



# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

## COMISIONES

Año 2007

VIII Legislatura

Núm. 748

## ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. ROMÁN RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

Sesión núm. 30

celebrada el lunes, 19 de febrero de 2007

Página

### ORDEN DEL DÍA:

Celebración de las siguientes comparecencias en relación con el proyecto de Ley de contratos del sector público (Número de expediente 121/000095):

- |   |    |
|---|----|
| — Del señor presidente del Consejo Económico y Social de España (Peña Pinto). (Número de expediente 212/001505.) .....  | 2  |
| — Del señor presidente de la Coordinadora Estatal de Comercio (González García). (Número de expediente 219/000770.) .....   | 2  |
| — Del señor representante de la junta directiva de la Asociación de Grandes Empresas de Trabajo Temporal, AGETT (Soler Pérez). (Número de expediente 219/000771.) ..... | 12 |

— Del señor director general de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción, CEPCO (Rodulfo Zabala). (Número de expediente 219/000772.) . . . . .	12
— Del señor presidente de Tecniberia/Asince (Cal Pardo). (Número de expediente 219/000773.) . . .	24
— Del señor presidente de la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, Seopán (De Aldama y Miñón). (Número de expediente 219/000774.) . . . . .	24
— Del señor presidente de la Junta asesora de contratación administrativa de la Comunidad Autónoma Vasca y director general de Patrimonio y Contratación del Gobierno Vasco. (Domínguez-Macaya Lournaga). (Número de expediente 212/001506.) . . . . .	37
— Del señor vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia del País Vasco. (Berasategi Torizes). (Número de expediente 212/001507.) . . . . .	37

Se abre la sesión a las diez y treinta y cinco minutos de la mañana.

vendrá en el turno de contestación a las preguntas. Sean bienvenidos y gracias por estar aquí.

Tiene la palabra en primer lugar, don Marcos Peña.

**CELEBRACIÓN DE LAS SIGUIENTES COMPARENCIAS EN RELACIÓN CON EL PROYECTO DE LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO (Número de expediente 121/000095.)**

- **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA (PEÑA PINTO).** (Número de expediente 212/001505.)
- **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA COORDINADORA ESTATAL DE COMERCIO JUSTO (GONZÁLEZ GARCÍA).** (Número de expediente 216/000770.)

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA** (Peña Pinto): Señoras y señores diputados, es para mí un honor asistir a esta comparencia tanto en el orden personal como en el orden institucional. Como presidente del CES represento a un consejo heterogéneo formado por 60 consejeros con intereses distintos y a menudo de difícil conciliación. Representan a los sindicatos mayoritarios, a las organizaciones empresariales más representativas y a lo que conocemos como la sociedad civil organizada: economía social, consumidores, usuarios, agricultores, ganaderos, etcétera. Podríamos decir que es como una muestra transversal de nuestra sociedad económica, que además tiene una vocación, que es acordar y que sus dictámenes estén consensuados, lo cual no es fácil, máxime en asuntos como el que ahora nos ocupa y cuya importancia a nadie escapa porque hablamos de un sector con un tráfico jurídico que representa el 13 por ciento de nuestro producto interior bruto. Indudablemente, el dictamen que hicimos sobre esta ley el 20 de febrero del año pasado fue resultado de un debate trabajoso y trabajado, fue un dictamen difícil que no consiguió la unanimidad sino la mayoría.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Señorías, vamos a dar comienzo a la sesión de la Comisión de Administraciones Públicas para sustanciar las comparencias de expertos que acordaron la Mesa y Junta de Portavoces en relación con el proyecto de Ley de Contratos del Sector Público, a fin de que nos ilustren con su experiencia y sabiduría. Estoy convencido de que ello servirá para que hagamos un trabajo mejor.

Agradecemos la presencia de don Marcos Peña Pinto, presidente del Consejo Económico y Social de España, y de don Andrés González García, presidente de la Coordinadora Estatal de Comercio Justo, al que acompaña doña Laura Rodríguez como experta en la misma organización, a quien he pedido, si SS.SS. no tienen inconveniente, que se siente en la Mesa porque me dicen que puede producirse alguna pregunta más especializada que ella podría contestar por ser experta en algunos asuntos concretos de este proyecto de ley. En todo caso, quien hará la intervención será don Andrés González García y doña Laura Rodríguez, si es necesario, repito, inter-

La importancia de lo que estamos hablando se refleja en el comienzo de los trabajos llevados a cabo por el CES. Constituye, decíamos, un importante instrumento de intervención pública en la economía con efectos beneficiosos para la competencia y la estabilidad presupuestaria, por lo que la presente reforma reviste una importancia social y económica de primer orden.

En una breve intervención, como no puede ser de otra manera, quiero mencionarles básicamente algunos apuntes encuadrados en cuatro apartados generales que

pueden ilustrar lo que pensó el CES y como debatió este proyecto: planteamiento general de los grupos, que pensaron, cómo se discutió al respecto; observaciones generales básicas, es decir lo que es el dictamen del CES, lo que es nuestra opinión; observaciones compartidas, porque aunque no existiera unanimidad sí se compartieron muchas observaciones; y observaciones particulares, que gozaron de un amplio margen de acuerdo.

Planteamientos generales de los grupos. Ya he dicho al comienzo de mi intervención que fue un dictamen muy debatido y que no se produjo unanimidad; en síntesis se produjeron dos posiciones claras. Una fue la defendida por los grupos primero y tercero. El grupo primero es el que reúne a los sindicatos más representativos y el grupo tercero a los representantes de la sociedad civil organizada (usuarios, economía social, etcétera) y a los expertos. Estos grupos hacen una valoración positiva del proyecto y lo que vienen a decir es que se refuerza la promoción de aspectos sociales, de empleo y medioambientales en la regulación de la contratación pública. Esto viene a ser un poco la seña de identidad que mueve todo el debate en el grupo primero y en el grupo tercero. La oposición del grupo segundo, es decir del grupo que conocemos como CEOE-Cepyme, se basa fundamentalmente en dos aspectos; el primero viene a decir que la Ley de 2000, aun trasponiendo la directiva, no era necesario modificarla en su totalidad porque cabía una reforma puntual y parcial de dicha ley, manteniendo por tanto el texto de 2000 parcial y puntualmente reformado; en segundo lugar, venía a criticar problemas de forma y fondo cuyo calado era de tal magnitud que afectaba a la indeterminación jurídica del bien protegido, es decir, que se generaba confusión e incertidumbre, indefinición y determinación jurídica que venían a provocar su voto particular y su voto contrario a la postre.

Observaciones generales. El dictamen que se aprueba es el del día 20 de febrero; ese dictamen es la voz del CES en relación con el anteproyecto de ley que se nos aporta. El CES viene a decir que se hace una valoración globalmente positiva del anteproyecto, al entender que facilita una mayor transparencia, simplificación y racionalización de los procesos de los contratos públicos, clarifica el régimen de las adjudicaciones y alivia las cargas en materia de reducción de gastos y de costes de transacción, que recaen sobre contratistas y contratantes, y añade: en particular, destacamos la valoración favorable de aspectos como la ampliación del ámbito subjetivo de aplicación de la ley, los nuevos sistemas de adjudicación, la inclusión de cláusulas de tipo social y medioambiental o la creación de un registro de contratos del sector público como sistema central de información.

Hecha esta observación, como encabezamiento del juicio del CES al anteproyecto de ley, podemos hablar de aquellas observaciones particulares que fueron compartidas por los grupos y, para concluir, de aquellas observaciones particulares que tuvieron mayor grado de entendimiento. Rápidamente paso a enumerárselas.

Respecto a la técnica jurídica utilizada, la discusión sobre la necesidad de clarificación y mejora fue apoyada por casi todos los grupos. Existe en el texto una profusa remisión a artículos que a menudo dificulta una lectura sencilla del mismo; es una lectura trabajosa. En cuanto a contratos sujetos a regulación armonizada, venimos a decir que es oportuno y necesario reducir los umbrales económicos previstos para justificar la diferenciación, y he de destacar que esta observación que hace el CES es recogida en el proyecto que obra en poder de la Comisión. Respecto al contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado, la indeterminación en el nuevo tipo contractual añade confusión y da lugar a dudas interpretativas. Esas dudas es un argumento que surgió a menudo en el debate del dictamen. En cuanto a la función consultiva del CES, un tema que nos afectaba y que fue objeto de discusión y de reclamación, consideramos que tuvimos poco tiempo para elaborar el dictamen. Se produjeron múltiples reuniones de la Comisión, pero estimábamos que, si hubiéramos contado con más tiempo, hubiera sido posible conciliar los intereses que en este asunto ciertamente son de conciliación bastante difícil.

Entrando en las observaciones particulares de los grupos, que, repito, tienen un grado de acuerdo amplio, cabe destacar las siguientes. En cuanto a los principios generales de la contratación pública, veníamos a decir que, en aras de una mayor seguridad jurídica, hubiera sido conveniente que se mantuviera la redacción de principios contenida en el artículo 14 de la presente ley. En cuanto al plazo de duración de los contratos, como saben, se establece que la prórroga será acordada por el órgano de contratación. El CES entiende que la regla general para proceder a la prórroga debe ser la existencia de acuerdo entre las partes y no una decisión que puede estar sometida en algún caso a una presunta arbitrariedad. En cuanto al recurso especial en materia de contratación, el CES valora positivamente este recurso, que viene a dar cumplimiento a la directiva, pero estima que no debería estar exclusivamente restringido a los contratos sujetos a regulación armonizada. Consideramos que la bondad del recurso justificaba la extensión del mismo. En lo relativo a prohibiciones de contratar y sus efectos, entendemos que sería necesario regular de manera más precisa los efectos de tales prohibiciones y, en particular, graduar su duración en función de la tipificación de causas y circunstancias concurrentes. En cuanto a los medios para acreditar la solvencia, el anteproyecto, como es habitual, incluye la clasificación del empresario —que es obvio— y, después, entre comillas, otros medios adicionales. El CES entiende que la expresión: otros medios adicionales, en aras de una mayor seguridad jurídica, requiere una mejor acotación. Esta observación que hicimos es recogida posteriormente en el proyecto de ley. En cuanto a la revisión de precios, entendimos que era más apropiado que el plazo se computara a partir del momento de la adjudicación del contrato y no de la formalización del mismo —esta obser-

vación ha sido recogida en el proyecto— y también pedíamos que se revisara la potestad de la Administración de no revisar en el segundo año sin necesidad de motivar especialmente su decisión, porque pensamos que esta no motivación podría dar lugar a arbitrariedad. Esta observación también ha sido recogida en el proyecto. En cuanto a la garantía provisional exigida en el proyecto, el CES entendía que debía fijarse un límite máximo; este límite máximo fue fijado y, como conocen SS.SS, se estableció en el 3 por ciento. En lo relativo a la subasta electrónica, el CES considera que se trata de un instrumento de gran utilidad, pero se hace una llamada a una utilización prudente del mismo, porque puede ser difícil su aplicación en determinados tipos de contrato, fundamentalmente en los contratos de obra. En cuanto a obras a tanto alzado y obras con precio cerrado, el CES comparte el objetivo de evitar desviaciones al alza, pero solicita una utilización prudente para que no se rompa el equilibrio de las prestaciones recíprocas que se deriven de la relación contractual, en momentos donde el alza pueda estar justificada por razones ajenas a la actuación y voluntad de una de las partes. Esta es una observación que también se recogió.

En síntesis, consciente de que esta es una intervención poco atractiva por la terminología que venimos obligados a usar, la opinión mayoritaria del CES con la que se encabeza el dictamen es una valoración globalmente positiva del anteproyecto. En segundo lugar, el CES está satisfecho de que seis observaciones elaboradas por el mismo hayan sido recogidas finalmente en el proyecto y, como conclusión, lamenta no haber contado con más tiempo disponible para elaborar un dictamen que, con toda seguridad, hubiera permitido un mayor grado de acuerdo.

Muchas gracias, señorías, por su paciencia.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Parece que ese ruido molesto que teníamos ha parado. Quiero decirles a los comparecientes, porque sería injusto si no se lo aclaro, que esta casa ha hecho muchos esfuerzos por la digitalización y la modernización de sus medios de trabajo. Se ha avanzado mucho en ello, pero esta máquina parece de la época en que iban a pedales. Afortunadamente, está resuelto el problema y espero que ya no nos moleste.

Tiene la palabra don Andrés González para una intervención, si es posible, más o menos igual de breve que la que se ha producido, porque esto nos ayudará a poder terminar en tiempo y forma.

El señor **PRESIDENTE DE LA COORDINADORA ESTATAL DE COMERCIO JUSTO** (González García): Señor vicepresidente, señoras y señores diputados, en primer lugar, quiero agradecer a la Comisión la convocatoria sobre el proyecto de ley de contratos del sector público. Para la Coordinadora Estatal de Comercio Justo y para nosotros personalmente es una gran satisfacción poder estar aquí presentando nuestras conclusiones y nuestra propuesta de enmiendas al proyecto de

ley, que ya hemos facilitado a todos los grupos parlamentarios.

Quisiera, en primer lugar, valorar muy positivamente la mención al refuerzo de los aspectos sociales de empleo y medioambientales que se hacen en el proyecto de ley y, especialmente, a tres aspectos muy concretos que nosotros hemos reconocido: en primer lugar, la mención del comercio justo como una herramienta para el desarrollo sostenible en aspectos sociales, económicos y medioambientales; en segundo lugar, en cuanto al reconocimiento de las condiciones de ejecución del contrato, nuestra posición es introducir aspectos de cooperación internacional y aspectos en relación con la deslocalización y toda la cadena de producción de los contratos que se tienen en consideración, y en último extremo, valoramos muy positivamente la introducción de los criterios de comercio justo en las reglas de establecimiento de las prescripciones técnicas. Dicho esto, voy a entrar muy brevemente en la descripción de lo que es el comercio justo, que SS.SS. sobradamente conocen, pero me voy a atener principalmente a lo establecido dentro de la resolución 2005/2245 sobre comercio justo y desarrollo, de julio de 2006, del Parlamento Europeo. Lo hago porque esta definición de comercio justo recoge el consenso internacional al que se ha llegado dentro de la Asociación Internacional de Comercio Justo y de la Asociación Europea de Comercio Justo, que nuestra coordinadora asume, y que dice lo siguiente: El comercio justo es una asociación comercial que se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca incrementar la equidad en el comercio internacional y contribuye al desarrollo sostenible, ofreciendo mejores condiciones comerciales y garantizando el cumplimiento de los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el sur. Las organizaciones de comercio justo respaldadas por los consumidores están comprometidas activamente a apoyar a los productores, concienciar e implementar campañas para que se produzcan cambios en las reglas y en la práctica del comercio convencional. Es para nosotros ciertamente un orgullo que este discurso sea asumido por el Parlamento Europeo en estos términos. Como ven, el comercio justo es un movimiento que engloba tanto a productores de países del sur como del norte, a organizaciones intermediarias y a consumidores.

Haré una mención muy breve de los criterios de comercio justo, que son aquellos que rigen las relaciones comerciales; criterios de cumplimiento voluntario, pero que están explicitados en esa resolución del Parlamento Europeo.

¿Qué garantiza el comercio justo? El comercio justo garantiza un precio justo al productor, unos ingresos justos que permiten cubrir unos costes sostenibles de producción y los costes de subsistencia. Este precio debe igualar, por lo menos, la prima mínimo y el precio definido por las asociaciones internacionales de comercio justo. Parte del pago se debe efectuar por adelantado si el productor así lo solicita. Exige una relación estable y

a largo plazo con los productores, así como la intervención de estos en el establecimiento de las normas de comercio justo. No son unas normas establecidas en el norte por el norte, sino que son unas normas establecidas a través del diálogo y el respeto entre ambas partes: transparencia y rastreabilidad en toda la cadena de abastecimiento a fin de garantizar una información adecuada al consumidor. En todo momento tenemos que tener control sobre toda la cadena de producción de aquellos productos que estamos ofreciendo al consumidor, unas condiciones de producción que respeten los ocho convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo. A este respecto, los criterios establecen unos mínimos que son aceptados internacionalmente por los Estados: el respeto al medio ambiente y la protección de los derechos humanos, en particular, de los derechos de las mujeres y los niños, así como el respeto de los métodos de producción tradicionales que favorezcan el desarrollo económico y social; elaborar programas en desarrollo de las capacidades y capacitación para los productores, en especial para los pequeños productores marginales de los países en desarrollo para sus organizaciones y para sus respectivas comunidades, a fin de garantizar la sostenibilidad del comercio justo; el respaldo a la producción y la entrada en el mercado de organizaciones de productores; actividades de sensibilización sobre la producción y las relaciones comerciales en el marco del comercio justo, su misión y sus objetivos y sobre la injusticia reinante en las normas del comercio internacional. A este respecto, he de insistir en que este texto proveniente directamente de la resolución del Parlamento Europeo, conlleva todo un análisis del deterioro de las condiciones de intercambio para una gran cantidad de productos que, por ejemplo, entre 1970 y el año 2000 han visto depreciado su precio en dólares o en euros constantes más de un 30 por ciento y son productos básicos. El seguimiento y la verificación del cumplimiento de estos criterios es un punto muy importante, en cuyo marco debe corresponder un importante papel a las organizaciones del hemisferio sur, con miras a una reducción de costes y a una mayor participación de las mismas en el proceso de certificación. No se trata solo de perseguir unos principios, sino de garantizar su cumplimiento. Por último, se han de realizar evaluaciones de impacto periódicas sobre las actividades relacionadas con el comercio justo.

Como ven, el comercio justo no plantea imposibles en las relaciones comerciales, pero sí la incorporación de unos criterios éticos ya ampliamente reconocidos y respetados en nuestras sociedades del norte, que también han de serlo en aquellas sociedades del sur con las que trabajamos y de cuyos productos nos estamos abasteciendo.

¿Cómo llega el comercio justo a España si queremos garantizar que esto siga unos criterios como los que hemos descrito anteriormente? Me he basado en las definiciones de la resolución, que, aunque son un poco bizarras, me parecía importante desarrollarlo. Establece

que los productos de comercio justo se comercializan por dos rutas. La primera es la ruta integrada, es lo que nosotros llamamos certificación de organizaciones, en la que aquellos productos, que son principalmente de artesanía, pero también algunas materias, son importados por las organizaciones de comercio justo y son distribuidos fundamentalmente por establecimientos especializados en este tipo de comercio. Es decir, aquí la garantía no viene del producto, sino que viene del control de toda la cadena de producción desde el inicio hasta el final por organizaciones que han sido certificadas de comercio justo. Existe el sello de la Asociación Internacional de Comercio Justo, que certifica todas aquellas organizaciones que cumplen estos criterios. La segunda ruta de comercialización es la ruta del etiquetado, que es lo que nosotros llamamos certificación de producto, en la que el etiquetado de los productos corre a cargo de organismos especializados en la certificación de comercio justo, que confirma que sus procesos de producción respetan sus principios. La vía del etiquetado no es exclusiva de organizaciones de comercio justo, sino que está abierta a otro tipo de organizaciones que pueden ser empresas tradicionales u otro tipo de canales de distribución que se comprometen y pueden garantizar el respeto de los principios de comercio justo a lo largo de la cadena de producción. Por tanto, el comercio justo es un movimiento internacional integrado por organizaciones y asociaciones como IFAT, que es la Federación Internacional de Comercio Justo, de comercio alternativo, y FLO, que es la Organización Internacional de Etiquetado de Comercio Justo, que hacen referencia a las dos rutas anteriormente mencionadas. También está NEWS!, que es la red europea de tiendas del mundo, y la European Factory Association —la Asociación Europea de Comercio Justo—, que han desarrollado normas voluntarias armonizadas y a escala internacional para los productos tanto etiquetados como no etiquetados y para las organizaciones de comercio justo a lo largo de las últimas cinco décadas. No es un movimiento reciente.

¿Qué impacto tiene el comercio justo? Obviamente, produce beneficios económicos y financieros al garantizar tanto un precio justo por el trabajo como una prefinanciación, facilitando así el acceso a condiciones financieras favorables en aquellas zonas donde todos sabemos que el acceso a medios para poder realizar la producción es difícil, también se encarga de la capacitación y asistencia técnica para proporcionar una estabilidad en las fuentes de ingresos, prestando mucha atención a la sostenibilidad medioambiental.

Por último, quiero mencionar que el comercio justo es, en el fondo, una mejora de la estructura del mercado. El comercio justo no puede funcionar o existir si no hay libertad de empresa y apertura de mercados. Es un supuesto básico sobre el cual se introducen los criterios de control ético. Entendemos, además, que el comercio justo en aquellos sectores en los que la estructura del mercado es deficiente, tanto por la existencia de oligo-

polios que ejercen un poder de mercado excesivo como por la dificultad de la distribución, provee alternativas, por un lado, para la autorregulación de estos monopolios y, por otro lado, para la articulación de una estructura de mercado que permita a los productores un acceso más franco a los mercados del norte en concreto.

Una vez terminada la exposición, quiero comentar brevemente las tres propuestas que hemos hecho llegar a sus señorías. En primer lugar, en el título IV, apartado 3.º de la exposición de motivos existe una referencia a un comercio justo con los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, que, como decía, valoramos positivamente. A nosotros nos gustaría que fuese más explícita, por lo que proponemos una fórmula alternativa: Acoger criterios éticos y de comercio justo, dando respuesta a los nuevos requerimientos sociales y a la Resolución 2005/2245 del Parlamento Europeo sobre Comercio Justo y Desarrollo, que reconoce los principios fundamentales y las organizaciones representativas del movimiento del comercio justo internacional y nacional y destaca la necesidad de incorporar criterios de comercio justo en los contratos públicos y en las políticas de compra. La existencia de esta resolución y el detalle al que llega, tanto en la explicitación de lo que es el comercio justo como en los criterios de comercio justo o en las organizaciones internacionalmente reconocidas, ciertamente aporta un aspecto bastante desarrollado que también podría recogerse en esta ley.

La segunda propuesta es mucho más general, en torno a las condiciones de ejecución de los contratos. Como los contratos, en muchos casos, implican una dimensión transnacional, tanto en los productos que se están suministrando como en los servicios, es necesario hacer referencia al cumplimiento de las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo para garantizar el respeto a los derechos laborales básicos, especialmente cuando exista deslocalización de la cadena de producción. No solo hay que atender al cumplimiento de estos criterios en nuestro territorio, sino que también hay que valorar su respeto fuera de él cuando los productos entran a formar parte de la compra pública.

