de que no estén fijados, en general, señala que los tendrán que determinar las partes de común acuerdo y, en última instancia, un Tribunal internacional de arbitraje previsto en el contrato; para casos muy concretos imputables a NAVANTIA, como el incumplimiento reiterado del contrato por parte de esta, está previsto que los referidos precios unitarios se determinen unilateralmente por el cliente, cabiendo en este caso la posibilidad de recurso ante el referido Tribunal internacional

de arbitraje. De lo expuesto se deduce que la falta de determinación en el contrato de los precios unitarios o de una referencia para calcularlos, podría generar, en los casos de finalización anticipada del contrato, trabas para una adecuada y ágil liquidación de los trabajos pendientes, que en último caso dependería de un Tribunal internacional de arbitraje, cuya intervención suele suponer unos costes elevados.

El contrato se firmó en el ejercicio 2015 y comenzó a ejecutarse en ese año. De acuerdo con los datos facilitados por NAVANTIA, a 31 de diciembre de 2017 se habían realizado trabajos y devengado ingresos de en torno al 50% del importe total del contrato, generándose hasta ese momento un porcentaje de beneficios proporcional al previsto por la Sociedad para todo el contrato. El sistema de cobros previsto en el contrato los ligaba a la consecución de los hitos recogidos en el contrato; hasta la fecha referida se habían producido los dos primeros hitos, habiéndose cobrado, de acuerdo con lo establecido en el contrato, en torno al 35% del importe total del contrato.

### **III. CONCLUSIONES**

#### **III.1. EN RELACIÓN CON LA VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA.**

1.- Se ha detectado que cinco empresas que habían tenido operaciones de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes inmuebles no remitieron esa información a este Tribunal, lo que supuso que en las relaciones de contratos rendidas al Tribunal de Cuentas faltaran contratos por importe de 19,4 millones de euros (8,7, 1,8 y 8,9 en los ejercicios 2013, 2014 y 2015, respectivamente). Por otra parte, al menos otras cinco empresas remitieron esas relaciones con desviaciones respecto al importe real de los contratos, tanto desviaciones negativas, por importe total de 163,5 millones (13,2 y 150,3 en 2013 y 2014, respectivamente), como positivas, por un importe total de 6,5 millones (4 en 2013 y 2,5 en 2015). Las dos diferencias más significativas se corresponden con dos de los expedientes analizados de Adif-AV, el 2013-160-00009 y el 2013-163-00013. El primer expediente, con un importe de 140,8 millones, no fue incluido en las relaciones anuales de contratos remitidas al Tribunal de Cuentas y el segundo se incluyó en la correspondiente relación anual por un importe inferior en 4,4 millones al real del contrato, esta diferencia se analiza en el apartado II.2.4 de este Informe.

2.- En el análisis de los contratos fiscalizados, desde su origen y procedimientos utilizados para su adjudicación, hasta su ejecución y efectos, no se han puesto de manifiesto incumplimientos relevantes de la normativa aplicable.

#### **III.2. EN RELACIÓN CON LA VERIFICACIÓN DEL SOMETIMIENTO DE LA CONTRATACIÓN A LOS PRINCIPIOS DE BUENA GESTIÓN.**

##### **III.2.1. Conclusiones que afectan a la contratación de más de una de las Entidades fiscalizadas**

3.- En general, la contratación analizada desde su origen y procedimientos utilizados para su adjudicación, hasta su ejecución y efectos, se ha sometido a los principios de la buena gestión de los fondos públicos (eficacia, eficiencia y economía). En sus procedimientos se ha tenido en cuenta la promoción de la concurrencia y se ha perseguido la obtención de la oferta más ventajosa.

4.- En varios de los expedientes de Aena y Adif-AV analizados se ha observado que se amplió el plazo para presentar ofertas durante el periodo inicialmente fijado. En general, esas Entidades justificaron la ampliación en peticiones de los interesados en presentar ofertas, sin que quedase constancia de esas peticiones. La ampliación de plazo durante el periodo para presentar ofertas, puede afectar a la competencia, en tanto que pueden existir posibles licitadores que inicialmente hubieran decidido no participar en la licitación por no tener tiempo suficiente para presentar adecuadamente una oferta que resultarían perjudicados, favoreciendo, en su caso, a aquellos que hubieran solicitado una ampliación de plazo y, en general, a todos los licitadores que hicieron uso del tiempo adicional que supuso la ampliación de plazo. Tal ampliación solo debe ser admisible en los casos que resulte estrictamente necesario.

5.- Los arrendamientos de los inmuebles de ADIF estaban sometidos a derecho privado. Hasta junio de 2015, la Entidad no tenía establecidos formalmente procedimientos de arrendamiento, si bien seguía una serie de pautas que estaban de acuerdo con el procedimiento formal que posteriormente se aprobó. Este procedimiento regula de una manera muy somera las fases de la licitación de los arrendamientos, sin hacer referencia a aspectos como: plazo mínimo para la presentación de la documentación administrativa y de solvencia, de las ofertas y, en su caso, de las solicitudes de participar; tipo de procedimiento (abierto y restringido); criterios de adjudicación; mesa de contratación u órgano similar; posibilidad de asistencia de técnicos en la valoración de las ofertas técnicas; apertura y revisión de la información remitida por los licitadores relativa a los aspectos administrativos y de solvencia y a las ofertas; informes de valoración de las ofertas; y comunicación de la adjudicación a los licitadores que no han resultado adjudicatarios.

Esta situación es de aplicación también a Adif-AV, ya que sus tareas administrativas se encomendaban a ADIF se llevaron a cabo de acuerdo con sus procedimientos.

### **III.2.2. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de Aena (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.1)**

6.- Aena contaba con unas Normas de Contratación Comercial para la adjudicación de los Contratos de arrendamiento de espacios comerciales. Hasta el 1 de abril de 2014 venía aplicando las normas establecidas en 2009 por la entidad pública empresarial Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA) para la cesión de los espacios comerciales mediante las figuras administrativas de concesión y autorización, no tratándose de arrendamientos, ya que entonces los aeropuertos de AENA tenían la naturaleza de dominio público. Desde el inicio de los expedientes analizados los aeropuertos ya no tenían consideración de dominio público, teniendo esos espacios la consideración de bienes patrimoniales, y su cesión pasó a articularse mediante arrendamientos regulados por derecho privado. Dado que las normas internas de 2009 estaban previstas para concesiones, algunos aspectos contemplados en ellas dejaron de aplicarse para la adjudicación de los contratos; así, se dejaron de publicar las convocatorias de las licitaciones en el BOE para publicarse en la web de Aena y no siempre se aplicó el plazo mínimo de 30 días para la presentación de ofertas. El 24 de marzo de 2014, el Consejo de administración de Aena aprobó las nuevas normas internas que entraron en vigor el 1 de abril. Las últimas normas reducen el plazo mínimo para presentar ofertas de 30 a 7 días; se considera que un plazo de 7 días resulta escaso para que todos los posibles licitadores puedan presentar sus ofertas, especialmente cuando se requieren ofertas técnicas, pudiéndose ver perjudicada la concurrencia.

7.- Los pliegos de las licitaciones de los expedientes analizados definían de manera suficiente los conceptos generales y subconceptos para valorar en las ofertas técnicas presentadas por los licitadores e indicaban la puntuación máxima a otorgar en cada uno de los conceptos generales; sin



embargo, no incluían la puntuación de los subconceptos ni los criterios para asignar la puntuación de los conceptos. Si los pliegos hubieran incluido el detalle de las puntuaciones así como los criterios para asignar esa puntuación, todos los posibles ofertantes habrían dispuesto de una mejor información que les habría orientado para elaborar unas ofertas más adecuadas a las necesidades de Aena. La aplicación en el momento de la valoración de criterios no previstos en los pliegos supone un menoscabo de la transparencia en el procedimiento y el riesgo de que antes de la presentación de ofertas se pudiera informar de estos aspectos antes de la presentación de ofertas a licitadores a los que, en su caso, se pretendiese favorecer.

**8.-** En la documentación de los expedientes analizados no constaba quienes formaban parte de la mesa de contratación, únicamente figuraba en sus actas quién era su secretario, por lo que no se ha podido comprobar la coherencia de la composición de la mesa de contratación con lo dispuesto al efecto en las Normas de Contratación Comercial de Aena<sup>18</sup>.

**9.-** Los informes de valoración de las ofertas técnicas presentadas por los licitadores eran elaborados por el Departamento Comercial y, en los expedientes analizados, la mesa de contratación actuó de acuerdo con lo reflejado en los informes de valoración elaborados por ese Departamento. En general, estos informes describían de manera bastante detallada las ofertas técnicas, aunque no aportaban opiniones o valoraciones sobre los conceptos concretos o subconceptos de cada oferta. De su contenido no se podía deducir la justificación del cálculo de las puntuaciones que recogían, ni individualmente para cada oferta ni en comparación con otras.