Por último, en cuanto a la tercera propuesta en torno a las reglas para el establecimiento de las prescripciones técnicas, existe una mención de los criterios medioambientales, sociales y económicos y de las certificaciones que deben establecerlos. A este respecto, sería positivo introducir una referencia a las certificaciones de comercio justo de la siguiente forma. Cuando se haga referencia a productos de comercio justo, estos deben estar producidos y comercializados en consonancia con la descripción establecida por el Parlamento Europeo en el artículo 2 de la Resolución sobre Comercio Justo y Desarrollo. Se considerará que los productos que hayan sido importados y distribuidos por organizaciones de comercio justo y acreditados por la IFAT (la Asociación Internacional de Comercio Justo) o por la Coordinadora Estatal de Comercio Justo, o que porten el sello FLO

—las dos rutas de comercio justo que hemos descrito anteriormente— cumplen dichos criterios. Los operadores económicos suministradores deben demostrar la equivalencia del cumplimiento de dichos criterios por cualquier medio de prueba adecuado.

Estas son las tres propuestas que hemos hecho llegar a SS.SS. y ahora quisiera hacer referencia a los criterios de valoración de ofertas. Recogemos una propuesta —no sé si les ha sido transmitida— de don Santiago Lesmes, asesor del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la cual establece —simplemente la menciono porque, aunque no parta de nosotros, la apoyamos— que se considerarán directamente vinculados al objeto del contrato aquellos aspectos sociales de carácter objetivo y cuantificables relativos a las condiciones laborales de ejecución de un contrato o al sistema de producción de los bienes objeto de contratación —como ven, es muy explícito al respecto—, tales como el número o porcentaje de trabajadores en situación de riesgo de exclusión social o con discapacidad, la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, el porcentaje de plantilla indefinida, la seguridad y salud laboral, así como la salvaguarda y cumplimiento de los derechos humanos y los estándares laborales definidos por la OIT cuando hubieran sido producidos en países de desarrollo, entre otros. No habla explícitamente de comercio justo, pero recoge los principios que nosotros defendemos. A los criterios de adjudicación de carácter social se les atribuirá en todo caso una ponderación no superior al 25 por ciento sobre el total de la baremación.

Por último, quiero destacar, en primer lugar, la importancia que tiene que la futura ley contemple por primera vez el comercio justo como un referente social y medioambiental a tener en cuenta en las políticas de compra pública. En segundo lugar, la Coordinadora Estatal de Comercio Justo propone que el texto debe contemplar una descripción clara del concepto de comercio justo que evite cualquier utilización engañosa del término por parte de entidades que la resolución del Parlamento Europeo define y de sus criterios, entre otros, el respeto de un salario digno para los productores, la equidad de género, la no explotación infantil y el desarrollo sostenible. Y en tercer y último lugar, quiero destacar la eficacia contrastada internacionalmente de los estándares de comercio justo como sistema de garantías sociales y medioambientales, tanto en la ruta integrada, que es la certificación de organizaciones, como en la del etiquetado, que es la certificación de productos, y así eliminar remisiones imprecisas y clarificar las normas de implantación.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Pasamos ahora al turno de portavoces, recordándoles que este no es el momento para fijar la posición de los grupos respecto al proyecto de ley, por lo que les agradecería que no entrasen en ese asunto y limitasen su actuación a lo que está previsto en esta sesión, esto es, a preguntar a los comparecientes las cuestiones que les parezca que requieren alguna aclaración.

Con este ruego, a fin de que seamos capaces de acabar en las dos horas que nos hemos dado para estas dos comparecencias, vamos a iniciar el turno de portavoces de menor a mayor, comenzando con doña Isaura Navarro, que tiene la palabra en nombre de Izquierda Unida.

La señora **NAVARRO CASILLAS**: Una anécdota, señor presidente, sobre la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres: Todos los comparecientes de hoy son hombres y los de mañana también. Es evidente que nos queda mucho trabajo por hacer en todos los ámbitos.

Quiero agradecer su presencia a ambos comparecientes, así como que nos hayan ilustrado sobre una ley de tanta envergadura. En cuanto a la primera comparecencia, he de manifestar que compartimos la inquietud sobre la técnica jurídica utilizada. Evidentemente, el texto puede ser mejorado en este sentido y las referencias que a ello se hace en el informe del CES son asumidas como críticas razonables y deben ser atendidas por mi grupo parlamentario. Debe mejorarse la comprensión de la ley y eso puede hacerse en el trámite parlamentario que estamos a punto de abordar.

Con respecto a las garantías en los sectores, algo a lo que también ha hecho alusión el compareciente, deben introducirse mayores garantías. Queremos que se manifieste en ese sentido. Se habla de criterios de sostenibilidad, de accesibilidad, de priorizar el comercio justo, del respeto a los derechos laborales y medioambientales. Hay una sustancial mejora en la ley, pero queremos que se ahonde en las propuestas que hace el CES para avanzar en estas cuestiones.

Me ha llamado la atención una cuestión que se introduce en el informe, que es la exigencia de una plantilla a las empresas que vayan a ser contratadas para que se garantice la ejecución. Nos parece fundamental. Yo soy valenciana y, cuando se anuncia la contratación con empresas, cotidianamente me encuentro en la prensa que las mismas se crean una semana, un mes o seis meses antes de que se vaya a producir la adjudicación. No tienen plantilla, siempre hacen la mejor propuesta y suelen pertenecer al cuñado o a familiares o amigos de los responsables políticos que van a llevar a cabo ese proceso de adjudicación. Para evitar esa situación, es positivo que se exija una plantilla que garantice la ejecución.

Y en cuanto al comercio justo, anuncio que asumimos todas las propuestas —las conocíamos ya— a las que ha hecho referencia. Izquierda Unida comparte sus inquietudes y va a intentar que en el trámite parlamentario se recojan en el texto. En ese sentido, le manifestamos nuestro apoyo total y absoluto y reitero mi agradecimiento por su presencia hoy aquí.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra en nombre del Grupo Parlamentario de Esquerra Republicana de Catalunya, el señor Ramón.

El señor **RAMÓN TORRES**: En primer lugar, quiero constatar que los dos comparecientes han hecho una valoración positiva de la Ley de Contratos, a la cual nos unimos, si bien han hecho algunas matizaciones que habrá que tener en cuenta durante su tramitación para intentar mejorarla. El señor don Marcos Peña nos ha comentado que no ha habido consenso dentro del consejo para hacer un dictamen que fuera unitario. Me gustaría que nos dijera cuáles han sido los puntos en los que ha habido más discrepancia y qué puntos ha destacado el sector empresarial, que por lo que he entendido es el que ha puesto más peros a esta ley, estando más de acuerdo sindicatos y sociedad civil. Usted nos comentaba que el sector empresarial consideraba que se iba más allá de trasponer la directiva; es decir, que podíamos haber hecho pocos cambios a la ley del año 2000 y cumplir la directiva. Quería saber si el sentimiento de este sector es que esta ley es demasiado restrictiva y si es el que ha puesto más contradicciones para que se llegara a ese consenso. Asimismo, queríamos saber si entre los grupos que han estado a favor de esta ley ha habido una posición totalmente favorable o si ha habido algún pero, y cuál ha sido el más importante.

Respecto al tema de la subasta electrónica, usted ha dicho que se tenía que hacer una utilización prudente. No lo he entendido, porque una subasta electrónica bien llevada a cabo podría ser lo más transparente posible. Querría saber cuáles son las dudas que han surgido sobre este punto. Me quedo con la valoración positiva que se hace desde el consejo, pero me gustaría saber si ha habido un apoyo generalizado o si ha habido sectores en contra.

Por lo que se refiere al compareciente de la Coordinadora de Comercio Justo, hace tres demandas muy concretas sobre esta ley. Una es que cuando hablemos de comercio justo en la contratación pública, tenemos que tener todos muy claro qué es. Si no fuera así, ¿podrían darse interpretaciones que fueran problemáticas? Esto también lo uno a otra de las demandas que nos hacía referida al tema de la inscripción. Si no incorporamos esas dos demandas que ustedes nos hacen, ¿podríamos dar entrada a algunos productos, no diría fraudulentos, que se beneficien de la marca comercio justo sin serlo? Nosotros hemos presentado una enmienda para tener claro qué es comercio justo y para que el beneficio sea, efectivamente, para las empresas que realicen comercio justo y no para que grandes multinacionales puedan aprovechar campañas de comercio justo y puedan beneficiarse de ello.

Otro aspecto importante es el de la deslocalización. Hay que dejar muy claro que todos los derechos laborales que exijamos aquí se puedan cumplir fuera. Estamos llegando a una deslocalización imparable que no digo que sea positiva ni negativa (**La señora Navarro Casillas: Negativa.**), pero es lo que vamos a tener. Me gustaría que nos dijera por qué han decidido poner ese criterio tan importante encima de la mesa y si tienen alguna duda de que eso puede traer problemas.

Nuestro grupo no solo asume sus propuestas, sino que habíamos pedido como grupo que comparecieran porque así nos habían pedido que lo hiciéramos. Sus consideraciones, aunque son muy concretas, son necesarias para que los grupos parlamentarios tengamos claro de qué estamos hablando cuando hablamos de comercio justo y qué tenemos que incorporar a esta ley para asegurarnos de que el beneficio que se lleven las empresas sea verdaderamente para las que están trabajando en esa buena línea.

El señor **VICEPRESIDENTE:** En nombre del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE:** En primer lugar, quiero agradecer las comparecencias de los señores Peña Pinto, presidente del Consejo Económico y Social de España, y González García, presidente de la Coordinadora Estatal de Comercio Justo. Para ser lo más conciso posible, voy a plantear dos o tres cuestiones que hacen referencia a la intervención del presidente del Consejo Económico y Social de España, y si no me las puede precisar en este momento, nos los puede remitir por escrito, ya que se trata de dos o tres cuestiones muy precisas. En primer lugar, el proyecto de ley crea una nueva figura, que designa con el nombre de responsable del contrato, al que correspondería supervisar su ejecución y adoptar todas aquellas decisiones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada, dentro de un ámbito de facultades que le atribuyen los órganos de contratación. En el dictamen que ha emitido el Consejo Económico y Social se afirma que se crea una nueva figura, la del responsable del contrato, pero que no se delimita suficientemente ni se fijan concretamente sus competencias, por lo que sería conveniente establecer una regulación más precisa para determinar sus facultades y responsabilidades.

Sobre la base de estas apreciaciones y sugerencias que ha hecho el CES, nosotros le preguntamos si se podría realizar alguna indicación al respecto sobre tales facultades y responsabilidades que debiera atribuirse al responsable del contrato, que otros han definido como gestor del proyecto. Este es un tema que nos interesa, tenemos previsto plantear algunas enmiendas en esta dirección y nos gustaría saber cuál es su criterio como presidente del organismo.

Finalmente, como no podemos abordar todo el contenido del dictamen, por una cuestión de tiempo, nos gustaría que nos comentara la posición del CES en relación con dos temas polémicos que ustedes también han planteado en sus alegaciones, como son la regulación de las prohibiciones para contratar y la revisión de los precios.

Respecto a la comparecencia del señor don Andrés González García, tenemos dos reflexiones que manifestarle. En primer lugar, la introducción de cláusulas de comercio justo en los pliegos de contratación se limita a los contratos de suministro, y le preguntamos si podría

ser extensible a otro tipo de contratos como los de obras y servicios. Otra cuestión que queremos plantearle es cómo podría acreditarse que los suministros o materiales tengan su origen en el comercio justo. Estas son las cuestiones que queremos formular a los dos comparecientes.

El señor **VICEPRESIDENTE:** En nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor Mantilla.

El señor **MANTILLA RODRÍGUEZ:** Me uno a los portavoces de los demás grupos dando la bienvenida a esta Comisión al presidente del CES y al presidente de la Coordinadora del Comercio Justo. Hemos escuchado con atención sus sugerencias, comentarios y planteamientos sobre la Ley de Contratos del Estado y hay algunos temas sobre los que me gustaría que ampliaran su contenido. La ley del año 2000, la de 1995 y esta nueva ley pretenden regular las contrataciones del Estado, tanto para sus servicios como para las obras que se puedan construir en el futuro. La ley se ha utilizado por todos los estamentos de una manera un tanto discrecional, es decir, este no era el objeto de la ley, sin embargo, aspectos como los que diré a continuación han permitido a las partes contratantes utilizarla de manera totalmente discrecional, por lo que a lo mejor no había una competencia justa entre las empresas que pudieran comparecer en los distintos contratos. Todos los portavoces, igual que los comparecientes, apoyan o aplauden que entre la normativa o entre los parámetros que sirvan para llegar a contratos del Estado se tengan en cuenta los aspectos medioambientales y sociales. Por descontento, mi grupo se adhiere lógicamente a ese planteamiento, pero me gustaría preguntarles —ustedes sabrán si pueden o no contestarme a la pregunta—, si no se debería delimitar el porcentaje o el peso específico que pueda tener ese componente en concreto en el baremo total de la adjudicación o, en su defecto, delimitar perfectamente los aspectos que se puedan considerar en esa denominación tan genérica como puede ser: Aspectos medioambientales y sociales. No cabe la menor duda de que si se deja a la libertad de las partes contratantes, para que pueda tener un peso específico elevado, o que se deje al libre albedrío de las partes contratantes cómo se puede potenciar o baremar cualquiera de esos conceptos, estamos lógicamente en una situación, como decíamos antes, de una tremenda discrecionalidad de la que deberíamos huir. También sobre el mismo aspecto sabemos que todas las obras que se están contratando actualmente tienen una rebaja entre el 20 y el 30 por ciento. Cuando se estipula el precio todas las partes contratantes tienen una reducción importante en el precio contratado. Solamente caben dos o tres alternativas: Una de ellas que se haya calculado mal el precio de la contratación; otra que las empresas se arriesguen a no ganar, porque entre un 20 ó un 30 por ciento sobre el precio del contrato es una cantidad totalmente elevada, o que las empresas contra-



tantes piensen que tienen alguna posibilidad posterior de que se les compense esa reducción. Aquí hay dos aspectos que también hay que considerar: Uno es la famosa revisión de precios y otro el reformado o modificado de los proyectos. ¿No creen ustedes que sería conveniente que estas revisiones de precios o estos reformados o modificados de proyectos tuviesen una legislación más específica o que se matizase o se especificase cuáles podían ser, qué tipos máximos podrían tener, etcétera?

No tengo muchas más preguntas que hacerle, pero quiero comentar otro aspecto que para nuestro grupo es muy preocupante. En estos momentos hay diecisiete comunidades autónomas, cada una tiene su propia reglamentación y lógicamente dentro del propio Estado, dentro de la Administración estatal, nos encontramos también con que no todos los ministerios aplican los mismos baremos y parámetros a sus contratos e incluso dentro del mismo ministerio nos podemos encontrar con que la aplicación de la ley puede ser distinta en un caso o en otro. La pregunta sería: ¿No consideran ustedes que sería conveniente que de alguna manera se reglamentase una doctrina unánime para todas las autonomías? Porque cuando una empresa pretende contratar con Galicia o con Cataluña tiene unos requisitos distintos y muchas veces la documentación que tiene que presentar en Galicia, si quiere trasladarla a Cataluña no le sirve, porque tiene que presentarla de otra manera, etcétera, con un coste complementario, inclusive alto. Por tanto, yo me pregunto: ¿No debería la ley matizar, forzar o buscar alguna solución para que esta dispersión legislativa se pudiera regular o modificar con el fin de que los trámites administrativos y burocráticos, que dan lugar a todo este entramado, se pudiesen unificar? Estas serían mis preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre del Grupo Parlamentario Socialista tiene la palabra la señora Malaret.

La señora **MALARET GARCÍA**: En primer lugar, como ya han hecho otros de mis compañeros, quiero dar la bienvenida a la Comisión de Administraciones Públicas al presidente del CES y al presidente de la Coordinadora Estatal de Comercio Justo. La intervención de los dos ha sido especialmente útil por las valoraciones positivas de determinados aspectos y por las sugerencias y matices en relación con otras cuestiones. Con ello han puesto de relieve la utilidad que tiene que las comparencias se realicen en el momento inmediatamente anterior a que se cierre el plazo de enmiendas, porque así nos van a permitir a todos elaborar un proyecto que tenga mayor calidad. Es un proyecto en el que todos estamos empeñados y todos somos conscientes, como ya ha anunciado el presidente del Consejo Económico y Social, de la importancia social y económica de la reforma que emprendemos. Muchas gracias por los aspectos que se han destacado y por los aspectos sobre

los que a lo mejor podríamos introducir algún matiz, alguna concreción y énfasis, a fin de dar mayor relevancia a aquellos aspectos que nos parecen fundamentales en la sociedad actual. En unos momentos en los que —valga la expresión— se está poniendo de moda la responsabilidad social de las empresas privadas, me parece muy importante que seamos conscientes de que nuestras administraciones públicas, que necesariamente están guiadas por los valores constitucionales de libertad, igualdad y democracia, tengan en las compras públicas una herramienta estratégica para ir más allá de nuestras fronteras y para ayudar a que en cualquier rincón del planeta tengamos un mundo mejor, porque las compras públicas pueden ayudar a garantizar precisamente los derechos y libertades que además España ha suscrito mediante los convenios internacionales. A lo mejor tendremos que pedirles alguna ayuda más a lo largo del proceso.

El señor **VICEPRESIDENTE**: De nuevo es el turno de los comparecientes para que contesten a las preguntas. Antes lo dijo el señor Sánchez i Llibre, pero también les quiero comentar que si hay alguna pregunta concreta que ustedes no están en disposición de contestar en toda su extensión en este momento, pueden hacerlo a través de esta Comisión por escrito; cosa que además todos los grupos parlamentarios les agradeceremos que hagan, si lo tienen a bien.

Sin más, don Marcos Peña tiene usted la palabra.

El señor **PRESIDENTE DEL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA** (Peña Pinto): Antes de contestar, permítanme, señorías, que haga una mínima declaración. Como presidente del CES solamente tengo capacidad para exponer lo que podríamos llamar la doctrina CES, es decir, lo que consta en nuestros dictámenes, en nuestras memorias o en nuestros informes. Ello quiere decir que me cuesta mucho y que no puedo hacer juicios de valor o de opinión, por lo que fundamentalmente repito la voz expuesta por los grupos en el CES. Con esta limitación, que les aseguro que a veces pesa, voy a intentar contestarles.

Señora Navarro, en definitiva usted está de acuerdo y en consonancia con todo lo dicho y con el contenido de nuestro informe. Lo único que tengo que hacer es agradecerle que se haya producido esa coincidencia. La pregunta que me ha realizado el señor Ramón es un poco compleja de contestar por lo que decía anteriormente, porque tengo que hacer juicios de valor. En todo caso, sería bueno que transmitiera que no es que se haya producido un enfrentamiento sobre un caso concreto o que exista una posición a favor o en contra del anteproyecto, y en este momento del proyecto, o que el grupo segundo, es decir, el grupo de CEOE-Cepyme, esté en contra de que existan cláusulas medioambientales y sociales, porque esto no es así; esto no es así. Evidentemente, existía una aproximación positiva de todos los grupos, lo que sucede es que hay un grupo que presenta un voto

particular porque entiende que la regulación provoca indeterminación jurídica y que, por tanto, sería mejor otro tipo de regulación. En este caso, ¿cuál hubiera sido? A lo mejor una reforma puntual y parcial de la Ley del 2000. Eso no significa un ataque frontal al anteproyecto ni tampoco una dialéctica tensa tanto en el pleno como en las comisiones del CES. Son dos maneras de contemplar una situación distinta.

Como usted comprenderá, no soy experto en subasta electrónica; incluso en una cierta edad el adjetivo electrónico provoca un cierto temor. Lo que vino a decir el CES es que el método era espléndido y que era bueno introducirlo y extenderlo, pero que tenía que haber cuidado porque a lo mejor encajaba mal en cierto tipo de contrato. Se refería particularmente a los contratos de obra. No es que existiera una enmienda y una crítica, sino la necesidad de una adecuación de ciertos tipos de contrato con subasta electrónica, porque a lo mejor el beneficio no es universal del todo y necesita un cierto acoplamiento según los tipos de contrato que nos correspondan analizar.

El señor Sánchez i Llibre, con el oficio que le caracteriza, hace preguntas muy concretas y muy potentes, que me gustaría concretar por escrito si se considera necesario. ¿Qué hacemos nosotros con este gestor de la obra, con este responsable del contrato? Decir que la delimitación no es precisa. Es otra discusión interna nuestra, pero ¿corresponde al CES una propuesta alternativa? Nosotros nos quedamos ahí. No es una cámara de opinión que tenga que enmendar la plana al Gobierno y decir que esto debería hacerse así. Uno puede transmitir una inquietud social de los grupos allí representados. Evidentemente, es una figura de importancia, con un contenido funcional potente, y sería preferible que su delimitación fuera precisa, pero nos quedamos ahí.

Respecto a la regulación de las proyecciones y revisión de los precios algo les he comentado antes. En todo caso, nos ha producido una cierta satisfacción que en la revisión de los precios se hayan aceptado las dos observaciones que el CES hizo al respecto: la computación del plazo, que ya había advertido, y que desapareciera y se acotara, sin necesidad de motivar su decisión. De todas maneras, nada más llegar me iré al gabinete de estudios para poner a disposición del grupo y de la Comisión cualquier documentación añadida o juicio que podamos encontrar.

El señor Mantilla hace una intervención que está también en el epicentro del debate que se produce en el CES, que es muy importante y a todos preocupa: ¿Cómo se miden el aspecto social, el aspecto medioambiental, los aspectos de empleo? Eso estaba en relación también con los problemas de indeterminación, a los que algún grupo contestaba. El CES lo único que puede pensar es que es una obviedad preferible porque la determinación provoca defensa jurídica y la indeterminación nos lleva a un espacio de mayor indefensión, pero no tenemos capacidad para hacer una propuesta delimitatoria precisa respecto al peso específico de los aspectos medioam-

bientales y sociales en la contratación. Respecto a la revisión de precios, sigo pensando lo que ya dije al comienzo; hemos intentado también, y fue aceptado, suprimir las revisiones de desviación que estuvieran fuera de la equidad del contrato de las partes, o sea, que eso ya es contrapesta. Hay que evitar la desviación pero hay que acercarse a los aspectos concretos de cada tipo de contrato. ¿Que existiera una doctrina unánime y que la ley fuera capaz incluso de aplicarla? Sería razonable y muy deseable, pero es una apreciación que se puede hacer como ciudadano. En el aspecto que nos corresponde poco puedo decir al respecto porque no tomamos una decisión precisa.

Quisiera agradecer a la señora Malaret su intervención. En cuanto a la Comisión, mi agradecimiento y cualquier aportación concreta que se solicite será puesta inmediatamente a disposición del solicitante y de la Comisión. Concluyo agradeciendo de nuevo la intervención de sus señorías.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Peña.