**10.-** Los contratos para el arrendamiento de espacios comerciales dedicados a “Travel Retail” en los aeropuertos se ven afectados por la cláusula de subrogación en las relaciones laborales del personal que se ha venido introduciendo en los sucesivos Convenios Colectivos de ese sector desde mediados del ejercicio 2012, coincidiendo con la tramitación del Expediente C/MAD/001/12. Estos Convenios prevén que la subrogación opere con independencia de que la actividad de “Travel Retail” que se preste en un local o espacio físico concreto sea diferente a la que el anterior operador en ese mismo lugar viniera prestando, por lo que el nuevo operador tendría que asumir personal no cualificado. La subrogación también es independiente de una posible menor necesidad de personal ocasionada por la reducción del espacio o por la reubicación de local que surjan con la nueva licitación. En la práctica, esto supone que los licitadores descuenten en sus ofertas todos los posibles costes necesarios para adecuar el personal a la realidad del negocio o que los posibles interesados no presenten ofertas por no poder hacerse cargo de esos costes, pudiendo ocasionar que se queden locales sin arrendar. Todo ello supone un menor ingreso para la Sociedad, si bien, de acuerdo con lo manifestado por la misma, no tiene un efecto significativo en el conjunto de sus ingresos.

### **III.2.3. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de ADIF (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.2)**

**11.-** En dos expedientes de ADIF se ha puesto de manifiesto que no estaban debidamente registrados los inmuebles objeto del contrato. Los terrenos objeto de venta en el expediente 2013-

---

<sup>18</sup> En sus alegaciones Aena expone que la identidad de los miembros de la mesa de contratación figura en las actas de sus reuniones, pero que dichas actas no figuran en los expedientes por no resultar conveniente que en el expediente de un contrato figure información referida a la adjudicación de otros contratos. Remite, a modo de ejemplo, el acta en la que figura el acuerdo de adjudicación de uno de los expedientes analizados junto con la adjudicación de otros varios contratos, en la que, efectivamente, figuran los asistentes a la reunión de la mesa de contratación. Durante los trabajos de la fiscalización, Aena no proporcionó las actas de la mesa de contratación por lo que no fue posible comprobar su composición.

2541 no se encontraban registrados a nombre de ADIF en el momento de la venta, estando pendiente de regularizar registralmente todo el recinto ferroviario de Santa Catalina en el que se engloban esos terrenos. Por otro lado, las construcciones relativas al antiguo vestíbulo de la estación de Príncipe Pío de Madrid y los espacios libres existentes en la plaza situada junto a su fachada principal, cuyo arrendamiento es objeto del expediente 32-2015-0007, no se encontraban inscritas en el Registro de la Propiedad, si bien figuraba registralmente ADIF como propietario del terreno sobre el que se asientan.

**12.-** El objeto del expediente 2014-3863 era la venta por ADIF de una parte de una finca y sus aprovechamientos urbanísticos pendientes de concretar en el pertinente instrumento de planificación urbanística que debía tramitar el comprador. El contrato privado se firmó el 27 de enero de 2015 por un importe de 136,5 millones de euros, realizándose un cobro del 50% en ese momento, previéndose el cobro del resto cuando el adjudicatario elevase a escritura pública del contrato privado de compra-venta, una vez finalizada tramitación urbanística y determinada las parcelas resultantes con sus respectivas edificabilidades, debiendo el adjudicatario proceder a su debida inscripción en el Registro de la Propiedad, todo ello en un plazo máximo de tres años desde la firma del contrato privado. En enero de 2018 se ha cumplido este plazo sin que se aprobase el pertinente plan especial ni se emitiera la correspondiente licencia de parcelación, si bien de acuerdo con lo previsto en los pliegos, habiendo realizado la empresa adjudicataria las pertinentes acciones de tramitación urbanística, ADIF y la adjudicataria acordaron prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2018 el periodo transitorio.

**13.-** En el expediente 32-2015-0007 la tramitación del procedimiento y las valoraciones de las ofertas se llevaron a cabo a través de una mesa de contratación cuyos miembros pertenecían a una única Dirección de ADIF, salvo el secretario que era un representante de la asesoría jurídica de ADIF. El hecho de que todo el resto de los miembros dependieran de la misma Dirección no se considera una adecuada segregación de funciones, teniendo en cuenta, además, que de esta Dirección es de la que surgió la necesidad y la que, de hecho, iba a tramitar el expediente; sin perjuicio de que la participación de miembros de tal Dirección puede ser necesaria para la apreciación y valoración de los aspectos técnicos. La participación de personal de otras direcciones y departamentos, como los servicios generales de ADIF, habría aportado mayor independencia en la tramitación del expediente.

**14.-** Los pliegos del expediente 32-2015-0007 preveía una puntuación para distintos conceptos de las ofertas técnicas pero no incluía los criterios para su aplicación, por lo que los licitadores no podían conocer cuáles eran los criterios por los que se les evaluaba. La aplicación en el momento de la valoración de criterios no previstos en los pliegos supone un menoscabo de la transparencia en el procedimiento y el riesgo de que antes de la presentación de ofertas se pueda informar de estos aspectos antes de la presentación de ofertas a licitadores a los que, en su caso, se pretendiese favorecer.

**15.-** Del análisis del informe de valoración de las ofertas técnicas del expediente 32-2015-0007 se desprende que se valoró la viabilidad económica-financiera de los proyectos de los licitadores de manera coherente, motivando las valoraciones a nivel de concepto, pero sin justificar las puntuaciones concretas dadas. Por otra parte, en algunos de los aspectos valorados en ese informe no se siguieron los criterios establecidos en los pliegos. La utilización de criterios distintos a los previstos en los pliegos afecta a la transparencia del procedimiento y supone un riesgo de que se puedan aplicar estos criterios de manera arbitraria para favorecer a determinados licitadores.

### **III.2.4. Conclusiones que se refieren específicamente a contratos de ADIF-AV (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.3)**

**16.-** Los pliegos del expediente 2013-163-00013 establecían cinco conceptos generales a valorar en las ofertas técnicas y preveían una puntuación máxima a asignar a cada uno de ellos. Para los dos conceptos que contenían elementos subjetivos y a su vez eran los más relevantes (Marca y Diseño y Proyecto básico de adecuación del local, que suponían el 60% de la valoración de la oferta técnica) los pliegos no definían suficientemente la forma de asignar la puntuación; sin embargo, la mesa de contratación, a la hora de puntuar esos dos conceptos los desglosó en subconceptos, otorgando a cada uno de ellos una puntuación máxima concreta coherente con la recogida en los pliegos para cada uno de esos conceptos. La aplicación en el momento de la valoración de criterios no previstos en los pliegos supone un menoscabo de la transparencia en el procedimiento y el riesgo de que antes de la presentación de ofertas se pueda informar de estos aspectos a licitadores a los que, en su caso, se pretendiese favorecer.

**17.-** En el informe de valoración de las ofertas técnicas del expediente 2013-163-00013 no se motivaba suficientemente la puntuación dada a cada uno los subconceptos en los que dividieron los conceptos de Marca y Diseño y Proyecto básico de adecuación del local. Esta falta de motivación afecta a la transparencia del procedimiento y supone un riesgo de que se puedan aplicar estos criterios de manera arbitraria para favorecer a determinados licitadores.

**18.-** Adif-AV facturó y cobró mensualmente la parte proporcional de la Renta Mínima Garantizada Anual (RMGA) que figuraba en el contrato del expediente 2013-163-00013. Cada año se calculaba la diferencia entre el importe variable anual aplicando los correspondientes porcentajes contratados sobre las ventas en los locales objeto del contrato y, en caso de que la cifra calculada fuese superior a la RMGA, la Entidad procedía a facturar y cobrar la diferencia. Para la realización de este cálculo, la Entidad utilizaba la información sobre las ventas que le comunicaba el arrendatario, sin contar con ningún acceso a los terminales del arrendatario ni realizar comprobación alguna sobre estos importes. El hecho de que la información de las ventas del arrendatario sobre las que se calcula el precio del arrendamiento se base únicamente en la información del arrendatario sin ser objeto supervisión supone un riesgo de que se informe de volúmenes de venta menores y, así, se obtengan menores ingresos que los que corresponderían.

**19.-** Los pliegos del expediente 2013-160-00009 preveían la posibilidad de presentar ofertas económicas para distintos plazos de duración del contrato. Para poder comparar entre ofertas de diferente plazo preveían que se desactualizasen las ofertas presentadas indicando la tasa aplicable pero no la manera de realizar la desactualización. Esta falta de claridad en los pliegos y en el procedimiento de licitación supone una merma en la transparencia del procedimiento y un riesgo de que se pueda elegir el procedimiento de desactualización de manera arbitraria para favorecer a determinados licitadores.

### **III.2.5. Conclusiones que se refieren específicamente al contrato analizado de SEPES (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.4)**

**20.-** El 20 de noviembre de 2008, GIED y SEPES, adscrita al entonces Ministerio de Vivienda, suscribieron un Convenio para “la enajenación de suelos de titularidad del Estado ramo de Defensa, susceptibles de destinarse a la construcción de viviendas sujetas a algún régimen de protección pública”, cuyo objeto incluía el área de planeamiento específico 17.02 “Parque Central de Ingenieros de Villaverde” de Madrid. El precio de compra de los terrenos a GIED para el desarrollo de toda la actuación urbanística, de la que SEPES iba a obtener doce fincas

transformadas en edificables para uso residencial, fue de 59,1 millones de euros, a los que habría que añadir 17,4 millones que soportó SEPES por todos los costes del desarrollo urbanístico que la Entidad llevó a cabo. De este total de 76,5 millones, 58,8 millones imputados atendiendo a la superficie de las fincas, corresponden a las nueve fincas objeto del contrato analizado. Dado que el precio de la venta de estas fincas fue de 44,9 millones, la operación ha supuesto para SEPES una pérdida de 13,9 millones (un 23,6% del coste total de las nueve fincas)<sup>19</sup>.