Quisiera hacer un breve comentario, por seguir insistiendo en lo mismo. Ustedes pueden enviar a la Comisión de Administraciones Públicas del Congreso de los Diputados cualquier información que crean conveniente. Nosotros les agradeceremos que lo hagan. Tengan la garantía de que será puesta inmediatamente en manos de los grupos parlamentarios para que la utilicen como crean conveniente. Esta recomendación va dirigida a los dos. A su libre albedrío queda utilizarla o no.

Señor González, tiene usted la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA COORDINADORA ESTATAL DE COMERCIO JUSTO** (González García): En el turno de preguntas, no sé si también por mor de la paridad, vamos a repartirnos las respuestas entre doña Laura Rodríguez y yo. Empiezo directamente con las preguntas de la señora Navarro. Le agradezco que asuma los pilares sobre los que se asienta el movimiento de comercio justo internacional y le asevero nuestro total compromiso con que estos criterios se cumplan cada vez más y con mayor transparencia. Con esto entro en la pregunta del señor diputado de Esquerra Republicana de Cataluña sobre los sistemas de garantía, sobre los riesgos de abuso y sobre las experiencias previas. La coordinadora y las distintas organizaciones que forman parte de ellas, llevamos mucho tiempo trabajando en el análisis de las compras públicas y en la introducción de criterios éticos de comercio justo dentro de las mismas. Hay ya experiencias de licitaciones en distintos ayuntamientos —luego las comentaremos un poco más— y hemos analizado las referentes al comercio justo. En los pliegos de condiciones no están en general suficientemente acotadas también por la carencia de un marco que lo recoja y porque a medida que se expande ese tipo de comercio, cada vez se está expandiendo más, el riesgo de confusión y de que

accedan a la licitación iniciativas que no cumplen estos criterios es cada vez más grande. Tanto es así que la misma resolución del Parlamento Europeo, a la que hemos hecho referencia tantas veces a lo largo de esta comparecencia, establece en sus motivaciones, en el punto 1.5, que es necesario proteger a los consumidores europeos de alegaciones engañosas respecto al comercio justo. Ellos utilizan esta palabra. Lo leo muy brevemente: El sistema de comercio se basa en normas voluntarias para que los productos que ostentan o no la etiqueta de comercio justo y las organizaciones que lo practican y estas normas han sido desarrolladas por el movimiento internacional de comercio justo durante los últimos 50 años. Ante el éxito del comercio justo y la ausencia de protección legal —como hemos dicho son normas voluntarias— existe el riesgo de que se haga uso abusivo del concepto, dado que pueden introducirse en el mercado otros agentes que no cumplen los criterios establecidos. Entonces, un marco político europeo de referencia para las políticas nacionales sobre comercio justo es necesario. Ellos ya lo plantean a ese nivel y nosotros lo queremos seguir potenciando en los distintos niveles. A este respecto y recogiendo la pregunta del señor Mantilla sobre la doctrina unánime, en relación con los criterios de comercio justo entendemos que no solo a nivel español sino a nivel internacional es necesario, que los estándares sean globales más cuando estamos trabajando con un concepto que en este aspecto es global, y dentro de la deslocalización o de la división internacional del trabajo los criterios no puedan ser aquí de una manera y en otra comunidad autónoma de otra. Por tanto, en cuanto a lo que atañe a los criterios internacionales de comercio justo, entendemos que la cobertura es global.

Por lo que se refiere a la pregunta sobre la deslocalización, en la justificación de nuestras enmiendas simplemente señalamos que debe preverse la posibilidad de exigir a las empresas o a los solicitantes un compromiso con los derechos laborales a lo largo de la cadena de producción, que sea verificable a través de una certificación social o a través de auditoría externa y no entramos más allá. Como la mayor parte de los productos y servicios que existen en nuestra sociedad hoy en día son transnacionales, obviamente, tiene sentido que los criterios de licitación sociales y medioambientales también traspasen las fronteras en la medida de lo posible, y para eso existen esas vías, la vía de la certificación social y medioambiental internacional, entre las cuales entra la certificación de comercio justo, y la vía de las auditorías externas, cuando otro medio no se puede arbitrar.

Para contestar las preguntas del señor diputado de *Convergència i Unió*, voy a pasar la palabra a Laura Rodríguez.

La señora **REPRESENTANTE DE LA COORDINADORA ESTATAL DE COMERCIO JUSTO** (Rodríguez Zugasti): Señor vicepresidente, señorías,

gracias por cederme la palabra aunque oficialmente no sea una de las ponentes.

Respecto a las preguntas del señor diputado de *Convergència i Unió* en cuanto a si las consideraciones de comercio justo únicamente se aplicaban a los contratos de suministro, efectivamente se aplican a contratos de suministro, pero especialmente se están aplicando a contratos de servicios. En la práctica, numerosas administraciones, entre las que se encuentra el Ayuntamiento de Barcelona, la Diputación de Barcelona, el Gobierno vasco, y en otros países la ciudad de Roma y la ciudad de Settimo Torinese (Turín), incluso la Presidencia austriaca de la Unión Europea, las están aplicando en los contratos de servicios para gestión de cafeterías, gestión de máquinas de vending, servicios de catering, servicios de comedores escolares, y se puntúa dando preferencia a aquellos servicios que incorporan algunos productos de comercio justo, con lo cual se da tanto en los contratos de suministro como en los de servicios; sin embargo, hoy por hoy, las consideraciones de comercio justo no se aplican en los contratos de obra. Por lo tanto, nos referimos únicamente a los dos tipos de contratos de suministro y de servicios.

En cuanto a cómo se puede acreditar que los productos y servicios son de comercio justo, el presidente de la coordinadora ya ha explicado brevemente que hay dos vías de acreditación. Una es la acreditación de organizaciones a través de las redes que existen a nivel internacional, como son IFAD, EFTA o, a nivel estatal, la Coordinadora de Comercio Justo; otra herramienta es la acreditación de productos. Actualmente existe una certificación, que es el sello FLO, que puede ser solicitada por cualquier operador económico, es decir, no solo organizaciones de comercio justo, sino también empresas tradicionales pueden utilizar este sello siempre que cumplan los criterios de comercio justo, con lo cual la incorporación de comercio justo no supone ninguna limitación a otros operadores económicos ni una restricción de los principios del derecho comunitario. Es muy importante que se conozca esta acreditación —aquí vuelvo a insistir en uno de los argumentos de nuestras enmiendas— y que las autoridades públicas que están inmersas en procesos de contratación sepan cuáles son las certificaciones que el movimiento internacional de comercio justo admite y cuáles no, por el riesgo de confusión y de abuso que ya ha comentado el presidente de la coordinadora.

En cuanto a la pregunta del señor Mantilla referente a la explicitación del componente social y medioambiental y cómo se podía evitar la discrecionalidad, nosotros consideramos que los criterios sociales que se propone incorporar en la ley son objetivos en cuanto a que permiten criterios de verificación. Por ejemplo, en todo lo relativo al cumplimiento de las convenciones de la OIT hay unos mecanismos de verificación, que ya ha explicado el presidente de la coordinadora, como pueden ser códigos de conducta, certificaciones, con lo cual no es algo discrecional sino que la autoridad contratante

puede ver si se cumple o no. Además, el cumplimiento de estas consideraciones sociales es ya una obligación para el Gobierno español y las administraciones puesto que se ha comprometido a ello en otros convenios internacionales, con lo cual no estamos hablando de algo subjetivo y discrecional sino que el Gobierno español ya está obligado a ello. Incorporarlo en la ley supone dotarlo de más seguridad jurídica porque permite saber de qué manera se puede hacer para que no se quede al arbitrio de la autoridad contratante de cada momento.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias a los comparecientes por sus intervenciones.

¿Algún portavoz desea hacer una intervención brevísima para preguntar o concretar algo? (**Denegaciones.**)

Vamos a suspender la sesión de la Comisión hasta las doce y media, cuando iniciaremos la próxima comparecencia, agradeciendo a los comparecientes su presencia aquí.

**Se suspende la sesión.**

**Se reanuda la sesión.**

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE GRANDES EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL, AGETT (SOLER PÉREZ.) (Número de expediente 219/000771.)**

— **DEL SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN, CEPKO (RODOLFO ZABALA.) (Número de expediente 219/000772.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, vamos a reanudar la sesión de la Comisión de Administraciones Públicas con las comparecencias de don Santiago Soler Pérez, representante de la Junta Directiva de la Asociación de Grandes Empresas de Trabajo Temporal y de don Luis Rodolfo Zabala, director general de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción, a quienes agradecemos su presencia y damos la bienvenida. Ambos van a realizar una primera intervención de unos 15 minutos, como hemos hecho ya en las anteriores comparecencias y después se someterán a las preguntas y consideraciones de los portavoces.

Sin más dilación, don Santiago Soler tiene la palabra.

El señor **REPRESENTANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ASOCIACIÓN DE GRANDES EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL, AGETT (Soler Pérez)**: Desearía darles las gracias por permitirnos expresar en esta comparecencia la opinión de nuestro

sector en relación con el proyecto de Ley de Contratos del Estado, por la importancia que para nosotros tiene como empresas prestatarias de servicios de personal en este caso.

Represento a un sector que está operando en Europa desde hace más de cuarenta años y que en España tiene una legislación específica desde el año 1994, es decir, ya hace casi doce años. Actualmente es un sector bastante consolidado, reconocido y muy controlado en base a la legislación que la rige, tanto individual como colectiva, que es muy estricta y rígida respecto a los derechos de los trabajadores y a las condiciones en las que se desenvuelven. Es un sector que da empleo al año a unas 700.000 personas, en el que trabajan más de 7.000 profesionales y que realiza unos dos millones de contratos laborales al año. Empezó mal en España, en un contexto muy concreto de desempleo, con unas determinadas circunstancias económicas y con una legislación que condicionó mucho la percepción social de nuestra actividad, percepción que ha cambiado sustancialmente en la situación actual. Ahora mismo la percepción que hay respecto a los servicios que prestamos ha cambiado sustancialmente si la comparamos con la de hace doce años. Hay una nueva realidad, reconocida por los agentes sociales, que es la que tratamos ahora de relacionar con esta nueva Ley de Contratos del Estado. Esto no es algo que lo pueda decir yo como parte interesada, sino que se reconoce por todos los expertos en materia de relaciones laborales y de mercado de trabajo, tanto en el plano comunitario como español. En la Unión Europea nos encontramos con la propuesta de la directiva comunitaria sobre nuestra actividad, el famoso informe Kok que encargó la Unión Europea para intentar cumplir los objetivos de la cumbre de Lisboa de pleno empleo, con el reconocimiento de la Asamblea Parlamentaria de la Unión Europea en donde se dice que la empresa de trabajo temporal es un buen aliado para acabar con la economía sumergida y con el fraude de la contratación temporal y con la legislación de los países de nuestro entorno comunitario que manifiestan la necesidad de dar un mayor espacio a la empresa de trabajo temporal para tener un sistema de relaciones laborales más ordenado. También lo dicen los expertos nacionales. SS.SS. saben que ha habido una reforma laboral y que el Ministerio de Trabajo encargó un informe a una comisión de expertos para que analizase un poco qué habría que hacer en España para acabar con la temporalidad. Los expertos vinieron a decir, entre otras muchas cosas, que habría que dar más espacio a la empresa de trabajo temporal en tanto en cuanto podría ser un canalizador que ordenase un poco la contratación temporal. Lo dijo el informe que el Ministerio de Trabajo elaboró para la mesa de diálogo social, en donde se señala que la situación actual de las ETT debería volver a considerarse porque esa realidad, como les decía anteriormente, ha cambiado sustancialmente y se piensa que podríamos ser una parte activa de las políticas activas de trabajo de este país. También lo dice el Gobierno cuando establece el plan nacional de

reformas y habla de la necesidad de cambiar el marco jurídico que afecta a las empresas de trabajo temporal. Lo ha dicho el Consejo Económico y Social en muchos de sus boletines de relaciones industriales. En definitiva, todos ellos intentan adaptar a la nueva realidad la consideración de las empresas de trabajo temporal.

Esta es una realidad que luego ha tenido traslación práctica a la reforma laboral en donde, por primera vez desde hace muchos años y fruto de este cambio de contexto, se han empezado a quitar una serie de restricciones y limitaciones, en este caso sobre costes en la Seguridad Social, que teníamos de esa época anterior. Es una realidad que contrastan todos los clientes y trabajadores con los que colaboramos diariamente. De hecho —y me ciño ahora a la Ley de Contratos del Estado—, no hay ningún país en la Unión Europea que tenga una limitación como la que existe en España, sino que se rigen por los principios de derecho comunitario en donde dejan a la voluntad de la Administración pública la posibilidad de contratar con empresas como las nuestras y para ello establecen los procedimientos oportunos de concursos, licitaciones, etcétera. Los principios comunitarios en los que se basan son los mismos que los de este proyecto de Ley de Contratos del Estado, que SS.SS. conocen de sobra: la libre prestación de servicios, la no discriminación, la competencia efectiva, la eliminación de restricciones, la transparencia y todo ello trasladado a las empresas de servicios. Es el propio Tribunal de Justicia de la Unión Europea el que reconoce técnicamente cómo las empresas de trabajo temporal son empresas de servicios. Lo que ponemos de manifiesto es que las ETT, en tanto en cuanto son empresas de servicios, se puedan regir por esos mismos principios comunitarios que amparan la Ley de Contratos del Estado. Se da la condición añadida de que lo que nosotros venimos a pedir en este caso es que se reconozca esa posibilidad y luego, en términos de voluntariedad, que sea la Administración pública la que decida acceder a nuestros servicios o no, igual que lo hacen las empresas de carácter privado que no están obligadas a contratar con nosotros sino que es una opción más, una herramienta más de cubrir sus necesidades de personal temporal.

Este es un sector con una actividad muy controlada y fiscalizada por el Ministerio de Trabajo en base a una ley y a una negociación colectiva. Está amparado en una autorización administrativa que emana de la autoridad laboral en este caso y que establece un montón de obligaciones de carácter social y de condiciones de trabajo respecto a nuestros trabajadores. Es de sobra conocido por todos —y seguro que también por su parte porque son más expertos en esta materia que yo— que uno de los problemas que existe en la Administración pública ahora mismo son los elevados índices de temporalidad que se están incrementando en los últimos tiempos. Sobre este tema existen multitud de informes del Consejo Económico y Social, del Defensor del Pueblo, de la propia Administración pública y las causas son muy diferentes: de carácter organizativo, presupuestario,

etcétera. ¿Qué está sucediendo con todo esto? Que en la práctica se está desviando a la externalización de una serie de servicios. Contra la externalización no tengo nada que decir. Todo lo contrario porque, al fin y al cabo, una empresa de trabajo temporal también es un proceso que se externaliza. Lo único que decimos es que si detrás de la filosofía de la Ley de Contratos del Estado está regular la externalización, sus relaciones con terceros, entendemos que eso se tiene que hacer en condiciones de máxima garantía jurídica. Según la legislación que rige actualmente en España, el Estatuto de los Trabajadores y de una forma más precisa a consecuencia de la reforma laboral, la cesión legal de trabajadores en este país solo se puede hacer a través de empresas de trabajo temporal. Entiendo que las causas que derivan de la externalización en este caso podrán ser múltiples: organizativas, presupuestarias, a veces incluso por mero desconocimiento de la legislación. Pero eso puede producir situaciones irregulares e ilegales que hacen que el riesgo jurídico de esa contratación sea muy importante y acabe en denuncias, en sobredimensionamientos de la Administración pública y en los problemas que de ahí se derivan. A través de esa subcontratación se produce la ausencia de garantías respecto a las condiciones laborales y sociales de los trabajadores que están detrás de esas empresas; condiciones laborales y garantías que sin embargo sí tiene la empresa de trabajo temporal derivadas de cómo están legisladas, de la negociación colectiva que tienen y de su práctica habitual. Me refiero en este caso a obligaciones para con la formación, para con la prevención de riesgos laborales, respecto a la equiparación salarial, a una determinada estructura organizativa que dé solvencia y garantía al proceso que está detrás, y así hasta una larga lista que si les parece podría explicar con más detalle. Al final, nuestra tesis es que si somos una empresa de servicios, en este caso de cesión de mano de obra, legislada y amparada en la legislación española, lo que venimos a solicitar es que se nos considere como tal y tengamos libertad de actuación a través de la Ley de Contratos del Estado. Si lo que en muchos casos se está haciendo es externalizar procesos que no son más que mano de obra, que se cumpla la ley y que haya una garantía de legalidad en la externalización de la mano de obra, en este caso a través de las empresas de trabajo temporal. Entiendo que las necesidades de personal en la Administración pública están perfectamente reflejadas mediante su presupuesto y dotaciones, a través de los estudios de carga de trabajo, de la relación de puestos de trabajo, y eso cubre las necesidades ordinarias de la Administración pública; pero también entiendo que surgen eventualidades, contingencias y todo eso al final se está subcontratando a través del capítulo 2, empresa de servicios. Vuelvo al planteamiento inicial: si somos una empresa de servicios, en qué medida podemos también participar de esos procesos.

Dentro del derecho del trabajo español nosotros tenemos una relación un tanto atípica porque se establece una relación triangular entre nuestros trabajadores y el

lugar en el que prestan sus servicios. Nosotros somos los empleadores y en este caso los costes y los gastos que se derivan de estas partidas computarían siempre como empresa de servicios, nunca como gastos de personal de la Administración pública, pero, eso sí, con todas las garantías que se establecen al respecto. Cuando se subcontrata lo que se pretende es que esa subcontratación recoja las condiciones de trabajo y las garantías jurídicas necesarias y en España eso solo se puede hacer a través de empresas de trabajo temporal. Procurando ser práctico en este asunto, poder acceder a nuestros servicios conllevaría una serie de ventajas adicionales para la Administración porque tendría acceso a una base de datos de trabajadores más amplia, con perfiles profesionales y cualificaciones más determinadas.

Una cuestión adicional que surge que yo preguntaría es en qué medida dar participación a la empresa de trabajo temporal puede aumentar o disminuir la contratación temporal de la Administración pública. La experiencia y los hechos constatan cómo allí donde la ETT participa los ratios de temporalidad bajan. Sucede así en toda la Unión Europea. Pasa en España en todos los sectores de actividad en los que operamos, tanto geográfica como sectorialmente porque la gestión profesional de esa mano de obra lo que hace es ajustarla a la necesidad del servicio, se factura y se cobra por el trabajo realmente prestado, no hay un sobredimensionamiento en las partidas presupuestarias. La posibilidad de participación de la ETT en este proceso no cambia la forma de organización de la contratación en la Administración pública respecto al personal funcionario, interino o laboral; es una herramienta más, es un servicio añadido y es un proceso paralelo a través de la subcontratación como empresa de servicios. Lo que venimos a solicitar a la Comisión y al borrador del proyecto de ley es la aplicación de los principios del derecho europeo que subyacen en la Ley de Contratos del Estado de no discriminación y de libre competencia y posibilitar la externalización de la mano de obra, en este caso también a través de la empresa de trabajo temporal.

He intentado resumirles este tema ciñéndome al tiempo y lo más brevemente posible. Quedo a su disposición para cualquier pregunta.

El señor **VICEPRESIDENTE**: La verdad es que se ha ceñido muy bien al tiempo, señor Soler, y se lo agradecemos.

Tiene la palabra en nombre de Cepco don Luis Rodulfo.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN** (Rodulfo Zabala): En primer lugar, deseo agradecerles la invitación a comparecer en la Comisión de Administraciones Públicas para dar nuestra opinión sobre este proyecto de ley. Nuestro sector representa a

fabricantes de materiales de construcción y, desde ese punto de vista, se las ofreceremos.

En la primera conferencia tuve el placer de escuchar a los redactores originales del proyecto de ley sobre los principios que lo informaban, que eran fundamentalmente los referidos a temas de transparencia y calidad. No podemos estar más de acuerdo en que una ley se modifique exactamente en esos términos y, de hecho, nuestra enhorabuena fue pública y notoria por modificar la ley en ese sentido. La situación de nuestras empresas no suele ser la de suministrar directamente a la Administración. Aludiremos a dos bloques de problemas que atañen a nuestra relación con la Administración con una situación interpuesta que es la del contratista principal. A partir de ahí y precisamente en los dos principios a que he aludido antes, los de transparencia y calidad, les voy a explicar cuáles son nuestras dos preocupaciones fundamentales. El primer bloque de enmiendas que sugeriríamos y que haremos llegar a los grupos parlamentarios va referido a todo lo que afecta a las cuestiones de calidad. Junto a la transparencia y a la calidad, la Ley de Contratos del Sector Público va a tener un carácter ejemplarizante respecto a lo que ocurra luego en la contratación privada y todo aquello que en la contratación pública lleve a incrementar los niveles de calidad supondrá, en la obra civil y edificación pública, incrementar los niveles de calidad, seguridad industrial y respeto al medio ambiente. Por ponerles un ejemplo, en nuestra industria de materiales de construcción, que tiene seis subsectores afectados por la Directiva de comercio y emisiones de CO<sub>2</sub> derivada del Protocolo de Kioto, estamos conformes con cumplirla y se están satisfaciendo las exigencias que emanan del Ministerio de Medio Ambiente, pero entendemos que a la vez la Administración pública debe dar ejemplo y debe primar el cumplimiento en los materiales que compra y adquiere de aquellos que cumplen la Directiva de comercio y emisiones de CO<sub>2</sub>. Estamos cumpliendo la directiva y la ley traspuesta, que es la Ley de Control integral de la contaminación de producción; todas nuestras plantas de producción intentan cumplir esa ley. La Administración debe adquirir para sus obras públicas productos que cumplan, que estén fabricados en plantas de producción, que tengan ese permiso de la comunidad autónoma respectiva. Tengo que añadir que la junta consultiva de contratación de las administraciones hasta ahora informa conforme a la ley anterior, solicitando que todo esto se remita a los pliegos de condiciones y eso es muy difícil en la medida en que hay un gran número de pliegos de condiciones que se puedan derivar de una ley como esta. Voy a poner un ejemplo: con una frecuencia muy grande el Ministerio de Fomento nos manda de reformas de contratación en ferrocarril, proyectos de reforma de contratación en carretera... Estar modificando uno por uno cada uno de los pliegos que derivan y dimanar de estos sistemas de contratación, es francamente difícil. Estimamos que este proyecto de ley puede canalizar esta situación y resolverla de una vez por todas. Por ello

apuntaríamos enmiendas a los artículos 69.1, en la medida en que sean exigibles las certificaciones de las calidades de los materiales a emplear por parte del contratista o de sus subcontratas; al artículo 99, para que se tenga en cuenta el porcentaje de materiales usados que cuenten con certificación voluntaria de su calidad como baremo para la clasificación o para la concesión de contratación; al artículo 100, en el cual se tenga en cuenta ese porcentaje de materiales usados que cuenten con certificación voluntaria de su calidad; al 101.3, que cuando la obra objeto del contrato implique el empleo de materiales sujetos bien a la Directiva de comercio y emisiones de CO<sub>2</sub> o bien a la Ley IPPC, las prescripciones indicarán la forma en que los suministros prueben, mediante la oportuna certificación con validez oficial, que cumplen al menos con ambas normas medioambientales. Es decir, no solo les estamos sugiriendo que se haga una discriminación positiva en materia de calidad. Evidentemente, todos los fabricantes, los que representamos y los que no, dirán que su producción es la mejor del mundo. Hay sistemas para controlar esto y es una certificación voluntaria por terceros. Les estoy hablando de Aenor, de SGS, de Bureau Veritas o, en caso de incumplimiento de los derechos de emisión de CO<sub>2</sub>, por la entidad acreditada correspondiente por el Ministerio de Medio Ambiente. No estamos diciendo que valga la palabra del fabricante, sino que se certifique por parte de un tercero y que eso sea lo que prime positivamente en la Administración Pública.