### **III.2.6. Conclusión que se refiere específicamente al contrato analizado de CZFV (de los resultados de fiscalización recogidos en II.2.5)**

**21.-** El contrato analizado consistía en el arrendamiento de una nave industrial que construiría CZFV para el arrendatario de los terrenos en los que se encuentra esta construcción. Con anterioridad al comienzo de las obras de la nave, en marzo de 2014, CZFV solicitó al organismo municipal competente la debida licencia de obra nueva para la edificación. El organismo tramitó la solicitud pero no formuló ninguna resolución, terminándose y alquilándose la nave en octubre de 2014 sin que se emitiese la licencia municipal. Posteriormente, en el marco de la competencia exclusiva en materia de ordenación del territorio y urbanismo de la Comunidad Autónoma de Galicia, se dictó la Ley 3/2016, de 1 de marzo, de medidas en materia de proyectos públicos de urgencia o de excepcional interés. Esta Ley autonómica permite ejecutar los proyectos promovidos por órganos de las administraciones públicas o de derecho público que sean disconformes con el planeamiento urbanístico si se apreciaren razones de urgencia o excepcional interés público. Al amparo de esta norma, previa solicitud por parte de CZFV, el Consello de la Xunta de Galicia acordó el 15 de septiembre de 2016 aprobar como proyecto público de urgencia o excepcional interés las obras mencionadas.

### **III.2.7. Conclusión que se refiere específicamente al contrato analizado de HZ de los resultados de fiscalización recogidos en II.3.1)**

**22.-** El objeto de este contrato consistía, principalmente, en la coordinación y organización de carreras de caballos soporte de la apuesta hípica de SELAE que se celebraran tanto en el Hipódromo de la Zarzuela como en otros hipódromos y en la cesión en exclusiva de los derechos de explotación audiovisual de esas carreras, este aspecto del objeto del contrato constituye una cesión de derechos de la propiedad incorporal. El precio total del contrato, 11 millones de euros, se dividía en 5,5 millones por cada ejercicio (2013 y 2014), de los que 3 millones correspondían a la celebración de las carreras y la cesión de derechos audiovisuales sobre ellas y los 2,5 millones restantes a coordinación y gestión, al actuar HZ como interlocutor único entre SELAE y los otros hipódromos en los que también se celebrasen carreras, y a la prestación por HZ de otros servicios. El contrato incluía el calendario de carreras para 2013, sin distinguir el precio por cada carrera; pero no recogía el calendario para 2014, ni siquiera el número previsto de carreras contratadas. HZ no ha aportado información sobre los criterios tenidos en cuenta para la determinación de esos precios, siendo el precio global del contrato similar al de los contratos de objeto análogo que, desde 2005, venían suscribiendo HZ y SELAE. De lo anterior se desprende que el importe del contrato no se corresponde con acciones concretas a realizar, sino con una serie de compromisos y de

---

<sup>19</sup> Lo manifestado por SEPES en sus alegaciones confirma lo expuesto en este párrafo, al señalar que en 2011 se registró contablemente un deterioro de 20,2 millones de euros que posteriormente se compensó parcialmente con una reversión de 6,3 millones, de lo que resulta la pérdida total de la operación de 13,9 millones cuantificada por el Tribunal.

prestaciones formulados en términos genéricos, tratándose más bien de un precio fijado a tanto alzado.

### **III.3. OBJETIVOS DE LA FISCALIZACIÓN: COMPROBACIÓN DE QUE LA CONTRATACIÓN ANALIZADA NO VULNERA LOS FINES Y OBJETIVOS DE LA ENTIDAD FISCALIZADA Y DE LA EXISTENCIA DE RIESGOS O COSTES REALES DERIVADOS DE ESA CONTRATACIÓN QUE LA ENTIDAD NO TUVIERA QUE SOPORTAR.**

23.- Los contratos analizados estaban relacionados con la actividad de las empresas estatales que los suscribieron y eran coherentes con los objetivos y fines de estas. En los contratos analizados no se ha detectado en su contenido ni en su ejecución, riesgos o costes reales presentes o futuros de carácter significativo para esas entidades que estas no debieran soportar. No obstante, cabe señalar que del análisis de la cesión de los derechos de imagen objeto del contrato fiscalizado de HZ se pone de manifiesto la existencia de una controversia sobre la titularidad de los mismos.