El segundo bloque de enmiendas que sugeriríamos hace referencia a la transparencia y, dentro de ésta a los plazos de pago. Soy consciente de que este Congreso aprobó en su momento una ley encaminada a afrontar este problema, que era la Ley 3/2004, de medidas de lucha contra morosidad en plazos de pago, y, por tanto, no abundaré en ello, salvo en lo que respecta a la Ley de Contratos del Sector Público. Diremos varias cosas. Una, que ya el Consejo de Estado, cuando informaba de la Ley contra Morosidad, en su dictamen de 19 de junio de 2003, hacía una llamada de atención para que la Ley de Contratos de Administraciones Públicas —entiendo en este caso la Ley de Contratos del Sector Público— se ajuste a las exigencias de la directiva contra morosidad, eliminando o modificando aquellas disposiciones que pudieran oponerse a ella. Añade el alto órgano consultivo: Dicho esto, no parece lógico hacer de peor condición a los subcontratistas o suministradores que al resto de las empresas que contratan con otras empresas privadas. En relación con ello, debe aludirse a los problemas de compatibilidad con la directiva que puede plantear el artículo 116 de la Ley de Contratos de Administraciones Públicas, que hoy es en el proyecto de ley el artículo 211. Se debe intentar que las administraciones, todas ellas: la central, las autonómicas y las corporaciones locales paguen al subcontratista principal en el plazo que le indica la ley, que son 60 días, pero también debe cumplirse la ley cuando indica que el contratista principal no puede pagar ni a su suministrador

ni a su subcontratista en condiciones peores de las que él recibe. Nosotros propondríamos la supresión del artículo 211.5 que supone una contradicción tanto con la Directiva contra morosidad como una contradicción interna al cuerpo legislativo de la ley.

La Comisión Europea después de la tramitación de la Directiva contra morosidad y de la información al proyecto de ley del contrato de sector público, ha tenido a bien admitir una queja de parte y traducirla en denuncia contra el Reino de España por incorrecta trasposición de la directiva contra morosidad en varios aspectos. Uno de ellos se centra precisamente en este artículo 211.5 que les indicaba, en cuanto a que no se pueda superar el plazo de pago al suministrador y al subcontratista por encima de los 60 días que la ley marca de pago de la Administración al contratista principal. A partir de ahí, cualquier otra derivación como que para la clasificación del contratista se admitan acopios de materiales junto con fuerza fija de empleo, se deberá dar por probado el acopio de materiales, siempre que se pueda demostrar que se haya pagado y que sea, por tanto, propiedad del contratista que intenta hacerse con la obra, etcétera.

Hay una casuística amplia que se mezcla entre la Ley contra Morosidad y la Ley de Contratos del Sector Público. Por no ahondar demasiado, la enmienda más importante que les queríamos hacer llegar es la que afecta al artículo 211.5. Quedo a su disposición para responder a las preguntas que estimen pertinentes.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Pasamos ahora al turno de portavoces de menor a mayor como esta mañana. Tiene la palabra el señor Ramón en nombre de Esquerra Republicana de Catalunya.

El señor **RAMÓN TORRES**: En primer lugar, quiero agradecer la comparecencia de las dos personas que nos acompañan hoy, su concreción y su explicación sobre sus dudas en esta ley.

El señor Soler ha comentado la posibilidad de sus empresas de entrar en el sector público. Ha explicado que en el ámbito ordinario, porque las plantillas se hacen públicas, se aprueban en plenos municipales y en administraciones, es diferente. Pero habría un nicho de negocio en aquellas contrataciones que pueden ser más temporales y que las administraciones puedan también contratar. Cuando usted hablaba me venían a la mente las vacaciones, las tareas de limpieza en eventos especiales, etcétera, esa facilidad de las administraciones para contratar personal eventual. No lo veo mal. Buscamos que jurídicamente que esta situación esté mejor regulada. En ese tipo de contratación tendríamos que lograr que la gente que trabaje para las administraciones tenga un buen sistema jurídico con el fin de que sus derechos estén protegidos. Esta ley nos da beneficios sociales en el empleo. ¿Usted cree que deberían recoger esas contrataciones esos beneficios? ¿Podríamos potenciar que en esas contrataciones más temporales las empresas

podieran percibir un beneficio? Creo que eso es necesario y querría saber si estarían de acuerdo en que la Administración fuera lo más exigente posible con el fin de contemplar en esas contrataciones temporales los mayores beneficios sociales. Nos gustaría saber si apoyarían una ley que fuera restrictiva. Por lo demás, recojo sus reclamaciones. Si nos hacen llegar algunas enmiendas las estudiaremos, siempre que vayan en ese sentido que le mencionaba.

Por lo que se refiere al otro compareciente, el señor Rudolfo ha dicho que son una empresa que vende a los contratistas, que la Administración acaba contratándolos para que hagan las diferentes obras. Y ha añadido dos aspectos muy claros en cuanto a la calidad. Me ha gustado que incorporara los compromisos. Es decir, pueden asegurar que en cuanto a calidad son buenos y exigimos que todos los fabricantes que hayan tenido relación (usted mencionaba a Bureau Veritas, SGS y Aenor) certifiquen esa calidad, pero tendríamos también que exigirlo a estos empresarios que les compran a ustedes. Tendríamos que tener en cuenta esa relación y nos gustaría que en algunas enmiendas que nos presenten nos dijeran cómo regularizar eso.

Me ha encantado que asumamos compromisos del tipo de emisiones CO<sub>2</sub>. Buscando ese beneficio social y de empleo, ¿tienen alguna otra propuesta? Esta mañana teníamos la comparecencia de los representantes de comercio justo, quienes decían que se debían incorporar criterios de comercio justo. ¿Qué otros criterios podrían incorporar sus empresas en aspectos medioambientales, a nivel social o laboral, que puedan darles esa buena puntuación a la hora de contratar?

Le haré una pregunta relacionada con lo que nos comentaba esta mañana el representante de la Coordinadora de Comercio Justo, quien hablaba de una enmienda que quieren presentar en cuanto a la deslocalización. Vamos a exigir a las empresas que nos vendan, que por la globalización llevan los sistemas de producción fuera del Estado, los mismos compromisos laborales y medioambientales que las empresas productoras obligadas a cumplir la legislación estatal. ¿Ustedes creen que es importante que estas empresas aseguren que esos procesos de deslocalización van a buscar también ese beneficio empresarial y medioambiental?

Por último, quiero agradecerles su comparecencia. Nos han dado una visión diferente y concreta, sobre todo de sus relaciones con la Administración. He tomado buena nota de ella y espero que nos manden esas enmiendas a las que han hecho referencia para que mi grupo parlamentario pueda analizarlas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE**: Quiero agradecer su comparecencia ante esta Comisión de Administraciones Públicas a los señores Soler Pérez y Rodulfo

Zabala. Mi grupo parlamentario, Convergència i Unió, solicitó estas dos comparecencias, porque en el análisis de las distintas posibilidades para mejorar el proyecto de ley nos han surgido ciertas dudas, algunas de las cuales ustedes ya han expuesto. No obstante, me gustaría concretarlas y, si fuera posible, que las contestaran con mayor precisión. Si por tratarse de una cuestión demasiado específica no pudiera ser —tal y como ha dicho el presidente en la reunión previa de la Comisión—, les agradeceríamos que las remitieran por escrito a los miembros de esta Comisión.

Las dudas de nuestro grupo parlamentario son las siguientes. En primer lugar, por lo que se refiere a la posibilidad de que las grandes compañías de trabajo temporal puedan contratar con la Administración pública, nos planteamos cuatro cuestiones, que paso a detallarle rápidamente, para ver si con sus respuestas podemos pulir las enmiendas que pretendemos presentar en el trámite correspondiente. En cuanto a la no discriminación, transparencia y equidad, hasta el momento las administraciones públicas han aplicado mecanismos para garantizarlas en el acceso de trabajadores a tareas equiparables en la Función pública. En el caso de las empresas de trabajo temporal, nos gustaría saber cómo van a garantizar estas condiciones que acabo de mencionar. Otra cuestión que ha planteado en su intervención es la que se refiere a la temporalidad. Reiterados informes del Consejo Económico y Social y de otras instituciones solventes vienen denunciando reiteradamente un incremento constante de la temporalidad y de la precariedad del empleo en las administraciones públicas, pero no es menos cierto que en algunos casos, como en las administraciones locales, la tasa supera ampliamente el 30 por ciento. Paradójicamente, el sector privado ha experimentado una disminución de hasta seis puntos en su tasa de temporalidad. Ante la tramitación de este proyecto de ley en el Congreso de los Diputados, nos cabe preguntar qué garantías podemos tener de que la modificación de la Ley de Contratos del Estado, para facilitar la contratación a través de las empresas de trabajo temporal, no va a agravar la situación que acabo de exponer.

Otra cuestión que nos ha suscitado dudas y reflexiones es la que se refiere al control sobre relaciones laborales y negociaciones colectivas. Dado que la representación de los trabajadores públicos, tanto funcionarios como laborales, han podido ejercer un cierto control sobre las condiciones de contratación, la formación en riesgos laborales y las garantías sindicales de los trabajadores para atender necesidades eventuales de las administraciones públicas, a nuestro grupo le interesaría saber, en el caso de que las administraciones públicas puedan contratar por la vía de la adjudicación-licitación con las empresas de trabajo temporal, si esos controles van a verse afectados. Nos gustaría que nos aclarara esta cuestión pues a nuestro grupo le serviría de orientación a la hora de presentar enmiendas. Para finalizar, otra cuestión importante se refiere a la igualdad de oportunidades. El



desempeño de un empleo en la Administración pública, incluso de forma temporal o eventual, suele comportar determinadas ventajas en convocatorias futuras de empleo público: acreditación de experiencia laboral, currículum personal, formación continua, etcétera. A nuestro grupo parlamentario le gustaría conocer cómo pueden incorporarse esos indudables beneficios a los trabajadores en el caso de prestar servicio para una Administración pública a través de empresas de trabajo temporal. Estas son las cuatro cuestiones que agradeceríamos nos contestara para la tramitación en el Congreso de los Diputados, tanto en esta Comisión como en el Pleno correspondiente, de este proyecto de ley.

En cuanto a las dudas sobre la comparecencia del señor Rodulfo Zabala, he de decir que prácticamente las ha despejado en su intervención e incluso nos ha dado las puntualizaciones que a su confederación le gustaría que los grupos parlamentarios recogiésemos en nuestras enmiendas. Con objeto de poder formularlas, le agradeceríamos que nos diese información complementaria de aquellos aspectos que ha destacado al inicio de su intervención, que constatan la apuesta solvente e importante de su confederación por aspectos cualitativos como la investigación, desarrollo e innovación, sociales y medioambientales de calidad y de seguridad industrial. Nos gustaría saber qué modificaciones debería contener la ley para incorporar esos aspectos esenciales y cualitativos sin detrimento de la seguridad jurídica. Este tema es relevante y nos gustaría que nos ampliara sus explicaciones al respecto. También se nos plantea la duda de si debe seguir siendo el precio el elemento esencial en la adjudicación de los contratos. Es una cuestión que reiteradamente hemos señalado en las diferentes modificaciones de la ley, tanto en la de 1999 como en de 2004, y sobre la que nos gustaría conocer su opinión. Por lo que se refiere a la innovación, desarrollo e investigación, nos gustaría saber cuáles deberían ser los sistemas a través de los que podría certificarse la calidad de los materiales, su eficiencia medioambiental o energética.

En cuanto a las cuestiones relativas al sistema de pago de las subcontrataciones y contrataciones que hacen referencia al artículo 211, usted ha sido concreto en este aspecto, en el sentido de que le gustaría que desapareciera con el fin de que se pueda conseguir una equidad en el pago entre la Administración, los contratistas y los subcontratistas. Su confederación ve claro que pueda desaparecer el artículo 211.5. Asimismo, mi grupo toma nota de sus reivindicaciones, pero también nos gustaría —si no puede ser ahora, mediante escrito— que nos hiciera una aclaración. En esta Comisión se encuentran diferentes portavoces que han estado presentes en las reiteradas modificaciones de la Ley de Contratos del Estado de 1999 y 2004 y nos gustaría saber, desde su punto de vista, cuál ha sido la eficacia de este precepto desde su introducción en el año 1999 y su mejora en el año 2004 y si creen que debería modificarse el artículo 211 de este proyecto, a lo que ya nos han contestado perfectamente.

El señor **VICEPRESIDENTE:** En nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor Mantilla.

El señor **MANTILLA RODRÍGUEZ:** Nosotros también nos adherimos a la comparecencia de los señores Soler y Rodulfo. Bienvenidos a esta Comisión y que sus aportaciones nos ayuden a mejorar la ley hasta donde sea posible.

Aunque sus intervenciones han sido totalmente distintas y en alguna ocasión opuestas, está claro que van a encajar de lleno en uno de los componentes que va a tener gran incidencia en las adjudicaciones de contratos de obras y servicios, como son los aspectos medioambientales y sociales. En las comparecencias de otras personas que han tenido lugar antes que las de ustedes hemos hablado de cómo se iba a delimitar este aspecto y está claro que tanto en uno como en otro compareciente esta incidencia puede ser negativa o positiva. Va a ser negativa para las ETT, ya que si, por ejemplo, en las empresas priman los contratos indefinidos, las ETT se van a quedar fuera de juego. Aquellas empresas que pretendan adjudicarse un contrato del Estado y traten de llevar su oferta subcontratando personal con las ETT, por mucha capacidad y calidad que tengan, se van a encontrar en inferioridad de condiciones con respecto a las empresas que cuentan con una plantilla fija. Por eso —lo he dicho antes y vuelvo a insistir ahora—, creo que debemos tratar este tema de los aspectos sociales y medioambientales, ver cómo se pueden perfeccionar y definirlos perfectamente, porque que las ETT, que están haciendo una labor importantísima desde el punto de vista social y de la creación de empleo, se puedan quedar fuera por esta ley, no es lógico ni ajustado a derecho. Asimismo, las ETT se van a encontrar con otro problema grave como consecuencia de la revisión de los precios, especialmente de los precios de las concesiones; sin embargo, en las contrataciones de las obras no se va a admitir esa revisión en lo que afecta al componente de la mano de obra, por lo que no solamente las ETT, sino todas en general, se van a encontrar con que este problema que hay que tener en consideración. Por ejemplo, si se puede revisar el precio del cemento, que incluye un componente de mano de obra, ¿por qué no se van a poder revisar los componentes de mano de obra de cualquier tipo de contrato? O ninguno o no se puede dejar ningún componente del coste fuera. Yo no veo ningún tipo de razón. Decimos que la inflación puede ser de una manera o de otra, pero está claro que la inflación incide a nivel salarial y estamos revisando todos los convenios colectivos teniendo en cuenta el tipo de inflación.

En cuanto a lo que decía el señor Rodulfo, estoy totalmente de acuerdo con él. Sabemos la presión que pueden llegar a ejercer las empresas contratistas sobre sus suministradoras. Si pueden pagarles tarde, mal y arrastro, muchísimo mejor que hacerlo en un determinado plazo. Habría que fijar unas condiciones, pues, si se deja libertad a las partes contratantes, está claro que

no va a haber igualdad de condiciones. Va a tener mucho más peso en la negociación la empresa contratista que la suministradora o en este caso la subcontratista.

Me sorprende que no hablemos de la cuestión de la subcontratación. Cada vez le ponemos más impedimentos a la posible subcontratación. Cada día que pasa la empresa principal se encuentra con una serie de cuestiones que inciden en el inconveniente de poder subcontratar. Hemos visto la responsabilidad total y solidaria que tiene la empresa principal sobre su contratista y ahora nos encontramos con que le pueden derivar las deudas de la Seguridad Social o las tributarias, ese famoso certificado que hay que pedir para ver si están o no al corriente. Ya que estamos elaborando esta ley, podríamos aprovechar de alguna manera la posibilidad de este tipo de relación, que es habitual. Si no existiese la subcontratación, habría que cerrar gran parte de las empresas, grandes infraestructuras, astilleros, etcétera, que prácticamente se basan en las ETT y en la subcontratación. Es casi imposible que hoy la economía española pueda sobrevivir sin ningún tipo de subcontratación, por lo que es conveniente abordar este tema y tratar de conciliar responsabilidad con eficacia.

Les reitero mi agradecimiento por su comparecencia. Creo que tienen las ideas claras sobre cuáles son los problemas y, en cuanto a aquellos que mi grupo considere asumibles, no les quepa la menor duda que les ayudaremos con las enmiendas que planteemos.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre del Grupo Parlamentario Socialista tiene la palabra doña Raquel de la Cruz.

La señora **DE LA CRUZ VALENTÍN**: Quiero que mis primeras palabras, como ha hecho el resto de los portavoces, sean para dar la bienvenida a los señores Soler y Rodulfo a esta Comisión. Les doy las gracias de antemano por las aportaciones en sus exposiciones, que sin duda serán de gran valor para todos los grupos parlamentarios.

Quisiera empezar mi intervención recordando a todos los que nos encontramos en esta sala que esta nueva ley se ha hecho gracias a la voluntad del Gobierno actual, por trasponer, como todos sabemos, una directiva europea y también porque el Gobierno ha recogido el sentir de asociaciones empresariales, sindicales y políticas, de todo tipo, para que este proyecto de ley fuera una realidad. En la voluntad del Gobierno siempre ha estado y está elaborar esta nueva Ley de contratos como una norma que se diseñe teniendo en cuenta su aplicabilidad a todos los sujetos del sector público, que permita dar una respuesta más adecuada a los problemas, aproximando a su vez su ámbito de aplicación al de las normas comunitarias, incrementando la seguridad jurídica al eliminar referencias imprecisas que actualmente existen y al clarificar las normas de aplicación, aumentando la eficiencia de la legislación al tener en cuenta la configuración jurídica peculiar de cada destinatario, para

modular adecuadamente las reglas que le son aplicables, previendo un conjunto normativo en el que puedan incluirse reglas para sujetos que tradicionalmente se han situado fuera de esta legislación, como es el caso de las empresas de trabajo temporal. Puedo entender que al comienzo de una legislación o que en la reforma de la actual no llueva a gusto de todos, pero para eso está el trámite parlamentario, los diferentes momentos en la tramitación parlamentaria, para intentar llegar a un acuerdo. Así, pues, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, que, evidentemente, apoya al Gobierno, como portavoz en este momento del mismo —no se asusten, les aseguro que hace un momento estaba aquí la portavoz del grupo en esta Comisión—, estoy segura de que a lo largo del trámite parlamentario podremos llegar a un acuerdo, pues mi grupo y el Gobierno actual se caracterizan por eso, por llegar a acuerdos y por aprobar las cosas con el máximo consenso. Es cierto que este nuevo proyecto de ley se configura como un instrumento de apoyo a las políticas sociales y medioambientales desarrolladas por los poderes públicos, permite la introducción de criterios de naturaleza social y medioambiental en las condiciones de ejecución de los contratos públicos y, en particular, como bien señalaba el ministro al presentarlo, combatir el paro, promover el empleo de personas con especiales dificultades de inserción en el mercado laboral, eliminar las desigualdades entre hombres y mujeres en este ámbito, facilitar la formación en el centro de trabajo y cumplir las condiciones de carácter medio ambiental. Este proyecto, como muy bien ha señalado uno de los comparecientes, forma parte del programa de reformas nacionales que está estableciendo el Gobierno.

En cuanto a la comparecencia del señor Soler, el Grupo Parlamentario Socialista entiende su postura, manifestaba su desilusión —me atrevo a llamarlo así por las palabras que nos ha transmitido— por no ver cumplidas todas sus expectativas en el momento actual de la tramitación del proyecto de ley, pero pueden estar satisfechos porque, en lo que se refiere a su caso concreto, creo que es la primera vez que se señala específicamente en el articulado de la ley el contrato de puesta a disposición, que solamente lo pueden celebrar las empresas de trabajo temporal. Esa es una garantía jurídica para la actividad que desarrolla su asociación. Entendemos su deseo de ampliar los campos donde puedan ejercer su actividad, ya que el proyecto presentado lo delimita para ámbitos muy específicos, como pueden ser las encuestas, la toma de datos y servicios análogos que podrían hacer ustedes. Entendemos que se sientan un poco discriminados, pero es solamente el comienzo de la tramitación parlamentaria de este proyecto de ley y estoy segura de que a lo largo de la misma se podrá llegar a entendimientos entre ambas partes y que todos salgamos satisfechos, que es, en definitiva, de lo que se trata. Deberían entender un poco el miedo del legislador a que, una vez terminada la prestación de los servicios por parte de trabajadores sujetos a empresas de trabajo temporal, por

algún descuido —entre comillas— estos pudieran formar parte con carácter definitivo de la Administración pública. Por eso, se hace necesario —y creo que así lo entenderá— que en la ley se establezca el plazo máximo de duración de prestación de los servicios de ese trabajador, porque, si no, estaríamos vulnerando un principio fundamental de nuestra legislación, como es el acceso al empleo público, que todos sabemos que tiene que ser un proceso público basado en principios de mérito y capacidad. Creo que sobre eso no cabe lugar a dudas y se entiende perfectamente.

En cuanto a la temporalidad que podría verse reducida en las administraciones públicas, si atendemos a que la prestación de determinados servicios podría ser hecha a través de las empresas de trabajo temporal, puede que sea así, pero quisiera romper una lanza, y lo voy a hacer en dos ocasiones, a favor de las administraciones locales, que son las hermanas pequeñas de la Administración y las que, según diversos informes a los que se ha hecho mención, sufren mayor temporalidad, en concreto los ayuntamientos. Creo que no está en su ánimo tener ese índice tan alto de temporalidad, sino que, como todos sabemos, los ayuntamientos tienen que ejercer competencias que no les son propias y se tienen que arreglar con los escasos medios financieros que tienen a su alcance. No es que las estemos justificando en esta postura, pero creo que es fácilmente comprensible su actuación, y sería muy conveniente que este índice de temporalidad se redujera a través de la contratación de los servicios de las empresas de trabajo temporal.

En cuanto al segundo compareciente, señor Rudolfo, he de decirle lo mismo que al señor Soler que el Gobierno y el Grupo Parlamentario Socialista están abiertos al acuerdo y estoy segura de que llegaremos a un entendimiento. Por lo que se refiere a las certificaciones de calidad, usted ha dejado muy claro que para que todo el mundo las cumpla, todos los que intervienen en un proceso de contratación pública, debería ser exigido mediante norma, pero también debería entender que la Administración pública es la primera, como usted bien ha dicho, y debe dar ejemplo del cumplimiento de todas las prerrogativas medioambientales y de calidad. Somos el reflejo para las empresas privadas y somos los primeros en dar ejemplo, pero tendrán que entender que también la Administración pública en cada ámbito —estatal, autonómico y local— tiene su autonomía y que es precisamente en esos pliegos de condiciones técnicas donde, a través de la baremación, se otorga una puntuación más alta a la hora de adjudicar cualquier concurso, cualquier obra o cualquier servicio público, se prima y se valora muy altamente que las empresas tengan sus certificados de calidad y el de los productos o suministros que se ofrecen. Por tanto, yo creo que queda garantizado; no obstante, se puede volver a revisar la redacción del articulado que usted proponía enmendar.

En cuanto a los medios de pago, habría que destacar que es la primera vez que en el artículo 211, antes men-

cionado, se recoge ahora explícitamente, para trasponer la normativa que anteriormente se aplicó para el caso de la morosidad o en el retraso de los pagos que sufren los subcontratistas por parte de las empresas que contratan con la Administración pública —y es justo que se haga un reconocimiento y que se explicita de forma expresa en la ley—, que no deben sufrir ese retraso en los pagos por parte de las empresas contratistas. Es lógico, porque si a ellos se les establece en el contrato que su pago será a 60 días, los proveedores de esas empresas no tienen por qué sufrir ese retraso. Usted ha dicho que muchas veces ese retraso en el pago se produce porque la Administración pública en sus diferentes esferas no paga adecuadamente o en el plazo que se establece. Aquí también tendría que romper una segunda lanza a favor de los ayuntamientos. Ustedes saben que muchas obras públicas y muchos de los servicios que se prestan, sobre todo en obras públicas, se hacen fundamentalmente financiados por otras administraciones, bien sea estatal o autonómica. Como comprenderán, no está en el ánimo de los ayuntamientos retrasar ese pago, sino que es necesario que primero les paguen a ellos para que puedan repercutir ese pago a las empresas contratistas y, por ende, suministradoras. Las empresas suministradoras sufren el mismo problema que los ayuntamientos: hasta que no les paga el mayor no pueden descender al nivel más inferior. No es una justificación, pero creo que es uno de los motivos por los cuales existe ese retraso.

Usted sugería la supresión del punto 5 del artículo 211, pero hay que destacar que lo que se establece allí es precisamente que de forma residual los contratistas puedan llegar a firmar acuerdos con las empresas suministradoras o subcontratistas. El espíritu del artículo 211 es, como regla general, establecer que el mismo plazo de pago para los contratistas sea el que tengan los subcontratistas o suministradores y se dejaría de forma excepcional o residual llegar a acuerdos posteriores para la ampliación de ese plazo. No hay que olvidar que en este artículo 211 también se establece que estas empresas suministradoras pueden reclamar, en la demora del pago, intereses de demora e indemnizaciones por los costes de la demora. Esto es importante resaltarlo. Se lo digo, como se lo he dicho al anterior compareciente: el ofrecimiento y el diálogo está abierto. Este es el primer paso en este trámite parlamentario y la voluntad del Gobierno y del Grupo Parlamentario Socialista es llegar al máximo consenso posible con el esfuerzo de ustedes, con sus aportaciones y con la participación del resto de los grupos parlamentarios. Quiero reiterarles nuestro agradecimiento por comparecer hoy y, sobre todo, por aportarnos de forma directa y personalmente todas sus reivindicaciones a este proyecto de ley.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Pasamos al segundo turno de los ponentes para que contesten, en la medida de sus posibilidades, a las preguntas o realicen los comentarios que consideren oportunos. En primer lugar, tiene la palabra don Santiago Soler.

El señor **REPRESENTANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE GRANDES EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL, AGETT** (Soler Pérez): Voy a intentar contestar por el orden de sus intervenciones. En cualquier caso, haré lo que usted sugirió al principio de remitirle por escrito las consideraciones oportunas por si se me quedase algo en el tintero.

En cuanto a la primera intervención y con respecto a los beneficios sociales, tengo que decirle lo que le trasladaba en mi exposición, que en el caso de las empresas de trabajo temporal es la propia legislación y la propia negociación colectiva sectorial —ya vamos por el V Convenio colectivo y tenemos una experiencia de diez años— las que marcan las condiciones salariales, sociales y laborales de nuestros trabajadores. Por tanto, ahí es donde se dan todas las garantías con respecto a la formación, a la prevención, a la equiparación salarial, a la representación sindical, a las condiciones de trabajo, a la no discriminación y a la igualdad. Por tanto, es extremadamente garantista el hecho de que sea la ley y la negociación colectiva la que traslade todas esas obligaciones al capítulo social e incluso son los beneficios sociales que allí se establecen los que nosotros luego garantizamos que los trabajadores se beneficien de ellos. Por tanto, nada más garantista que esto, para trabajar en este sentido.

En relación con los comentarios del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió), si no recuerdo mal eran cuatro relativos a discriminación, temporalidad, representación e igualdad de oportunidades. Me voy a referir a cada uno de ellos, pero primero quiero hacer una reflexión previa. Se nos pregunta sobre la asimilación de estos conceptos con respecto al personal laboral de la Administración pública, cuando en realidad nosotros somos una empresa de servicios. No sé si es la forma habitual, pero yo también repreguntaría: ¿Cómo se les exige todo esto a las empresas de servicios con las que actualmente se contrata? ¿Se les exige no discriminación? ¿Se les exige cómo contribuir a la reducción de la temporalidad, a la representación o a la igualdad de oportunidades? Porque nosotros nos regiríamos por ese mismo concepto. Dicho esto, quiero darle nuestra opinión con respecto a cada uno de esos cuatro puntos. Es verdad que la nuestra es una situación un poco atípica dentro del marco de las relaciones laborales por esa relación triangular de la que les hablaba antes, que es un poco especial de nuestro sector, donde al final nosotros somos los empleadores y somos los que garantizamos todas esas cosas para con nuestros trabajadores. Pero al final quien tiene la dirección y el control y quien establece las condiciones de esos trabajadores son nuestros clientes, en este caso sería la Administración pública. Por tanto, podemos ofrecer muchas más garantías que a través de otras vías para garantizar esos cuatro puntos. Nosotros lo que pedimos es simplemente la posibilidad de que la Administración pueda contratar con nosotros. Simplemente pedimos esa posibilidad, luego es muy

libre de hacerlo o no o de establecer los requisitos que estime oportuno en los concursos o en las licitaciones. Con respecto a la discriminación, básicamente porque este es el fondo de nuestra actividad empresarial: Reclutar y seleccionar a los mejores profesionales, a las personas más aptas y encontrar a aquellas personas, sobre las que no podemos establecer ningún tipo de discriminación por ninguna de las condiciones y en las que amparamos los máximos criterios de igualdad, porque lo único que buscamos es el trabajador más apto y el trabajador más idóneo para cubrir un puesto de trabajo. Hacer esto va en nuestra propia filosofía. En cualquier caso, estoy seguro de que fruto de las conversaciones que podamos llegar a tener, esos criterios de no discriminación podrían ser perfectamente trasladables a nuestra participación en la contratación. Respecto a la temporalidad, por el concepto inicial del que les hablaba al principio, es decir, los trabajadores siempre y en todo caso son trabajadores de la empresa de trabajo temporal, en ningún caso de la Administración pública. Por eso, pensamos que es un apoyo en la reducción de la temporalidad, el hecho de que no contabilicen en la estructura de personal de la Administración pública, sino en la nuestra, con la garantía añadida de que por la ley que nos rige vamos a poder trasladar las condiciones de trabajo de los empleados públicos a estas personas en todas sus condiciones: salariales, de trabajo, de formación, etcétera. Respecto a la representación y a las garantías que los representantes otorgan a sus representados, en nuestro caso también por la legislación que nos rige, porque la multiplicamos por dos. Es decir, nuestros trabajadores están representados por ley, tanto por nuestros representantes de los trabajadores —que los tenemos—, tanto en el sectorial como a nivel empresarial, como por los representantes de los trabajadores de nuestro cliente, en este caso sería la Administración pública. Por tanto, los trabajadores tienen una doble garantía de acudir por dos vías a la representación sindical y velar por que las condiciones de trabajo se cumplan. Respecto a la igualdad de oportunidades y al hecho de que el empleado laboral —si le he entendido bien el planteamiento— compute a efectos de una posible antigüedad para posteriormente participar del empleo público, etcétera, le hago la misma reflexión, porque el nuestro también es un empleado laboral que podría computar ese mismo periodo de tiempo y acumular esa experiencia cuando está prestando servicios para la Administración pública, a efectos de tenerla luego en consideración para su posible incorporación. De hecho, esa es la filosofía y el espíritu de la norma que nos ampara, porque muchas empresas nos utilizan como una especie de periodo de prueba inicial para luego, si lo consideran oportuno, optar a quedarse con esos trabajadores. En esa medida, también ese cómputo de esa experiencia podría contribuir a esa igualdad de oportunidades.

En cuanto a los comentarios del Grupo Parlamentario Popular, su apreciación con respecto a los aspectos

sociales y la posible componente negativa en nuestro caso, en tanto en cuanto nuestros trabajadores son temporales y cómo las cláusulas sociales y la fijeza podrían afectarnos en los criterios de adjudicación, esto lo resuelve ya nuestra propia legislación y nuestra negociación colectiva, donde se separa muy claramente cuáles son los criterios de fijeza que nosotros tenemos que tener en nuestro personal, que nosotros denominamos de estructura, es decir, las personas que trabajan en nuestra organización, donde, ya sea por ley o por negociación colectiva, se exigen criterios de fijeza. Se exigen para garantizar una determinada estructura organizativa que dé solvencia al producto que nosotros estamos comercializando, que en este caso es la puesta a disposición de trabajadores temporales. Ahí es donde se establecen criterios muy estrictos que, si no recuerdo mal, elevan la contratación fija a un 80 por ciento de nuestros empleados. Ahí es donde nosotros podríamos contribuir en ese sentido. Respecto a la revisión de precios, es la propia ley la que nos determina cuáles son las condiciones salariales de nuestros trabajadores, que son las que tuviesen si trabajaran en casa de nuestros clientes. En este caso, sería la negociación colectiva que afectase al personal laboral de la Administración pública. Por tanto, no sé si me equivoco, pero entiendo que ahí se marcan unos salarios de componente anual y sobre esos salarios nosotros giraríamos nuestro servicio y nuestra factura. Por tanto, no creo que hubiese determinadas desviaciones en la revisión de precios. No sé si es así o no. **(El señor Ayala Sánchez hace signos negativos.)** Pues si no es así, se lo intentaré aclarar cuando se lo comunique por escrito.

A la señora De la Cruz, del Grupo Parlamentario Socialista, tengo que decirle que tenemos desilusión, pero también el convencimiento de que poco a poco lo iremos negociando, iremos viendo hasta dónde llegamos y, a la vez, le traslado nuestro agradecimiento por esa voluntad. Precisamente cojo sus palabras de trabajar sobre el concepto de la seguridad jurídica y de la eficiencia para sustentar mi tesis. Nosotros decimos que si uno de los miedos que pueda haber con respecto a las ETT —y por eso se pone en el anteproyecto esa salvaguarda— es la posibilidad de que nuestros empleados acaben en la Administración pública, uno, ya hay una salvaguarda en la disposición y, dos, ese es precisamente uno de los riesgos que queremos evitar con nuestra participación, porque el hecho es que algunos modelos de la subcontratación actual devienen manifiestamente en cesiones ilegales de trabajadores y la cesión ilegal de trabajadores es la que de facto acabaría engrosando los capítulos de personal de la Administración pública. Sin embargo, si esto se hiciese a través de ETT, ese riesgo se evitaría, por eso la vocación es la misma. Con respecto al problema de la Administración local y de cómo gestiona su temporalidad, coincido plenamente con sus apreciaciones, porque es verdad que eso es así. Precisamente por eso, la posibilidad de que la ETT pueda ayudarle y apoyarle en ese modelo de subcontratación

garantista es la que le ayudaría a revisar a la baja sus niveles de contratación. Con respecto al apoyo en las políticas sociales y en los criterios sociales que luego se definirían en los procesos de ejecución, quisiera hacer referencia a lo que decía al principio de mi exposición. Nuestro sector gestiona al año dos millones y medio de contratos, mueve a 700.000 personas, de ellas el 50 por ciento son mujeres, y de ellos hay un volumen muy significativo de colectivos definidos como de especial dificultad en el acceso al mercado de trabajo —me refiero a jóvenes, mayores, etcétera—. Por tanto, tenemos mucha experiencia y, mediante los criterios sociales, podemos dar participación a estos colectivos y contribuir con ello a uno de los objetivos. Por último, si lo que pretendemos es la calidad del servicio que presta el adjudicatario, toda esa garantía con respecto a condiciones retributivas, trabajo, beneficios sociales que nosotros tenemos establecida por ley y por convenio colectivo ayudará a mejorar la calidad que presta el adjudicatario, sea quien fuere. En cualquier caso, como eran muchas las cuestiones planteadas, me reservo la posibilidad de apuntarlas por escrito y hacérselas llegar.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Esa posibilidad la tienen y pueden ejercerla si lo consideran oportuno. Tiene la palabra don Luis Rodulfo.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN, CEPCO** (Rodulfo Zabala): Muchas gracias a todos los señores diputados y diputadas por sus preguntas.

Señor Ramón, ¿cómo regular el tema de la calidad? En algunas enmiendas que he sugerido la calidad la certifica un tercero. En la contratación usted compra una determinada cantidad y lo que usted puede baremar es el porcentaje de esa cantidad que ha certificado un tercero. Esa cifra es la que hay que primar, así de sencillo, añadiendo que creemos en el principio de que quien contamina paga. Lo respetamos, lo cumplimos y lo llevamos adelante, porque creemos que es una buena iniciativa del Gobierno, pero pedimos que se extienda al resto. Por tanto, en la parte que le compete a las administraciones públicas, sean las que sean, esa adquisición de materiales, que a la vez cumplan con aquello, debe ser ejemplarizante en cualquier caso y sin discusión, para poder cumplir todos a la vez. Me preguntaba por los criterios sociales. Es casi una apreciación personal, pero entiendo que nuestras empresas están lejos de cuestiones difusas. Hace poco leía la resolución de la Comisión del Congreso sobre responsabilidad social corporativa y parecía que acertaba bien con los diagnósticos, pero les diré cosas que ocurren luego. Por ejemplo, pertenecí en su momento a la Comisión que desarrollaba la norma de ética dentro de lo que es la Asociación Española de Normalización y ocurrían cosas como las siguientes. Si

había que dictaminar que no hubiera empleo infantil, había quien decía: ¡Hombre, claro, pero en España!; en el extranjero puede haberlo. No puede haberlo en ningún sitio —en el universo mundo, como dirían los marinos antiguos—. Por tanto, los principios de mérito y capacidad junto a criterios de solidaridad deben respetarse, pero deben objetivarse claramente. Me preguntaba finalmente por la deslocalización. La deslocalización para nosotros es más un riesgo, en la medida en que si no se cumplen los criterios de discriminación positiva de los conceptos de calidad y medioambiente, es una tentación clara de la empresa irse fuera. Hay un ejemplo clarísimo. Si a alguien que tenga que fabricar cemento aquí le están costando diez euros los derechos de emisión por tonelada que produce y en otro país no, la tentación es fortísima. De ahí la petición.

Señor Sánchez i Llibre, gracias por sus preguntas. Si puedo, aclararé primero algunas cuestiones respecto a los temas de calidad. El último informe de la Fundación Cotec sobre construcción, que es del año 2000, indicaba que el 90 por ciento del I+D+i del sector construcción correspondía al colectivo de fabricantes de materiales de construcción. Al final, la pregunta es: ¿Si no se discrimina positivamente, si eso no tiene un premio, si al final —como usted decía— el precio sigue siendo el gran parámetro objetivo de contratación, para qué hacer ese esfuerzo en I+D+i, en calidad, en seguridad industrial, en respeto al medioambiente, etcétera? Esta pregunta es la que se plantea el fabricante. La Directiva 2004/18, que en parte es la que origina —y digo solo en parte— este proyecto de ley, habla de oferta económicamente más ventajosa, y lo matiza bien claro. No solo es el precio, sino que alude a cuestiones de respeto medioambiental, a cuestiones de agravio social, a cuestiones de calidad. Ese es nuestro objetivo. Nosotros creemos en ese concepto de oferta económicamente más ventajosa, es decir, que no solo se circunscriba al precio. Preguntaba por los sistemas de certificación. El decreto de Industria —creo que es del año 2000— ya generaba una entidad nacional de acreditación, que es la que designa quién y cómo puede acceder a esas certificaciones. Antes mencionaba, pero solo a título de ejemplo, entidades de gran prestigio, como Aenor, SGS, Bureau Veritas. En el caso de Bureau Veritas, aunque sea por deformación profesional —llámese Bureau Veritas, Lloyd's Register, etcétera—, no hay barco en el mundo que no se certifique conforme a unas reglas de clasificación. Eso es lo que se cumple. En el caso concreto de materiales de construcción está acreditado por entidades de este tipo y, además, desde el año 1989 estamos sujetos a una directiva —una más— la Directiva 89/106, que es la de productos de construcción. Por tanto, desde 1989 —ya son dieciocho años— las diferentes familias de nuestros productos están cumpliendo con el mercado CE de su producción. Respecto a los plazos, les haré una definición de la situación en este momento. Los datos medios de plazo de cobro por nuestra parte están cifrados en 225 días. Son datos que extraemos de la central de balances del Banco de España.

Es una cifra que, además, está creciendo, es decir, no hay inflexión sino una tendencia creciente a lo largo de los años. Ese plazo medio se aplica sobre una producción 2006 de 46.000 millones de euros, de los cuales el 40 por ciento viene a ser obra pública. Solo en intereses, aplicables por la Ley de Morosidad, estaríamos hablando de 2.500 millones de euros/año. Este es un diferencial de caja que no se sitúa donde debiera estar, que es en la caja del fabricante, del suministrador, sino en otra caja. A efectos de cumplimiento de I+D+i dificulta mucho ese desarrollo. Me preguntaba, finalmente, respecto al 211.5, sobre la eficacia de estas cuestiones desde el año 1999 y 2004. Desde esos términos temporales hemos detectado correcciones a mejor, tanto en la Administración central como en la mayoría —no en todas— de las autonomías, no así en las corporaciones locales. Esto no significa, señora De la Cruz, que me meta con las corporaciones locales. Son 8.008 y, válgame Dios, les tenemos infinito cariño, especialmente a las más pequeñas —que uno es de pueblo—, pero esta es la realidad. Respecto a la pregunta sobre la eficacia, especialmente a lo que atañe a capacidad de pacto, a la reclamación de intereses, a la capacidad de personación judicial en cualquier proceso de compraventa, la eficacia es cero, en la medida en que no hay ni una sola empresa que se persone contra su contratista a la hora de reclamar intereses, plazos, reserva de dominio o cualquier otra cuestión.

El señor Mantilla, del Grupo Popular, me preguntaba por los aspectos sociales. En nuestro caso nos afecta relativamente porque nuestra plantilla se configura con 500.000 empleos, de los cuales el 90 por ciento son fijos y tienen una rotación muy baja, ya que las plantas de producción requieren y demandan una cualificación profesional muy alta lo que no permite vaivenes temporales demasiado altos. Apunta usted la cuestión de la revisión de índices de precios, con la que estoy totalmente de acuerdo. Se debe revisar lo que se debe revisar y, fundamentalmente, todos los parámetros que a través de la junta consultiva de contratación de las administraciones crean unas fórmulas —si no estoy equivocado, dieciocho—, polinómicas todas ellas, con lo cual se pueden ir incorporando los diferentes factores que se aplican. En cuanto a pagar tarde y mal, hay una cuestión añadida que diferencia al contratista principal del resto, y es la siguiente: la capacidad de negociación posterior. Es decir, un contratista principal con una Administración —pongamos que sea un ayuntamiento— con la que tenga dificultades, siempre podrá renegociar una permuta de esa deuda por otra concesión, por otra obra diferente o por unas condiciones de pago aplazadas en el tiempo. En general, salen ganando en cualquiera de esas permutas. No suele ser el caso de un suministrador o de un subcontratista. El suministrador, normalmente, tiene las condiciones fijadas por su contratista principal y va arrastrado precisamente por ellas. Por tanto, es una situación en la que el tema del plazo del pago nos repercute de forma negativa todavía más.

En cuanto al tema de la subcontratación por el que usted me preguntaba, primero, nosotros somos suministradores, hay muy poca parte de nuestro colectivo que haga algo en obra, por tanto, no tenemos consideración de subcontratista y, segundo, la ley de subcontratación en el sector construcción es bastante reciente, además fue pactada por los diferentes agentes sociales, y habrá que ver con el tiempo si realmente cumple ese objetivo que usted apuntaba de conciliar responsabilidad y eficacia.

Señora de la Cruz, respecto a la calidad, las normas que certifica Aenor son normas voluntarias. El mercado CEE de productos es de obligado cumplimiento, pero es un mercado de mínimos, no garantiza nada, no es un nivel de calidad. La marca UNE, en España, y la marca DIN, en Alemania, son de carácter voluntario. Lo que sí estamos diciendo es que hay sectores nuestros, por ejemplo el hormigonero, que se gasta al año un millón de euros en certificar, cada vez más, su producción y hay una pulsión muy grande en ese sector por decir: Si me da exactamente igual certificar que no certificar para vender, ¿por qué voy a certificar? Es una apuesta clara de la confederación y de cada una de nuestras asociaciones por elevar el nivel de calidad y, en esa línea, es por lo que pedimos que una norma que es voluntaria tenga una discriminación positiva dentro de la ley. Indica usted —y hace bien— que la baremación, al final, tiene una componente autonómica. Le pondré un ejemplo. En otro ámbito, en el Ministerio de Vivienda, estamos en un debate final sobre el código técnico de la edificación en la parte acústica. Las autonomías tienen competencia plena en la legislación en temas de ruido, pero al final tiene que haber —y esto es lo que intenta el código técnico— una lectura transversal de todo lo que ocurra en el país. Es cierto que, pliego por pliego, autonomía por autonomía, podemos ir haciendo este debate, pero entienda usted que nuestras fuerzas son las justas. Además, entendemos que no es disparatado centrar u objetivar la parte fundamental del problema desde una ley y que después respetemos, lógicamente, el principio de libertad de cada autonomía a la hora de aplicar más o menos cada grado en esa baremación. Se está pidiendo que se tenga en cuenta, ni siquiera estamos diciendo en qué porcentaje, de qué manera, con qué peso ni con cuántos puntos en la clasificación o en la adjudicación del contrato.