## **IV. RECOMENDACIONES**

### **IV.1. RECOMENDACIONES QUE AFECTAN A LA CONTRATACIÓN DE MÁS DE UNA DE LAS ENTIDADES FISCALIZADAS**

1.- Los trabajos de fiscalización han puesto de manifiesto que las Entidades analizadas no publicaban en la Plataforma de Contratación del Sector Público ni los contratos ni sus licitaciones en materia de contratación de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes. Esta publicación no es obligatoria para este tipo de contratos, sin embargo se ha observado que en la Plataforma figuran algunos contratos de operaciones patrimoniales generadoras de ingresos. La publicación en la Plataforma sirve para centralizar la publicidad de los contratos y sus licitaciones, lo que favorece la transparencia y la competencia, facilitando, además, a las posibles empresas licitadoras de mediano y pequeño tamaño localizar las distintas oportunidades de negocio en el Sector Público. Por ello, para fomentar la concurrencia en la contratación pública y, con ello, también conseguir ofertas más ventajosas sería conveniente la publicación en la Plataforma de Contratación del Sector Público de los contratos de cesión, arrendamiento o enajenación de bienes, así como sus licitaciones.

2.- En general, en los contratos analizados no quedaba constancia en sus expedientes de la publicación en la página web de la licitación, lo cual es especialmente significativo en aquellos casos en los que esa es la única publicidad de la licitación. Para que quede constancia de la debida transparencia en la licitación de los contratos sería conveniente dejar en cada expediente un rastro de esa publicidad que evidencie aspectos como contenido, facilidad de acceso, fecha y duración de tal publicación.

3.- De acuerdo con las comprobaciones realizadas en los expedientes de Aena, ADIF y Adif-AV, para conseguir una contratación más transparente y que evite comportamientos arbitrarios en su tramitación es preciso que en relación con los conceptos y, en su caso, subconceptos a valorar de las ofertas técnicas, los pliegos de los expedientes de contratos de arrendamiento detallen los aspectos a valorar, los criterios para puntuar y la puntuación por subconceptos.

4.- En los informes de valoración de expedientes de contratos de arrendamiento de Aena y Adif-AV no se motivaba las puntuaciones dadas a las ofertas técnicas. Para aumentar la transparencia en la valoración de las ofertas técnicas presentadas por los licitadores se hace necesario que se justifique adecuadamente tanto los motivos por los que se da la puntuación como los cálculos para llegar a la puntuación dada en concreto a cada aspecto de la oferta.

5.- Los manuales que recogían los procedimientos para tramitar los expedientes de arrendamiento de espacios relacionados con las estaciones de ADIF y de Adif-AV no recogían aspectos significativos de esos procedimientos. Para conseguir un control más eficaz de la tramitación y con menor riesgo de arbitrariedades se recomienda que los manuales de procedimientos detallen lo más posible las fases de la licitación de esos arrendamientos, incluyendo aspectos como: plazo mínimo para la presentación de la documentación administrativa y de solvencia, de las ofertas y, en su caso, de las solicitudes de participar; tipos de procedimiento (abierto y restringido); criterios de adjudicación; composición y funciones de la mesa de contratación u órgano similar; posibilidad de asistencia de técnicos en la valoración de las ofertas técnicas; apertura y revisión de la información remitida por los licitadores relativa a los aspectos administrativos y de solvencia y a las ofertas; informes de valoración de las ofertas; y comunicación de la adjudicación a los licitadores que no han resultado adjudicatarios.


#### **IV.2. RECOMENDACIONES QUE SE REFIEREN ESPECÍFICAMENTE A CONTRATOS DE ADIF**

6.- En los trabajos de esta Fiscalización se ha puesto de manifiesto que no figuraban inscritos en el Registro de la Propiedad algunos de los inmuebles de ADIF. La debida inscripción registral de los inmuebles, incluidos los considerados de dominio público, aporta una especial protección a su titular registral de acuerdo con la descripción del inmueble que figura en el Registro. Por ello, es conveniente que la Entidad realice todas las actuaciones necesarias para conseguir la adecuada inscripción de sus inmuebles.

7.- En el expediente de arrendamiento de ADIF analizado se ha puesto de manifiesto que todos los miembros de la mesa de contratación pertenecían a una única Dirección de la Entidad, salvo el que ejercía de Secretario. En aras a una adecuada segregación de funciones que garantice independencia en la tramitación de los expedientes se considera más conveniente que la mesa de contratación esté integrada por personal de distintos Departamentos de la Entidad, sin perjuicio de que la valoración de los aspectos técnicos de las ofertas recaiga, fundamentalmente, sobre el personal técnico especializado.