Por último, en cuanto al tema del plazo y el artículo 211.5. Como curiosidad le diré que en el primer borrador, en el segundo, en el tercero, en el cuarto y en el quinto del anteproyecto de esta ley se había suprimido y de repente reaparece en el sexto. Alguien maniobró mejor que nosotros, le felicitamos por ello, pero nosotros seguimos insistiendo. Yo le llamo la atención —si quiere se lo envío a través de la Presidencia, si me lo permiten— sobre el dictamen del Consejo de Estado. El dictamen del Consejo de Estado es bien claro y señala una situación en la que, como decía antes, no hay mucha capacidad de negociación por parte del suministrador

con el contratista principal. Es cierto que las corporaciones locales normalmente sufren ese mismo problema, están esperando a ver cuándo les llega la transferencia de la Administración central o de la autonomía de turno. De acuerdo, respetamos ese problema, que era un problema de la ley contra la morosidad. En su momento, intentamos negociar al máximo con la Federación Española de Municipios y Provincias porque entendíamos claramente el problema y lo respetábamos, de ahí que ofreciéramos soluciones de carácter transitorio en la aplicación para que el problema se resolviera a largo plazo. Lo que interesa es que se resuelva el problema, a lo mejor no mañana, pero sí en el tiempo.

Me decía usted que el artículo 211.5 se puede aplicar de forma residual. Yo le digo que de residual, nada, absolutamente nada. Es más, incluso alguna otra enmienda que en algún momento propusimos fue la de incorporar a esta ley que se creara un observatorio que especialmente observara cuáles eran determinadas cláusulas de contratación pública: Una, plazos de pago; otra, empleo de elementos de calidad; otra, respeto al medio ambiente; otra, respeto a cuestiones de superación de injusticias de carácter social. Porque a mí no me interesa, señorías, decirles cuáles son nuestros datos sobre algo, a mí me interesa usar datos oficiales. Por tanto, no me interesa llegar y decirles: Pensamos que esto no es residual, sino que se aplica de forma absolutamente frecuente. No, a mí me interesa que me lo diga un organismo oficial del Estado. Esto es lo que nosotros queríamos. Y le puedo decir que ese artículo 211.5 ni en sueños es residual. No nos permite el más mínimo margen de maniobra con los contratistas principales, no nos permite el más mínimo margen de maniobra en el plazo. Es más, se suelen incorporar cláusulas todavía superiores a las que se marcan aquí, donde los intereses corren y se suelen imputar dentro del precio del material de construcción —porque si no, no hay forma de contratar—, la reserva de dominio es un albur y donde, además, cualquier otra exigencia del suministrador respecto al contratista principal también es algo que normalmente no se cumple. Por tanto, estando de acuerdo —y me agrada tener semejante apoyo detrás— y agradeciendo la oferta de diálogo, pensamos que es una cuestión que se agrava con el tiempo, por los datos que nosotros manejamos. Porque proviene de una directiva europea y porque nos avalan los datos que nosotros manejamos, más el Consejo de Estado, pensamos que esa supresión es correcta. Vuelvo a decir que ya había desaparecido y, como el Guadiana, volvió a aflorar.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Rodulfo.

¿Algún portavoz desea hacer una nueva intervención? **(Pausa.)** No siendo así, les agradecemos su presencia y la información que nos han suministrado. Esperamos que las sugerencias y las propuestas que nos han hecho sirvan para que nuestro trabajo sea mejor.

Se suspende la sesión, que se reanudará de nuevo a las dieciséis treinta en esta misma sala.

**Eran las dos de la tarde.**

**Se reanuda la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE TECNIBERIA/ASINCE (CAL PARDO).** (Número de expediente 219/000773.)

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTO-  
RAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN  
(DE ALDAMA Y MIÑÓN).** (Número de expediente 219/000774.)

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Vamos a reanudar la Comisión que hemos iniciado esta mañana a las diez y media con la comparecencia de don Francisco Cal Pardo, presidente de Tecniberia/Asince y de don Enrique de Aldama y Miñón, presidente de la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (Seopan), a los que damos la bienvenida y agradecemos también su presencia por la útil información que nos van a proporcionar.

Ya les he explicado a los comparecientes el formato que utilizamos por lo que, como ya conocen cómo funciona, voy a darles la palabra en el orden de la comparecencia, en primer lugar, a don Francisco Cal Pardo, presidente de Tecniberia/Asince, y a continuación se la daré al señor De Aldama. Tiene la palabra el señor Cal Pardo.

El señor **PRESIDENTE DE TECNIBERIA/ASINCE** (Cal Pardo): Me van a permitir que haga una breve referencia a lo que es Tecniberia/Asince porque, como no es tan concomida como Seopan, conviene dar unos datos.

Tecniberia/Asince es, hoy por hoy, prácticamente la única asociación de empresas de ingeniería, es patronal de la ingeniería; agrupa a 260 empresas en las que trabajan 36.000 personas, un 70 por ciento son titulados superiores o universitarios en términos generales; factura una cantidad de 4.200 millones de euros, de los cuales 1.100 millones lo hace fuera de las fronteras españolas; tiene una estructura territorial y sectorial, estamos implantados en este momento con respectivas asociaciones en Madrid, Castilla-León, Aragón, Cataluña, Valencia, Andalucía y Galicia, prácticamente damos la vuelta a España, nos faltan algunas autonomías, pero las más desarrolladas están aquí; y también tenemos una estructura sectorial porque nos ocupamos de temas de ingeniería civil, de ingeniería industrial, de energía y de temas medioambientales.

Desde antes de salir el anteproyecto de ley hemos tenido ya conversaciones con la Dirección General del

Patrimonio para exponerle nuestras inquietudes, una vez que conocimos y estaba aprobada la correspondiente directiva en la cual tratamos de intervenir en algunos momentos, en concreto en los temas relativos a lo que más nos importa a nosotros que es la naturaleza de servicios intelectuales, en este caso concreto, en relación con servicios intelectuales y subasta electrónica. Hemos conseguido que se eliminase esa subasta electrónica en la directiva precisamente para los servicios intelectuales porque consideramos que estos son nuestra característica fundamental, y a esto va dirigido todo el conjunto de observaciones que nosotros podemos hacer. Por supuesto, aceptamos y estamos totalmente en línea con los principios básicos de la directiva, transparencia, igualdad de trato y no discriminación. Del conjunto de cosas que trata la ley que la va a trasponer nos fijamos en algunos puntos, como son: los servicios intelectuales, los contratos mixtos de proyecto-obra, la competencia desleal, las encomiendas de gestión, los procedimientos de contratación, los criterios de la valoración de ofertas, el problema de bajas temerarias —que supongo que mi amigo y antiguo jefe Enrique lo va tratar—, la delimitación de responsabilidades, la duración del contrato, los precios, la propiedad intelectual y la confidencialidad.

En primer lugar, los servicios intelectuales son el punto de arranque para nosotros. Lamentamos que esta ley, a diferencia del texto refundido de la Ley de contratos de administraciones públicas, no hace una distinción de los servicios intelectuales y nos encuadra en las empresas de servicios. Y no es lo mismo, señorías —y alguien hablaba ahora de la T-4—, pedir el diseño de la T-4 que contratar un servicio de limpieza de la misma. Pues bien, en este momento la ley nos trata por igual y creo que no es lo mismo a la hora de hacer ofertas y a la hora de exigir solvencia. Por tanto, nosotros consideramos que debe explicitarse que los contratos de servicios intelectuales tienen una naturaleza distinta y tampoco nos limitamos a la ingeniería, ya que consideramos que dentro de estos servicios están los de categoría 7, que son servicios informáticos; los de la categoría 8, que son servicios de I+D típicamente intelectuales; los servicios de consultoría y de dirección y los servicios de ingeniería. Para nosotros es básico, y muchas de las cosas que voy a decir a continuación se basan en esta concepción, que somos servicios intelectuales. Ya les he dicho que de las 36.000 personas que integran las empresas que están con nosotros, el 70 por ciento son titulados universitarios y su trabajo es de carácter básicamente intelectual.

Otro aspecto que nos preocupa, y me imagino que Enric lo abordará, es el de los contratos mixtos de proyecto y obra, la ley establece su definición y los admite como tales. A nosotros nos gustaría que hubiese excepcionalidad y que solo se tratase de una manera excepcional, porque consideramos que el proyecto va por un lado y la obra va por otro. Como evidentemente hay ocasiones en que tienen que ir juntos lo que sí pedimos, puesto que la ley prevé de nuevo la clasificación de



empresas de ingeniería que en este momento no existen, es que se pidan clasificaciones distintas para los que tienen que hacer el contrato y la obra, aunque sea un proyecto común, y que en los contratos de concesiones sea necesario establecer unos requisitos técnicos que deben cumplir las empresas que se ocupen de la elaboración de los estudios de viabilidad, los anteproyectos de construcción y explotación de obra y los proyectos de obra, por supuesto distintos de los que tienen que hacer los ejecutores de la obra.

Otro aspecto es el de la competencia desleal. Nos preocupa que universidades, centros de I+D+i, centros de investigación públicos, puedan competir con empresas privadas en concursos. Nuestra propuesta sería que no compitiesen, pero la ley no les exige ningún tipo de clasificación, posiblemente no sea fácil que se clasifiquen universidades y centros de desarrollo tecnológico pero, si van a competir, que lo hagan en igualdad de condiciones con las empresas privadas que se presentan a concursos públicos.

Encomiendas de gestión. La ley excluye del ámbito de aplicación a las encomiendas de gestión que deban hacer de manera obligatoria las entidades que vienen obligadas a ello y exige que los subcontratos que estas organizaciones hacen con empresas privadas se sometan a la ley. Nos sorprende un poco que establezca una mención especial a las relaciones que considera instrumentales y no contractuales de Tracsa y sus empresas. Nos parece un poco sorprendente que en una ley de carácter horizontal no específico —podríamos aceptarlo si se tratase de una ley de medio ambiente o de agricultura— se haga una cita explícita de un conjunto de empresas las cuales se benefician normalmente de encomiendas de gestión. ¿Qué decimos nosotros? Primero, que convendría clarificar y matizar la ambigüedad con la que la ley define las encomiendas de gestión, la Ley del régimen jurídico de administraciones públicas y el procedimiento administrativo común. Nos gustaría que se volviese a la sentencia de los tribunales de Justicia de las comunidades europeas del 13 de enero de 2005 en la que condenan al Reino de España a que todo aquello que sea susceptible de ser contratado entre empresas públicas dependientes de organismos del Estado y estos organismos sea contratado a partir de unos niveles económicos de 350.000 euros en el caso de las obras y de 120.000 euros en el caso de las ingenierías. Nosotros estamos muy de acuerdo con esto y de hecho la ley recoge las cien medidas de productividad de los primeros días de marzo del año 2006, pero, al mismo tiempo, dice que quedan excluidas las encomiendas de gestión. Desde entonces estamos viendo que las encomiendas de gestión se están utilizando con mucha frecuencia y nos gustaría que estas se redujesen al máximo. Entendemos que puede haber encomiendas de gestión en determinados momentos, pero hay muchas situaciones en las que se puede acudir perfectamente en tiempo y forma a la empresa privada sin necesidad de acudir a una enco-

mienda de gestión que muchas veces se hace por comodidad del contratante.

En cuanto a los procedimientos de contratación, los considera todos, lo cual nos hace ilusión. Nosotros quisiéramos que se precisase un poco más el concurso abierto, que es el más habitual ahora, prácticamente en el 95 por ciento de los casos. Nosotros creemos que debe quedar reducido a estudios y proyectos de pequeña dimensión y baja complejidad técnica. El procedimiento restringido, que prácticamente no se utiliza o se utiliza muy poco, preferimos llamarlo procedimiento negociado con publicidad previa y que se aplique a estudios y proyectos de mediana o alta complejidad. Los procedimientos negociados sin publicidad consideramos que se deben restringir exclusivamente a aquellos tipos de contratos que son suplementarios de otros contratos principales. Finalmente el diálogo competitivo, que la ley exige que se aplique en el caso de las concesiones, consideramos que debe aplicarse en esos casos en proyectos particularmente complejos con enorme singularidad y complejidad técnica, jurídica y económico-financiera.

Criterios de valoración de las ofertas. Vuelvo a los servicios intelectuales y, además de que la ley dice que se deben ponderar adecuadamente, pediríamos que la parte técnica tenga una ponderación en torno al 80 por ciento, como suele estar en la Unión Europea. En España en este momento la valoración técnica suele rondar el 70 por ciento y el 30 por ciento la económica, aunque pueden oscilar entre el 40 y el 70. Me atrevo a pedir algo más, y en aras de la transparencia pido aquí lo que he pedido en muchos otros sitios, y es que antes de abrir los sobres económicos se publiquen las calificaciones técnicas para que no haya ningún tipo de contaminación.

Bajas temerarias. La ley se refiere a ellas y dice que los pliegos pueden establecer un límite que garantice el desarrollo del proyecto. De alguna manera, aquí se remite a la directiva que dice que en ofertas anormalmente bajas tiene que garantizarse que el proyecto se puede ejecutar. Esto nos lleva a pensar que la baja temeraria, que en este momento está ligada a la media de las bajas o a una cierta media de las bajas, no debería estar fijada a la media de las bajas sino a algo mucho más objetivo, como es el valor del proyecto en sí. En este sentido, también nos atrevemos a poner un límite: que sea el 20 por ciento. ¿Por qué el 20 por ciento? Porque consideramos que a partir del 20 por ciento normalmente se está hablando de un tipo de contrato o de proyecto distinto del que ha sido licitado.

Delimitación de responsabilidades. La ley aquí copia exactamente el texto refundido de la Ley de contratos de las administraciones públicas, que tiene unos niveles de exigencia bastante elevados. Evidentemente, nosotros consideramos que debe haber niveles de exigencia, pero en el caso de subsanación de errores o corrección de deficiencias y retrasos estos deben establecerse en función de las garantías y penalidades por mora especificadas en el contrato y, en último término, con la pérdida de la clasificación administrativa. En el caso de respon-

sabilidad por defectos o errores de proyecto, somos conscientes de la necesidad por parte de las empresas de afrontar la responsabilidad de los daños ocasionados por conducta culposa del consultor en su desempeño profesional. Pero algo que no dice la ley y que nos gustaría que dijese es que se obligue al consultor a contratar un seguro de responsabilidad civil profesional y que el importe de la prima de dicha póliza de seguro figure dentro del presupuesto del proyecto, cosa que en este momento no suele hacerse; muchas veces se exige un seguro, pero no siempre se considera dentro del escandalo de costes del proyecto, con lo cual es un coste a mayores que, en principio, no está presupuestado.

Duración del contrato y precios. Se dice que los contratos complementarios de contratos de obras podrán tener un plazo que en ningún caso excederá del plazo de duración del principal y que quedan excluidos los que no se consideren necesarios para la correcta realización de la prestación del objeto de contrato. Consideramos que son estrictamente necesarias —pero, por si acaso, insistimos en ello para que figuren como tal— las asistencias técnicas a la dirección de obra y las asistencias técnicas de gestión integrada de proyectos, en las cuales se tiene que establecer una duración al menos igual a la de la obra, a veces superior si tienen responsabilidad de liquidación; pero por lo menos una duración igual a la de la obra. También se cita que para la revisión de precios se excluye la consideración de los costes de mano de obra. Para nosotros es vital la mano de obra, porque en un contrato de un proyecto, de una asistencia técnica de dirección de obra la mano de obra está en torno al 80 por ciento; si no podemos revisar en un contrato que puede tener una duración de cuatro o cinco años, los perjuicios son realmente serios. Por tanto, pretendemos que se incluya que en estos casos sí se considere la mano de obra en la revisión de precios.

Finalmente —y con esto termino—, en relación con la propiedad intelectual y confidencialidad, el proyecto de ley se refiere a que hay que establecer el carácter confidencial de los secretos técnicos o comerciales. Nosotros vamos un poco más allá. Decimos que se debe establecer procedimentalmente la autorización del uso del producto intelectual para otros supuestos ajenos al ámbito del contrato. A veces se hace uso de una metodología o de un procedimiento que se ha presentado en otros proyectos, pero consideramos que para hacer uso en otros proyectos debe haberse acordado y —dicho en castellano claro y directo— debe haberse pagado. Creemos que debe asegurarse la adquisición de la propiedad intelectual si además de contratar un servicio para realizar un proyecto se quiere contratar la metodología, el *know how* que ahí subyace. Pienso que es algo distinto del propio proyecto; sobre todo, si la Administración quiere hacer uso de ello en sucesivas ocasiones debe pagarlo en el momento en el que se contrata.

Esto es todo lo que quería decir. No sé si me he pasado del tiempo.

El señor **VICEPRESIDENTE**(Torres Sauquillo): No, señor Cal, lo ha hecho usted muy bien y además se ha ajustado al tiempo que más o menos teníamos estipulado, que estaba en torno a los quince minutos.

Gracias por su intervención.

El señor **PRESIDENTE DE TECNIBERIA/ASINCE** (Cal Pardo): Si me permite, señor presidente, quisiera decir que esto que he dicho lo voy a entregar por escrito. Aparte de eso, tenemos un documento donde hay un resumen ejecutivo y luego, artículo por artículo, siguiendo la temática que he dicho, se pone la redacción del artículo antiguo y una propuesta de redacción del artículo nuevo. Lo tenemos siguiendo los temas, pero también lo tenemos siguiendo el orden del articulado. Esto no lo he traído, solo tengo lo relacionado con los temas, pero si lo quieren siguiendo el orden del articulado, también lo tenemos así.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sauquillo): Lo que he comentado antes lo repito ahora. Si tienen aquí alguna documentación que ustedes quieran entregar a los grupos, por favor, háganlo a través del ujier para que él se la haga llegar. Si hay otra documentación —como he creído entender— que no tienen en este momento, pero que les parece oportuno enviarla, háganlo, por favor, rápidamente, por correo, a la atención de la Comisión de Administraciones Públicas del Congreso de los Diputados, y desde la Comisión se la haremos llegar inmediatamente a los grupos parlamentarios. Yo creo que será muy útil esa documentación que usted dice poseer, porque siempre da sistemática al trabajo, y me parece que eso es bueno, además de que es de agradecer.

Pasamos la palabra a don Enrique de Aldama y Miñón, en representación de Seopan.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN** (De Aldama y Miñón): Buenas tardes, señorías.

En primer lugar, quisiera agradecer a esta Comisión la ocasión que me conceden para transmitirles la posición de las empresas que contratan con el sector público y, por consiguiente, van a ser muy directamente afectadas por la ley que definitivamente se apruebe en esta Cámara. Creo que esto exige, en primer lugar, enmarcar la importancia de este proyecto en el marco de la economía nacional. En el sector de las infraestructuras y de los servicios a los que afecta esta ley, representa más del 6 por ciento el PIB y da empleo a más de un millón de trabajadores, por lo que al legislar es necesario que tengamos un especial cuidado en las repercusiones que esta nueva ley tiene en la economía española.

En segundo lugar, y para tratar de hacer más comprensible mi intervención, quisiera señalar que la voy a enfocar en dos aspectos completamente distintos. El primero son los aspectos generales del proyecto de ley y, el segundo, el detalle de los artículos que la componen

en aquellos aspectos que más inciden en la vida de las empresas.

Creo que, en primer lugar, hay que decir que la reforma de la Ley de contratos es obligada y necesaria, porque hay que trasponer la Directiva europea de contratación pública, hay que modificar la delimitación del sector público al que debe aplicarse la ley, de acuerdo con las sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, hay que incorporar adecuadamente la Directiva europea de recursos, regulando el recurso en materia de contratación. Estas tres ideas hacen obligatorio el hecho de modificar la ley. Sin embargo, hay que señalar también que la reforma proyectada va mucho más allá de la mera adaptación al derecho comunitario de las nuevas directivas, al modificar sustancialmente algunos aspectos importantes y cambiar por completo la estructura de la misma, lo que hará necesario modificar en su día el reglamento, los pliegos y contratos, no solo de la Administración central sino también de la autonómica y también, lo que es más grave, por su dispersión, de la local, retrasando con ello la marcha de la contratación administrativa. Debo recordar en este momento a SS.SS. que del total de la inversión pública en infraestructuras aproximadamente un tercio es de la Administración central, un tercio es de las comunidades autónomas y un tercio de la local, por lo que la coordinación de esta ley con los entes territoriales es absolutamente fundamental.

Señalados estos aspectos generales, existen numerosos temas, algunos de los cuales han sido ya citados por el presidente de Tecniberia. Yo concretamente me voy a referir a ocho puntos que me parecen de especial relevancia. Me refiero a la prohibición de contratar; la revisión de precios; el contrato de obra por precio cerrado; la subcontratación; el contrato de concesión de obra pública; el contrato de colaboración entre el sector público y privado, las famosas CPP; el silencio administrativo y los pagos a subcontratistas y proveedores. La prohibición de contratar es un tema de una importancia tremenda porque una prohibición de contratar mal implantada o implantada de forma excesivamente dura puede suponer la muerte de una empresa, desde el momento en que su mercado se le cierra. Por ello, todo lo que hagamos en ese sentido debe hacerse con un gran cuidado y con una gran atención y, además, colocando siempre un asunto importante que es la independencia del que decide finalmente. En ese sentido, entendemos que debería suprimirse, como causa de prohibición de contratar, el incumplimiento de las condiciones específicas o especiales de ejecución del contrato, como son el tipo de contrato por los trabajadores, la discriminación positiva, etcétera. Todo ello vulnera la directiva europea que no permite a los Estados introducir otras causas de exclusión de la contratación pública que las previstas en la misma. Por consiguiente, este tema hay que mirarlo con especial cuidado. El segundo aspecto es, como les decía, garantizar la objetividad en la decisión y no causar indefinición en el contratista o en la organización afec-

tada. Para ello, nosotros proponemos que se mantenga la competencia del ministro de Economía o la autoridad equivalente en las comunidades autónomas en función del ámbito del alcance de la prohibición para declarar ésta y su alcance. No puede ser que el propio órgano de contratación sea el que tome la decisión de la prohibición de contratar.

El tercer punto que quería señalarles es la revisión de precios. Aquí, en una visión general, el tratamiento que el proyecto de ley da a la revisión de precios es quizás uno de los aspectos más discutibles ya que ésta, en la actualidad, constituye un mecanismo equitativo para el mantenimiento del equilibrio económico del contrato, principio básico de la contratación administrativa. Y me voy a referir a distintos aspectos que están tratados en la ley en relación con la revisión de precios. En primer lugar, el nuevo proyecto de ley establece la decisión del propio órgano de contratación de la inclusión o no en los pliegos. A nuestro juicio esto no debería quedar en estas condiciones, porque en la práctica significaría la desaparición de la revisión de precios en numerosos casos y, con ello, la pérdida del equilibrio económico del contrato. Por consiguiente, a nuestro juicio la revisión de precios debería seguir siendo un derecho del contratista y operar prácticamente de forma automática. En cuanto a los contratos a los que se aplica la revisión de precios, hay unos que no tienen fórmulas de revisión de precios y otros que tienen fórmula de revisión de precios. En aquellos contratos no sujetos a fórmulas polinómicas de revisión de precios, como son las concesiones de obras, la gestión de servicios públicos, los contratos se conciertan a varios años —a veces 15 ó 20 años— y se revisan anualmente por el IPC. El proyecto de ley propone limitar esto al 80 por ciento del IPC y ello obligaría al contratista, al licitador a prever a medio y largo plazo la evolución de los precios a lo largo de la duración del contrato. Creo, señorías, que esta previsión no parece razonable exigírsela al contratista en un plazo de 30 días más o menos y que hay que tener en cuenta que ni la propia Administración ni los servicios de estudios más prestigios, que cuentan con todos los medios necesarios, son capaces de prever con acierto la evolución del IPC a medio y largo plazo. Por consiguiente, entendemos que esta situación sería injusta y constituiría una fuente continua de reclamaciones y conflictos. En cuanto a contratos sujetos a fórmulas polinómicas, uno de los elementos que intervienen en la fórmula polinómica es la mano de obra. Su revisión, según la ley actual, no puede exceder del 85 por ciento del IPC; esto supone, junto con el 20 por ciento más el año primero de no ejecución de la revisión, que los incrementos de costes que se producen se reparten aproximadamente por mitades o un 60-40 por ciento. Suprimir la revisión de precios de la mano de obra, tal como prevé el proyecto de ley, vaciaría de contenido la revisión de precios como técnica para el mantenimiento del equilibrio económico del contrato. Parece que agravar en detrimento exclusivo de las empresas contratistas el vigente sistema de reparto de

los incrementos de los componentes básicos de los precios no parece equitativo y, a nuestro juicio, carece de justificación. Otro aspecto que se contempla en la ley en cuanto a la revisión de precios es la fecha de cómputo del inicio a efectos del cálculo de la revisión. La ley actual establece que esto es en el momento en que se presenta la oferta, puesto que es el momento en que el contratista pone sus precios y a partir de ese momento no puede tocarlos en ningún momento y tienen que ser válidos a lo largo de toda la ejecución del contrato. Nosotros proponemos que esto se mantenga y que no se cambie a la situación que propone el proyecto de iniciar el cómputo en el momento de la adjudicación o de la firma del contrato, porque en ese plazo se tardan meses y como estamos sujetos a variaciones de precios no solo españolas, sino que dependen del contexto económico general del mundo, como puede ser la energía, el petróleo o el acero, nos encontraríamos en que tendríamos una serie de meses en los que no podríamos prever qué es lo que habría pasado con los precios. Todo ellos supone, como digo, una nueva e injustificada carga adicional para el contratista. En resumen, el sistema actual de revisión de los precios permite un mantenimiento de un equilibrio contractual en el que el incremento de los costes se reparte equilibradamente y, por consiguiente, no es inflacionista. Pero si se obliga al contratista a estimar en su costo la evolución de precios, estará operando desde el primer día y no desde el momento en que está previsto en la ley.

Otro tema de gran interés es el contrato de obra por precio cerrado. Aquí hay que ver dos aspectos distintos del mismo, uno es la utilización del compromiso de precio cerrado como criterio de adjudicación y otro es la regulación de este tipo de contratos. A nosotros nos parece que la valoración del precio cerrado como un elemento más para lograr la adjudicación supone una situación que hace inviable el análisis y la comparación correcta de las empresas. Si un contratista hace una oferta con precios abiertos y otro lo hace con precios cerrados, ¿cómo se van a comparar esas dos ofertas en el mismo sistema? Parece que lo que debería haber es una decisión previa de la Administración en el sentido de decir si se considera que el contrato es a precio cerrado o si se considera que el contrato es a precio abierto, pero no mezclar los dos sistemas. En cuanto a la regulación del contrato por precio cerrado nosotros queremos señalar que en todas las obras de infraestructuras de una cierta relevancia es muy difícil tener prácticamente el precio cerrado. En una infraestructura de carreteras, de ferrocarriles, en un puente, en un túnel, etcétera es muy difícil poder determinar una medición exacta de lo que va a suceder y asumir todas las diferencias que se pudieran producir. A nuestro juicio lo que hay que utilizar —si se quiere y dentro de las limitaciones lógicas de la utilización— es el sistema de concurso de proyecto y obra, o bien el sistema de variantes en donde sí se puede hacer una oferta a precio cerrado en función del propio proyecto que ha hecho el contra-

tista. Pero suponer que en el plazo de 20 ó 30 días de que dispone el contratista para hacer el estudio de la oferta va a poder hacer toda la medición de una carretera o de un ferrocarril, etcétera, parece realmente difícil de exigir.

El quinto tema que quería destacarles es el de la subcontrataciones. Creo que es conocido que el sector de la construcción ha hecho un importante esfuerzo de colaboración con la Administración para llegar a un texto de Ley reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, en el que, sin afectar básicamente a la actividad propia del sector, se aborda al mismo tiempo este difícil aspecto, y parece que todo ello ha dado fruto en una ley que aprobaron SS.SS. hace muy poco tiempo y que entrará en vigor en el mes de abril. Parece ilógico venir en estos momentos a modificar algunos de los aspectos de esta ley que ni siquiera ha entrado en vigor. Destacan, ya como puntos concretos en relación con la subcontratación, la aplicación automática de una penalización de hasta el 50 por ciento del subcontrato por el mero incumplimiento de obligaciones formales. Nos parece que esto es desorbitado, puede crear un daño irreparable al adjudicatario y no guarda la necesaria proporción con la entidad de la infracción cometida, que puede deberse a negligencia leve sin que concurra necesariamente dolo o mala fe. Los incumplimientos en materia de subcontratación están ya regulados en dos textos, la Ley reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, que como digo entrará en vigor el 19 de abril, y el texto refundido de Infracciones y sanciones en el orden social, que ya está vigente. Por otra parte, la limitación porcentual a la posibilidad de subcontratar las prestaciones creemos que va en contra de las normas comunitarias sobre mercado interior, sin perjuicio de que se garantice la necesaria solvencia técnica y financiera del subcontratista, como ya ha señalado la Comisión Europea en su informe de diciembre de 2006.

El contrato de concesión de obra pública. Querría señalar en primer lugar que la Ley española de Concesión de obra pública está sirviendo de modelo en muchos países de Europa y del resto del mundo, y por consiguiente cualquier modificación de la misma debe realizarse con mucha cautela. Hay dos aspectos concretos que señalaré en relación con este contrato. Me refiero a las limitaciones a la prórroga como fórmula de restablecimiento del equilibrio económico del contrato, que el proyecto limita al 10 por ciento del plazo de concesión. Yo creo que esto es una limitación que se impone la propia Administración y que debería eliminarse porque supone un serio obstáculo para que la Administración pueda llegar a restablecer el equilibrio del contrato por sistemas no costosos directamente para la Administración, como sería el caso de la obligación de indemnizar o incrementar tarifas como únicas alternativas. Por otra parte, entiendo que la ley debería reconocer al concesionario el derecho a reclamar las desviaciones que se produzcan entre el coste presupuestado de las expropia-

ciones, que se calcula a partir de los datos facilitados por la Administración, y el coste que finalmente fija la propia Administración a través de los jurados provinciales de expropiación —que recuerdo a SS.SS. que son órganos administrativos— y las sentencias de los tribunales. Una cosa es que el contratista deba asumir en la concesión el riesgo y ventura del proyecto que ha realizado y que ha sido base de la concesión, y otra es un valor externo que puede multiplicarse seriamente por valores muy importantes, como se está demostrando en estos últimos tiempos con sentencias y con las decisiones de los jurados provinciales de expropiación; cargar esto a riesgo y ventura del contratista, que no tiene ninguna influencia en este aspecto, parece algo que debería resolverse.

El contrato de colaboración público-privado. Este contrato tiende a ser, cada vez más, un instrumento fundamental para la creación y explotación de infraestructuras pero no solo en España, sino en todo el mundo y no solo en la Administración central sino en todas las administraciones, por tanto su inclusión en el proyecto debería tender a incrementar su eficacia y no añadir trabas innecesarias. El proyecto, a nuestro juicio, es bastante confuso en esta materia y su aplicación por muy distintos tipos de administraciones debería regularse con mayor precisión y claridad. Además hay que evitar la complejidad excesiva de la regulación propuesta, que puede disuadir a las administraciones de su utilización. Saben SS.SS. que nosotros hemos venido defendiendo desde Seopan la idea de la utilización cada vez mayor de este tipo de sistema de colaboración público-privada como un elemento necesario para sustituir y complementar los fondos europeos de inversión que han empezado a declinar.

Otro punto que tenemos señalado es el tema del silencio administrativo. El proyecto de ley establece que en materia de contratación administrativa el silencio tendrá siempre efecto negativo o denegatorio. A mí me parece que esto supone un retroceso respecto a los derechos del administrado y que en este campo no debe volverse a primar, por decirlo de alguna manera, la inactividad de la Administración, entendemos que lo mínimo que debiera producirse es la necesidad de conjugar el interés público con el legítimo derecho del administrado, estableciendo que el silencio será negativo salvo cuando la reclamación o solicitud se refiera al cumplimiento o ejecución de actos administrativos o de derechos de créditos ya reconocidos o de sus intereses de demora.

Por último quería señalar un tema que es el de los pagos a suministradores y subcontratistas. En la ley está adecuadamente tratado el tema, se respeta el derecho al pacto individual entre empresas, pero como este es un tema que recurrentemente se viene planteando y del que se viene hablando, querría señalar una serie de aspectos que nos parece importante destacar. El primero es la libertad de las empresas de llegar a pactos legítimos que crean convenientes y que no sean de carácter lesivo: pactos abusivos. En contra de lo que se viene diciendo desde algunos sectores, las formas de pago que la actual

y la futura ley permiten respetan la Directiva europea de morosidad, que hay que interpretar correctamente, y en ese sentido no se puede confundir la morosidad (incumplimiento del pago llegado al vencimiento) con los legítimos pagos de aplazamiento; ni se puede decir que la directiva europea elimina la libertad de pacto sobre el aplazamiento de los pagos entre las empresas cuando prohíbe los pactos abusivos. Les querría señalar en este aspecto que, según un estudio realizado por Deloitte —es decir una firma independiente—, basado en los balances auditados de las grandes empresas contratistas que cotizan en bolsa, se demuestra que las condiciones de cobro con las administraciones públicas suponen una media de 176 días, cifra que llega a los 210 días en el caso de las entidades autonómicas y locales. Otro estudio, en este caso de Price Waterhouse, demuestra que los fabricantes de hormigón preparado cobran a una media de 146 días, es decir 30 días por debajo de lo que las empresas están cobrando de las administraciones y no 225 días, como se ha dicho públicamente en algunos medios. Estas cifras, además, son muy similares a las que se producen en relación con los fabricantes del acero y del cemento.

Termino, señor presidente, señorías, agradeciendo la oportunidad que me han dado de exponer aquí estas consideraciones que Seopan, como asociación de grandes empresas constructoras, hace sobre el proyecto de Ley de Contratos del Sector Público. Quiero recalcar una vez más la atención sobre la importancia del sector del que este proyecto de ley va a regular una parte importante de su actividad. La construcción saben ustedes que equivale en estos momentos al 18 por ciento del PIB nacional y emplea ya a más de dos millones y medio de trabajadores, el 13 por ciento de la población ocupada. Por ello es crucial que el texto de esta ley que se apruebe definitivamente por SS.SS. en esta Cámara, cumpliendo los objetivos que se persiguen, no entorpezca innecesariamente la actividad del sector sino que aliente y agilice los procesos de creación de infraestructuras, tan importantes para el crecimiento de nuestra economía y de los objetivos de bienestar y progreso. Seopan, a lo largo de sus 50 años de historia, ha estado siempre dispuesto y lo está también ahora a colaborar activamente para que estas expectativas que deseamos se cumplan, y reitero por ello nuestra voluntad para colaborar, quedando a su disposición para cuantas gestiones puedan reclamar.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): A continuación pasamos al turno de portavoces. Como hemos hecho a lo largo de todo el día el orden de las intervenciones será de menor a mayor. Por tanto, tiene la palabra don Emilio Olabarría en nombre del Grupo Vasco.

El señor **OLABARRÍA MUÑOZ**: Gracias a los comparecientes. Las intervenciones han sido ilustrativas, pero quizá falta un complemento que requiera un mayor coraje político, si cabe la expresión, de ambos. Sus

intervenciones podrían considerarse ilustrativas, incardinadas en un contexto de ilustración a los comisionados que vamos a debatir este proyecto de ley o es toda una refutación a los principios ontológicos y filosóficos de la misma. Es una casuística de críticas, y me gustaría que ustedes sean un poco más valientes, si cabe la expresión, señor presidente, y que nos digan si la ley les parece adecuada para resolver los graves problemas que históricamente ha tenido la contratación administrativa en nuestro Estado. Comprendo que ustedes han hecho invocaciones y críticas, algunos con un cierto carácter corporativo y otras desde una perspectiva teórica, muy razonables, y les felicito por esas indicaciones.

Una vez dicho esto, no sé hasta qué punto consideran que estamos ante el proyecto de ley que puede poner fin a alguno de los problemas endémicos que corroen la Administración. Aquí se puede reproducir la famosa fábula del escritor Andersen, cuando decía que ante la contratación administrativa el rey está desnudo. No sé hasta qué punto puede compartirse por los comparecientes esta ilustrativa expresión, si es que el rey está desnudo ante la contratación administrativa. El rey está desnudo sobre todo porque la normativa de contratación pública ha sido incumplida de forma generalizada —no soy proclive al lenguaje políticamente correcto, lo que me ha provocado más de un problema político en mi ya luenga historia en este Parlamento—; es incumplida de manera generalizada y el sistema tradicional de recursos no garantiza el imperio de la ley en materia de contratación administrativa. Este es un diagnóstico de situación que, expuesto así, quizá sea un tanto brutal, pero que es parte de mi convicción sincera en la materia. ¿Por qué? Lo dice el informe Wood, elaborado en el Reino Unido y que ustedes conocerán perfectamente. La normativa de contratación pública es compleja, permite un amplio margen de discreción a la Administración —no sé si, en su opinión, este mal es objeto de corrección adecuada por este proyecto de ley—; las empresas son reacias a recurrir a los tribunales por diversos motivos: primero, por falta de formación específica de los tribunales, un mal endémico de la justicia también en este país; en segundo lugar, el elevado coste de los procedimientos, tema que obviamente esta ley ni corrige ni puede corregir, porque no era llamada a corregir esta disfunción; en tercer lugar, la imposibilidad de conocer a tiempo la existencia y el contenido de los contratos adjudicados directamente; en cuarto lugar, el plazo demasiado largo entre la presentación del recurso y la resolución, lo cual provoca problemas irresolubles y lesiones irreparables, muchas veces como consecuencia de la lentitud de la justicia; el coste del proceso, que a menudo es desproporcionado con relación a los posibles daños y perjuicios provocados incluso por la obtención del contrato; la dificultad probatoria en algunos tipos de contratos administrativos, no baladí precisamente, sino terriblemente compleja; y el vínculo de causalidad entre la irregularidad del procedimiento y la adjudicación y el daño producido. Esta determinación de la causalidad es

terriblemente compleja, no solo en el ámbito procedimental, sino en el ámbito fáctico.

Ustedes mismos han indicado las múltiples causas que pueden incidir en la evolución de la ejecución de un contrato una vez adjudicado. Desde esa perspectiva, no sé hasta qué punto ustedes perciben si en este proyecto de ley nos encontramos con elementos de corrección de estas disfunciones que están gravitando y, por eso, señor Aldama, me gustaría contrastar con usted los datos. Usted ha hablado de que la contratación administrativa supone en este momento el 6 por ciento del producto interior bruto del Estado; según los datos que obran en mi poder por lo menos estaríamos hablando del 13 por ciento del producto interior bruto del Estado en el ámbito de la contratación administrativa. Existen estudios del Parlamento Europeo del año 2004; como usted sabe, existe el procedimiento legislativo de la Directiva 2004/18 y los trabajos preparatorios de la reforma de la Directiva 89/665. Me gustaría saber si ustedes perciben que se incardinan en este proyecto de ley estos principios que podrían configurar lo que podría denominarse derecho comunitario que, dada su primacía, deben ser de obligatoria aceptación. En definitiva, y aunque sé que van a proporcionarnos un documento donde podremos analizar más pormenorizadamente sus inquietudes, sus reservas intelectuales, sus críticas, la defensa corporativa a la que ustedes están perfectamente legitimados, porque representan a un sector con intereses legítimos concretos, me gustaría que nos dijera si esta ley realmente respeta los principios de transparencia, de igualdad de trato y de competencia, que no dejan de ser requerimientos constitucionales. Ustedes han dicho cosas importantes y me gustaría tener una visión sintética, esquemática respecto a las bondades de esta ley para corregir las disfunciones, pudiendo utilizar estas que ustedes han utilizado, y muchas más que se me ocurren, para acreditar que realmente el sistema de contratación administrativa en el Estado español es fruto de inercias de una Administración ya periclitada en su propia configuración normativa, en su propia configuración fáctica, en su propia configuración práctica, y si desde esa perspectiva esas inercias no siguen todavía gravitando excesivamente en este proyecto de ley.

Con relación al silencio administrativo no pueden ustedes tener más razón. La excepcionalidad del silencio administrativo negativo no debía imprimir un proyecto de ley de estas características, que provocaría problemas muchas veces de difícil resolución.

Señor presidente, en principio estas serían las cuestiones que planteo, porque tratar ahora todo este tema no es fácil ni requiere que uno exponga en este momento una tesis doctoral al respecto.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Efectivamente, ya comentábamos esta mañana que hoy no es el turno de fijar posiciones de los grupos respecto al proyecto de ley —es obvio—, sino de hacer preguntas

o consideraciones a los comparecientes, y en eso estamos.

A continuación, en nombre del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE**: Al igual que ha hecho el señor Olabarría, quiero agradecer las comparecencias del señor Cal Pardo y del señor Aldama y Miñón, a sugerencia de algunos grupos parlamentarios, para que nos pudieran plantear algunas observaciones. Los dos comparecientes han dado en el clavo respecto a algunas de las dudas que al menos a nuestro grupo parlamentario se le habían planteado, por tanto sus observaciones van a ser realmente interesantes a la hora de plantear las enmiendas al proyecto y de posicionarnos al respecto.

Esta mañana el presidente del Consejo Económico y Social de España, señor Peña Pinto, ha dicho que globalmente al CES esta ley le parecía correcta, pero que no es menos cierto que en el debate en el seno del Consejo Económico y Social se plantearon posturas contrapuestas de diferentes sectores económicos, que hemos podido observar y resaltar en sus intervenciones. En cuanto a las dudas que nuestro grupo tenía planteadas, la mayoría ya han sido perfectamente resueltas en su globalidad por los comparecientes, pero han quedado pendientes algunas reflexiones que nos gustaría que nos aclarasen en su turno de respuestas. Respecto a lo planteado por el señor Cal Pardo, nuestro grupo ya conocía desde hace tiempo algunos de los planteamientos de Tecniberia y Asince que hacían referencia a la separación de la licitación del proyecto y de la obra. Este ha sido un caso que esta mañana hemos tenido oportunidad de plantear al presidente del Consejo Económico y Social y que también fue objeto de deliberación en el seno del consejo. Nos gustaría saber qué incidencia tendría en la contratación pública la licitación y contratación separada del proyecto y de la obra y qué argumentos podrían esgrimirse a favor y en contra. Hay otra cuestión, que también ha mencionado en su intervención, que es el posicionamiento de Tecniberia y Asince, ya que el proyecto de ley no contempla de forma suficiente la especificidad de la contratación de servicios intelectuales y su tipificación. A nosotros nos gustaría saber cuál es esta especificidad y cómo debiera incorporarse a la ley. Hay otra cuestión, que también hemos tenido oportunidad de plantear esta mañana al presidente del Consejo Económico y Social, que es la referida, concretamente en el artículo 41, a la incorporación de la figura del responsable del contrato que puede ser una persona privada. También nos gustaría saber su opinión.

Respecto a las consideraciones que ha manifestado don Enrique de Aldama y Miñón, que ha puesto encima de la mesa los aspectos básicos como presidente de la Seopan, han sido muy aclaratorias, muy específicas y muy bien explicadas. Tenía una serie de preguntas que ya las ha contestado en su intervención como son las referidas a la determinación del incumplimiento contrac-

tual y la consiguiente prohibición, la opinión que le merece el proyecto en materia de fijación y revisión de precios, el contrato de obra a precio cerrado, etcétera. Hay una cuestión que no ha mencionado y nos gustaría saber su opinión como presidente de Seopan, que es cómo podría acabarse o limitarse las bajas temerarias que comprometen las ejecuciones de las obras y/o las fuercen en el futuro a revisiones distorsionadoras de la necesaria competencia.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): En nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor Ayala.

El señor **AYALA SÁNCHEZ**: También me uno a la bienvenida que les han deseado los representantes de otros grupos parlamentarios a los señores Cal y Aldama. Les quiero agradecer la claridad de sus intervenciones y, al igual que han hecho los representantes de otros grupos, significar que, por un lado, nos han aclarado muchas de las cuestiones que pensábamos plantear, con lo cual nos han facilitado ese trámite, y, en segundo lugar, que no se trata —también como ha señalado el presidente— de que aquí establezcamos cuál es la posición del grupo parlamentario —tiempo y ocasión tendremos de hacerlo—, sino de que sean los comparecientes los que nos ilustren y nos aclaren algunos de los términos que ellos con su mayor experiencia ven de las incidencias que puede tener la entrada en vigor de este proyecto de ley. Dicho esto, con las respuestas y con algunas de las aclaraciones que ya han solicitado los representantes de otros grupos nos quedará bastante claro qué es lo que se ha dicho, y yo voy a abundar poco más allá en el ánimo de no ser repetitivo y por supuesto dar la mayor diligencia posible a estas comparecencias. Por tanto, si ello es posible y para no hacer mayor incidencia sobre lo que ya han dicho, me gustaría plantear algunas cuestiones en las que podrían abundar un poco más, no tanto en el campo de ser valiente, como decía el señor Olabarría, sino en el de ilustrar más ampliamente a los miembros de la Comisión. La valentía dependerá de lo que nosotros seamos capaces de decidir en el texto de la ponencia y no de las pretensiones que puedan tener los representantes de cualquiera de los sectores.