Madrid, 28 de junio de 2018

EL PRESIDENTE



Ramón Álvarez de Miranda García

**ANEXO**





Nº DE EXPEDIENTE	OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO	FECHA CONTRATO	IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS
<b>AENA,S.A.</b>			
C/DEC/001/12	PROCESO DE SELECCIÓN DE OPERADORES PARA LA CONTRATACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE LA ACTIVIDAD DE "DUTY FREE" Y "DUTY PAID" ASOCIADO Y MULTITIENDAS CANARIAS EN RÉGIMEN FISCAL ASIMILABLE EN 26 AEROPUERTOS DE LA RED DE AENA AEROPUERTOS, S.A.		
	CONTRATO: LOTE I	14/02/2013	801,80
	CONTRATO: LOTE II	14/02/2013	942,50
	CONTRATO: LOTE III	14/02/2013	343,30
C/MAD/211/12	ARRENDAMIENTO DE SUPERFICIES DESTINADAS A LA INSTALACIÓN, EXPLOTACIÓN, MANTENIMIENTO, REPOSICIÓN Y RECAUDACION DE DOSCIENTAS CINCUENTA MAQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS Y ALIMENTOS EN EL AEROPUERTO DE MADRID BARAJAS	09/04/2013	19,60
C/MAD/189/12	ARRENDAMIENTO DE LOS LOTES I Y II DE 21 LOCALES CADA UNO, DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE RESTAURACIÓN EN LOS TERMINALES T1,T2,T3 Y T4 DEL AEROPUERTO MADRID/BARAJAS	18/04/2013	314,50
C/MAD/025/13	ARRENDAMIENTO DE SEIS PUNTOS DE VENTA PARA LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE CAMBIO DE MONEDA, DEVOLUCIÓN DEL IVA, REEMBOLSO DE BONOS Y TRANSFERENCIA DE DINERO EN LA TERMINAL 4 Y SATÉLITE DEL AEROPUERTO DE MADRID/BARAJAS.	26/09/2013	27,40
C/MAD/051/13	ARRENDAMIENTO DE CINCO LOCALES DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MODA Y COMPLEMENTOS MONOMARCA, EN RÉGIMEN DUTY FREE Y DUTY PAID, PARA CINCO ARRENDATARIOS, EN EL AEROPUERTO DE MADRID/ BARAJAS	24/10/2013	
	CONTRATO: LOCAL T4.1-29		2,80
	CONTRATO: LOCAL T4.1-30		2,10
	CONTRATO: LOCAL T4.1-31		3,40
	CONTRATO: LOCAL T4.1-32		2,40
	CONTRATO: LOCAL T4.1-33		2,00

Nº DE EXPEDIENTE	OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO	FECHA CONTRATO	IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS
C/MAD/053/13	ARRENDAMIENTO DE DOS LOCALES DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MODA Y COMPLEMENTOS MULTIMARCA DE LUJO, EN RÉGIMEN DUTY FREE Y DUTY PAID, EN EL AEROPUERTO DE MADRID/ BARAJAS	29/11/2013	19,00
C/MAD/132/13	ARRENDAMIENTO DE CUATRO LOCALES DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MODA Y COMPLEMENTOS MONOMARCA DE LUJO, EN RÉGIMEN DUTY FREE Y DUTY PAID PARA CUATRO ARRENDATARIOS EN EL AEROPUERTO MADRID/BARAJAS		
	CONTRATO: LOCAL T4S-1-09	09/01/2014	3,20
	CONTRATO: LOCAL T4S-1-10	09/01/2014	2,70
	CONTRATO: LOCAL T4S-1-11	09/01/2014	3,40
	CONTRATO: LOCAL T4S-1-12	09/01/2014	3,40
C/ACE/095/13	ARRENDAMIENTO DE LOS LOTES I Y II DE CINCO LOCALES CADA UNO DESTINADO A LA EXPLOTACION DE LA ACTIVIDAD DE RESTAURACION, MULTITIENDA, MAQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS Y ALIMENTOS, MAQUINAS DE TABACO Y MAQUINAS RECREATIVAS INFANTILES EN LOS TERMINALES T1 Y T2 DEL AEROPUERTO DE LANZAROTE.		
	CONTRATO: LOTE I	14/01/2014	15,00
	CONTRATO: LOTE II	13/01/2014	12,00
C/BCN/104/13	ARRENDAMIENTO DE 7 LOCALES Y SUPERFICIES DESTINADOS A LA INSTALACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE LOCALES MODULARES TIPO KIOSKO DESTINADOS A LA ACTIVIDAD DE CAMBIO DE MONEDA Y DEVOLUCIÓN DE IVA EN EL AEROPUERTO DE BARCELONA /EL PRAT	16/01/2014	17,70
C/BCN/061/13	ARRENDAMIENTO DE 2 LOCALES DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MODA Y COMPLEMENTOS MULTIMARCA DE LUJO, EN REGIMEN DE “DUTY FREE” Y “DUTY PAID”, EN EL AEROPUERTO DE BARCELONA /EL PRAT	02/04/2014	15,20
C/TFN/033/14	ARRENDAMIENTO DE CINCO PUNTOS DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE RESTAURACIÓN Y CUARENTA Y TRES MÁQUINAS EXPENDEDORAS EN EL AEROPUERTO DE TENERIFE NORTE.	01/07/2014	13,70
C/BCN/069/14	ARRENDAMIENTO DE UN LOCAL DESTINADO A LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MODA Y COMPLEMENTOS EN LA TERMINAL T1 DEL AEROPUERTO DE BARCELONA /EL PRAT	29/12/2014	10,10

Nº DE EXPEDIENTE	OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO	FECHA CONTRATO	IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS
C/DEC/037/14	CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA LA INSTALACIÓN DE ESTACIÓN DE TELEFONÍA MÓVIL (TECNOLOGÍA {GSM/GPRS/DCS(2G)} {UMTS/3G} {LTE/4G})	07/01/2015	10,70
C/MAD/145/15	ARRENDAMIENTO DE SUPERFICIE PARA LA INSTALACIÓN, EXPLOTACIÓN, MANTENIMIENTO, REPOSICIÓN Y RECAUDACIÓN DE OCHO MÁQUINAS DE PROTECCIÓN DE EQUIPAJE POR PLASTIFICACIÓN, PRECINTADO U OTRO SISTEMA EN EL AEROPUERTO ADOLFO SUAREZ MADRID-BARAJAS	30/12/2015	17,50
<b>ADIF</b>			
Nº DE EXPEDIENTE	OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO	FECHA CONTRATO	IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS
2541	ENAJENACIÓN PARCELA SANTA CATALINA - MADRID	30/09/2014	12,10
2014-3806	COMPRAVENTA DE 1 APROVECHAMIENTO URBANISTICO EN LA CALLE RAIMUNDO FERNANDEZ VILLAVERDE C/V Pº DE LA CASTELLANA DE MADRID	27/01/2015	136,50
32-2015-0007	PROCESO DE CONCURRENCIA DE OFERTAS PARA LA CESIÓN TEMPORAL, EN RÉGIMEN ARRENDATICIO, DEL EDIFICIO DE CABECERA Y ESPACIOS LIBRES ANEXOS EN LA ESTACIÓN DE PRINCIPE PIO (MADRID)	26/06/2015	23,50
<b>ADIF-AV</b>			
Nº DE EXPEDIENTE	OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO	FECHA CONTRATO	IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS
2013-163-00013	ARRENDAMIENTO DE VARIOS LOCALES DESTINADOS A LA EXPLOTACIÓN DE RESTAURACIÓN EN LAS ESTACIONES DE FERROCARRIL DE MADRID CHAMARTÍN Y MADRID PUERTA DE ATOCHA	27/10/2014	45,30
2013-160-00009	ARRENDAMIENTO Y EXPLOTACIÓN DE APARCAMIENTOS UBICADOS EN DIVERSAS ESTACIONES	31/01/2014	140,80
2015-160-0080	ARRENDAMIENTO DE LOCALES Y ESPACIOS DISTRIBUIDOS EN 33 ESTACIONES DE ADIF-ALTA VELOCIDAD, PARA DESTINARLOS A LA ACTIVIDAD DE ALQUILER DE VEHÍCULOS CON O SIN CONDUCTOR Y CESIÓN DE USO DE ESPACIOS PARA PLAZAS DE APARCAMIENTO.		

<b>Nº DE EXPEDIENTE</b>	<b>OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO</b>	<b>FECHA CONTRATO</b>	<b>IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS</b>
2015-160-00801	CONTRATO 1	25/06/2015	10,60
2015-160-00802	CONTRATO 2	25/06/2015	10,20
2015-160-00803	CONTRATO 3	25/06/2015	10,80
<b>SEPES</b>			
<b>Nº DE EXPEDIENTE</b>	<b>OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO</b>	<b>FECHA CONTRATO</b>	<b>IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS</b>
	VENTA PARCELAS 1, 2, 5, 7.2, 8.1, 9, 10, 11 Y 12 DE LA ACTUACION PARQUE DE INGENIEROS DE VILLAVERDE	18/09/2015	44,90
<b>CZFV</b>			
<b>Nº DE EXPEDIENTE</b>	<b>OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO</b>	<b>FECHA CONTRATO</b>	<b>IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS</b>
	CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LA NAVE G DEL POLIGONO INDUSTRIAL DE BALAIOS	08/10/2014	12,10
<b>SEGIPSA</b>			
<b>Nº DE EXPEDIENTE</b>	<b>OBJETO DEL EXPEDIENTE/CONTRATO</b>	<b>FECHA CONTRATO</b>	<b>IMPORTE CONTRATO MILLONES DE EUROS</b>
	VENTA INMUEBLE EN PASEO DE LA HABANA, Nº 75 (MADRID)	24/11/2015	10,80
<b>TOTAL CONTRATOS ANALIZADOS</b>			<b>3.063,00</b>