Me gustaría que el señor Cal nos pudiera matizar dos cuestiones: una es la crítica que se hace al contrato mixto de proyecto y obra —hemos tenido la doble experiencia en el pasado reciente, con resultados que le parecerán a cada uno como le puedan parecer, pero que son satisfactorios— y las matizaciones que él ha señalado no sé si descalifican el modelo o simplemente se trata de un complemento. Me parece que no es incompatible señalar que haya clasificaciones distintas, la técnica y la de obra, para poder mantener el modelo. Dicho eso, parece que su crítica desaparecería. No sé si es una apreciación excesivamente superficial por mi parte y querría que profundizara sobre ello.

Otro aspecto que me parece también importante es el referido a la competencia desleal respecto a organismos dependientes de la Administración pública, universidades u otras entidades, de cuya igualdad de condiciones usted ha hablado. Me gustaría saber si esa igualdad de condiciones llega al extremo —acertado, por otra parte— de que se tratara de un licitador más o de que pudiera haber alguna excepcionalidad a ese planteamiento. También me gustaría saber si el planteamiento que usted hace en cuanto a la autorización de los procedimientos de contratación, que lo señala como elemento necesario a la hora de valorar cuál es el procedimiento según sea el tipo de contrato o, por el contrario, a usted le parece que sería necesaria esa diferencia en cuanto a la importancia; es decir, si los concursos abiertos solo sirven para los pequeños parecería que solo existirían para ese tipo de contratos o, por ejemplo, los restringidos sin publicidad nos llevaría a que fuera imposible utilizarlo en otro momento.

Ha hecho usted una alusión directa, igual que el señor Aldama, al informe de la Dirección General de Mercado Interior y Servicios, de fecha 12 de diciembre del año pasado y que se ha hecho al Reino de España sobre los posibles incumplimientos del proyecto de ley de contratos respecto a la trasposición de la Directiva 2004/18, que es la básica, como todos sabemos, que motiva o justifica gran parte de este proyecto de ley. Por tanto, parece que alguna de sus críticas e incluso alguno de los apartados, como la posible competencia desleal o los procedimientos de contratación, podían incluirse dentro de las determinaciones que esta Dirección General de Mercado Interior y Servicios considera que serían causa de crítica y censura importante del proyecto de ley. Me gustaría saber si conoce este informe y qué valoración hace del mismo.

Con respecto al señor Aldama en su condición de presidente de Seopan, ha dado respuesta anticipada a muchas de las cuestiones que pensábamos plantearle, como la de las prohibiciones de contratar, la de la revisión de precios y mano de obra o la de los contratos a precio cerrado, por tanto voy a obviar cualquier pregunta en relación con estas materias. Ahora bien, me gustaría hacerle un par de preguntas por si usted puede profundizar en determinadas cuestiones. En el proyecto de ley se hace énfasis en los criterios sociales y medioambientales y parece que la directiva pretende una objetivación de los criterios sociales en los pliegos más que la valoración concreta de dichos criterios sociales. Esto puede tener muchísima trascendencia a la hora de la racionalidad incluso de las adjudicaciones, por tanto, me gustaría saber si Seopan tiene criterio acerca de dónde debe estar la consideración de los criterios sociales y medioambientales. Otra cuestión que usted ha señalado y en la que me gustaría que profundizara es la relativa a las administraciones afectadas. Este es un proyecto de ley que no solo afecta a la contratación de la Administración del Estado sino a la de las comunidades autónomas y fundamentalmente a la de los 8.008 ayuntamientos que

existen en España. Por tanto, la pregunta sería: ¿Cree que con la redacción y con la regulación que se dan en el proyecto de ley las empresas españolas pueden concurrir en plano de igualdad en cualquier territorio y frente a cualquier Administración o haría falta tener algunos criterios más de uniformidad y de consideración global de lo que es el trato a las distintas empresas en los distintos territorios?

Hay alguna otra cuestión importante y que quisiera destacar de su intervención. Está claro cuál ha sido su análisis de los pagos a los subcontratistas, que han quedado suficientemente explicitados. También coincido con el señor Olabarría en cuanto al silencio administrativo. Es obvio que en un Estado moderno, en un Estado en el que quisimos superar una legislación administrativa decimonónica, nos parezca totalmente excesivo considerar que los privilegios de la Administración pueden llegar hasta tal extremo de que el silencio negativo sea la fórmula ordinaria. Me gustaría pedirle, igual que al señor Cal, alguna ampliación respecto al informe que del anteproyecto de ley —ya proyecto de ley— hace la Dirección General de Mercado Interior. El análisis de este informe vemos que hace críticas muy gruesas al proyecto de ley; no solamente son críticas a tres elementos básicos, de los que me gustaría saber cuál es su opinión, y en concreto a la definición de los organismos de derecho público. El informe critica duramente la regulación que se hace no solo del artículo 3 sino también del artículo 4 del proyecto de ley, ya que considera que hay muchísimos contratos excluidos que aunque no son directamente de obra pública sí son directamente afectados por la obra pública, sobre todo por la concesión pública. También son muy trascendentes, con relación a las empresas de contratación, las modificaciones de los contratos durante su ejecución, aunque no tanto el recurso especial en materia de contratación —tendremos que preguntárselo a los juristas— porque pueden suponer una quiebra importante de la seguridad jurídica y del equilibrio de los contratistas.

Señor Aldama, le agradecería profundamente que nos pudiera ampliar estas cuestiones y hacer una valoración sobre la trascendencia que pueda tener este informe a la hora de la tramitación del proyecto de ley.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): En nombre del Grupo Parlamentario Socialista tiene la palabra el señor Corcuera.

El señor **CORCUERA PLAZA**: Gracias, señores Cal Pardo y Aldama y Miñón. Les doy también la bienvenida en nombre del Grupo Parlamentario Socialista a esta Comisión. Todas sus aportaciones serán tenidas en cuenta por mi grupo parlamentario, como no podría ser de otra forma y como sin duda ha hecho y hará este Gobierno. Me dirigiré de forma conjunta a ambos comparecientes para destacar algunos aspectos de la ley que considero importantes y finalizaré mi intervención con una pregunta específica a cada uno de ellos.



Como ustedes ya saben, por esta Comisión han pasado a lo largo de esta mañana, y lo seguirán haciendo en lo que queda de esta tarde, comparecientes que proceden y representan a diversos sectores económicos, tanto instituciones como asociaciones de empresas. Su presencia hoy aquí se inscribe en este grupo de empresas que contratan habitualmente con el sector público para ofrecer sus servicios, por lo que su visión es extremadamente valiosa para conocer las inquietudes y preocupaciones de estos sectores. El proyecto de ley que debatimos trata en esencia de regular la forma en que se van a gastar los recursos económicos públicos, buscando maximizar el valor de las prestaciones obtenidas a cambio de un precio pagado, incrementando así la eficiencia de los procedimientos de adquisición, estableciendo las bases legales para permitir una contratación social y medioambientalmente consciente e incorporando y potenciando además el uso de las tecnologías de la información en su tramitación. Se intenta conseguir una profunda modificación estructural del mercado de la contratación pública y contribuir a la flexibilización y modernización de la economía, en línea con la propuesta de optimizar la eficacia y eficiencia de las compras públicas y de favorecer también el incremento de la competitividad de las empresas españolas en el marco de una economía globalizada. Íntimamente ligadas con esta idea de obtener el máximo valor con el mínimo gasto se encuentran diversas medidas incorporadas al proyecto de ley, que me gustaría destacar con el fin de mejorar la eficiencia del sistema de contratación en su conjunto. En primer término se señala como fundamental en el proyecto potenciar la concurrencia en los procesos de licitación de contratos, para lo cual se han suprimido requerimientos y obstáculos que podrían suponer barreras encubiertas para la participación de las empresas cada vez que se ha buscado aliviar las cargas formales que recaen sobre los licitadores. ¿Les parecen adecuadas estas medidas? ¿Añadirían alguna más? Se procede así mismo a intentar simplificar al máximo los procedimientos de adjudicación de los contratos y sus procedimientos conexos. Además de los ahorros de tiempo basados en la utilización de medios electrónicos, los gestores de contratos podrán apreciar otros derivados de la depuración y reordenación procedimental que se efectúa en el proyecto. Se realiza a su vez una apuesta decidida por la contratación electrónica como medio para incrementar la eficiencia y transparencia del sistema de contratación, simplificación de procedimientos que junto al fomento de las tecnologías o la información son también para ustedes, como han señalado en algunas ocasiones, aspectos claves. ¿En qué medida creen ustedes que pueden incidir? Otro ámbito en el que el proyecto ha realizado un esfuerzo de profundización importante ha sido en la regulación de sistemas para racionalizar la contratación pública; mecanismos como los acuerdos marco, los sistemas dinámicos de contratación o las centrales de contratación. ¿Son mecanismos efectivos? Con la conveniencia también de ampliar la gama de

instrumentos de gestión contractual y de incrementar la flexibilidad del sistema en su conjunto se incorporan también determinados trámites y procedimientos regulados por primera vez en la directiva que intentamos trasponer, como la subasta electrónica o el procedimiento denominado de diálogo competitivo. Señor Cal Pardo —esta sería una pregunta dirigida exclusivamente a usted—, desde Tecniberia/Asince han mostrado su reserva respecto a las subastas electrónicas. ¿Qué opinión le merecen? ¿Creen que pueden ser útiles? En la misma línea de ampliar los instrumentos puestos a disposición del gestor de contratos públicos se ha regulado un nuevo tipo de contrato, el contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado. El señor Aldama lo ha mencionado y desde Seopan también han mostrado su interés. Es una figura contractual a la que ya se está acudiendo en la práctica, al amparo del principio de libertad de pactos, que permite a los contratantes generar figuras contractuales no previstas legalmente. El proyecto intenta en este punto precisar los perfiles de la figura y dotarla de una mínima disciplina. Puesto que, como usted ha señalado, este era un elemento clave para ustedes, ¿qué importancia cree que debería dársele a esta figura? Señor Aldama, desde Seopan ustedes han insistido en la necesidad de tener en cuenta la especificidad del sector de la construcción en lo que hace referencia al régimen de pagos. Somos conscientes de esta necesidad y sin duda se le va a prestar la atención adecuada. Por cierto, en lo que hace referencia al informe de Mercado Interior se trata del borrador de diciembre de 2005, tal como se había preguntado o mostrado interés por algún grupo. Finalmente, como les decía al inicio de mi intervención, tomamos nota desde mi grupo de todas sus propuestas y esperamos que a lo largo de la tramitación del proyecto podamos llegar a un acuerdo satisfactorio para todos.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Doy de nuevo la palabra a los señores comparecientes para que contesten y comenten lo que les parezca oportuno a los portavoces. Por tanto, don Francisco Cal Pardo tiene la palabra.

**E l s e ñ o r P R E S I D E N T E D E TECNIBERIA/ASINCE** (Cal Pardo): Voy a tratar de contestar uno por uno, y en la medida en que me sea posible, a lo que me han planteado. Señor Olabarría, muchos de los problemas que han planteado son más bien de aplicación de la ley que de la ley misma. Por muy perfecta que hagamos una ley si luego la aplicación no se hace bien de nada sirve, y lamentablemente muchas veces las leyes no suelen recoger los mecanismos para detectar estos fallos. Dice usted que no se recurre a los tribunales, y evidentemente se recurre muy poco. Cuando yo planteo a mi junta directiva si recurrimos normalmente me dicen que mande una carta. Se trata de no molestar demasiado, porque la gente actúa en función de lo que percibe. No digo que las cosas sean así, pero

lo que se percibe es que hay un cierto temor a que si se recurre, y sobre todo si se hace con nombre propio —a la asociación le importa menos; yo no pierdo nada por recurrir, sobre todo en este caso, ya que soy presidente profesional, por tanto no estoy defendiendo los intereses de ninguna empresa en particular— se va a quedar fichado. En el ámbito en el que yo me muevo la discrecionalidad es muy grande, y tiene que ser así porque se trata de servicios intelectuales; hay que dar un margen amplio a los evaluadores, especialmente a los evaluadores técnicos porque los euros son los euros y ahí no hay otra cuestión. De hecho, estamos observando que cuando hay varios evaluadores técnicos a veces hay gran dispersión en las propias evaluaciones, y no digamos si por la súper abundancia de ofertas que se presentan hay un solo evaluador, solo tenemos un criterio. Por tanto, no solo depende el proyecto en sí, sino también la memoria que en su mente pueda tener este evaluador sobre cómo es la empresa. Esta es una de las razones por las cuales se recurre realmente poco. Ya he dicho aquí que muchas veces he pedido que se publiquen las evaluaciones técnicas antes de abrir los sobres económicos para evitar cualquier tipo de contaminación, pero no lo he conseguido. Se lo he planteado a distintos centros directivos, pero en el fondo hay un cierto miedo a que el volumen de recursos sea muy elevado como consecuencia de todo ello. Por consiguiente, no es un problema de la ley en sí, sino de su aplicación. La ley que tenemos ahora funciona bastante bien, pero a veces no se aplica del todo bien, o por lo menos, insisto, existe esa percepción. Por tanto, esperemos que en la aplicación de esta ley que, como se ha señalado aquí, tiene otros mecanismos, la electrónica nos ayude a resolver alguno de los problemas que usted plantea. Le aseguro que no nos falta valentía, pero tampoco queremos entrar como un caballo en una cacharrería, sino que hay que hacer las cosas constructivamente.

Señores Sánchez i Llibre y Ayala, en cuanto a la incidencia de proyecto y obra, admitimos el conjunto proyecto y obra, pero por la vía de excepcionalidad. Ustedes saben que en muchas legislaciones quien hace el proyecto no puede hacer la obra. Si un grupo de empresas tiene una empresa de proyectos y una empresa de obras, si una empresa de proyectos ha hecho un proyecto esa empresa de obras no puede acudir a la licitación de la obra; sin embargo se hace de vez en cuando y nosotros lo aceptamos. Muchas veces se hace por razones de urgencia, aunque la verdad es que después se demuestra que con una contratación conjunta no se han resuelto los problemas de urgencia. Pedimos garantías y tenemos unas clasificaciones, de manera que quien haga el proyecto debe tener clasificación para hacer proyectos y quien tenga concedida la obra también debe tener la clasificación correspondiente para hacer la obra. Como digo, se hace por razones de urgencia y a veces, si me permiten, por razones de comodidad. Cuando vamos a proyecto y obra normalmente el proyecto no se define con la misma precisión que si se hace el proyecto y luego

la obra, algo que yo defiendo mucho: primero planificar y luego ejecutar. Hay un momento para cada cosa, y cuánto mejor sea el proyecto más fácil es la obra, y le aseguro que en las obras también hay menos reformas; esa es la ventaja. La desventaja es que de vez en cuando en periodos cortos de tiempo el proceso es más largo. Ahora bien, respecto a si podemos reducir los plazos sobre la base de procesos electrónicos de licitación, por un lado deben mantenerse los proyectos y por otro lado la obra.

En cuanto al contrato de servicios intelectuales, como dije antes no es lo mismo diseñar la T 4, por largos que nos parezcan los pasillos —aunque no lo son tanto, porque yo ayer vine de Barcelona y realmente los recorrí en muy poco tiempo—, que hacer la limpieza. Las exigencias que se pueden pedir de responsabilidad en uno y otro caso son distintas. Como he dicho en mi intervención anterior, nosotros no rechazamos las exigencias, pero también queremos que se valore la componente técnica adecuadamente. Un servicio intelectual tiene que tener una valoración técnica más elevada que un servicio que no exige estos componentes intelectuales. En la ley actual se trata este tema ampliamente; concretamente en el libro IV, título II, en los artículos 196 a 219 se contemplan los contratos de consultoría y asistencia técnica, por lo que ya tenemos un precedente. Por tanto, la cuestión es darle un tratamiento especial, considerarlo una categoría especial de servicios; no son como otros servicios. Insisto, no se trata solo de los servicios de ingeniería, sino que por lo menos me he referido a cuatro categorías de servicios.

No sé si le he entendido bien cuando habla de la figura del contrato de la incorporación de una persona privada. La iniciativa privada acude con mucha frecuencia a lo que se llama gestión integral de proyectos. Esto quiere decir que escoge a una empresa de gestión integral de proyectos que asume toda la responsabilidad de la gestión del proyecto, incluidas muchas veces compras, y actualmente este trabajo lo hacen tanto las empresas de ingeniería como las empresas constructoras; sin embargo la Administración pública no renuncia jamás a la dirección de obras. Después contrata la asistencia de la dirección de obra, y yo creo que incurre en una responsabilidad que podría evitarse si de alguna manera pasase esa responsabilidad a la iniciativa privada. ¿Por qué no? De alguna forma en las concesiones público-privadas esto está transferido. Por tanto, esto podría hacerse, pero cuesta mucho que la Administración pública —no sé si será por costumbre— ceda esta cuestión, pero es algo que en la actividad privada cada vez se hace más porque, zapatero a tus zapatos, cada uno entiende de lo que entiende. Por ejemplo, el Grupo Santander con la ciudad financiera en Boadilla del Monte contrata una empresa para que le haga todo y se desentiende. ¿Por qué en la Administración pública no se puede hacer lo mismo?

El señor Ayala también se ha referido a la competencia desleal. En mi opinión, las universidades y los centros tecnológicos tienen un sitio y las empresas tienen otro, que pueden estar perfectamente delimitados y, a pesar de eso, colaborar. Se habla mucho de I+D+i y podemos realizar conjuntamente proyectos de I+D+i, de hecho lo estamos intentando junto con las universidades. Lo que no nos parece tan correcto, por poner un ejemplo que además no afecta a la Administración pública, es que una universidad haga un proyecto de una gasolinera. Es competencia desleal, sobre todo en función de cómo haga uso de los recursos disponibles. En absoluto nos oponemos a que un catedrático de universidad monte su empresa y compita con otra empresa, porque se trata de una empresa privada. Por tanto, nuestra propuesta sería que cada uno hiciese lo suyo; no vayan a concursos públicos. Ya tienen el camino de la encomienda de gestión, que también me gustaría que se utilizase mucho menos de lo que se está utilizando; como digo, no vayan a concursos públicos, no compitan porque no están en igualdad de condiciones para competir. Si queremos transparencia e igualdad, no vayan a concursos. En cuanto a los procedimientos de contratación, posiblemente me he equivocado al decir que la contratación abierta, que es la que se hace ahora, efectivamente no tiene que limitarse a los contratos pequeños, pero sí a los contratos muy conocidos. Si hablamos de contratar una plataforma en un aeropuerto, eso está muy inventado; no hace falta una contratación restringida donde haya más elementos de incertidumbre, etcétera. Contratos grandes también caben perfectamente siempre que no haya elementos básicamente innovadores, sino que se trate de la repetición de otra serie de cosas. Posiblemente diseñar una autovía en un terreno quebrado y complicado es un poco distinto de lo que estoy diciendo, pero si se trata de una plataforma en un aeropuerto, donde además mientras se está haciendo ni siquiera están pasando los aviones por encima, se puede hacer perfectamente.

Cuando hablamos de contratación restringida —y no sé si me he expresado bien—, nos referimos a contratación abierta con precalificación. ¿Qué ventajas tiene esto? En la primera oleada, se puede presentar todo el que quiere y luego se queda reducido a nueve, ocho o cinco empresas. Es lo que está sucediendo en la Unión Europea, en la mayor parte de los países de Europa. ¿Qué está sucediendo aquí? Son contratos abiertos y es fácil, al menos en el ámbito en el que me muevo, llegar a 40 ofertas —la media está en veintibastantes— para un contrato. Eso complica enormemente la vida a los licitadores y ha supuesto un gasto inútil de dinero para mucha gente. Una oferta de las nuestras se mueve hoy, si hablamos en pesetas, entre 1 y 5 millones, porque de obras será bastante más. Primero, es un enorme esfuerzo para quien tiene que evaluar y es un enorme esfuerzo y consumo de dinero para quien presenta las ofertas. En este sentido, se tendrían bastante ventajas; ahora —insisto—, con publicidad previa naturalmente.

Lamentablemente, no conozco a fondo el informe, pero sí voy a estudiarlo para poder contestar a lo que usted me pregunta, y si es necesario se lo haré llegar por escrito.

El señor Corcuera me ha formulado una pregunta muy concreta y la quiero contestar. Apoyo decisivamente la Administración electrónica y la estoy pidiendo desde hace tiempo. Estoy pidiendo que los pliegos se puedan bajar directamente de Internet y que podamos presentar las ofertas y sobre todo los proyectos en un CD-ROM. En este momento y con un centro directivo en concreto, le estoy pidiendo que, por favor, los pliegos los ponga no en PDF sino en un formato que nos permita hacer uso de ellos sin tener que volver a recopiar muchas cosas que hay ahí. Estamos insistiendo, y siempre que me encuentro con alguien que tiene que ver con la Administración electrónica le pido que, por favor, acelere la Administración electrónica. Ahora bien, en cuanto a subasta electrónica para servicios intelectuales, no. A través de la federación europea hemos conseguido que se excluyan de la subasta electrónica los servicios intelectuales. Ya en la directiva nos pidió apoyo la federación europea y gracias a los eurodiputados españoles hemos conseguido que esto se elimine. No hay ninguna dificultad en utilizarlo en otras cosas si usted tiene que contratar ladrillos o incluso ordenadores o PC, porque están perfectamente definidos, con unas características claras. Don Enrique podría darle muchas muestras de ello porque está en el sector comprando y vendiendo. Ahora, en lo relativo al servicio intelectual, que tiene muchos elementos de materia gris, es muy difícil poder ir a una subasta electrónica. Lo que deseo, como usted plantea, es que se agilicen enormemente los trámites, porque son muy largos. Yo no hablé de silencio administrativo, pero estoy también con ese tema. Tenemos avales de más de diez años que no los recuperamos porque no se ha cerrado la obra. Ya no depende del proyecto ni de nosotros sino de la obra. Nos gustaría muchísimo que se acelerase todo lo que se pueda y cuanto digan ustedes en este sentido se lo vamos a agradecer muchísimo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Don Enrique de Aldama, tiene usted la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN** (Aldama y Miñón): Señor Olabarría, como ha señalado muy bien don Francisco Cal, puede que las leyes nunca lleguen a ser perfectas ni tengan todos los mecanismos que debieran tener. Lo que me parece muy importante —y coincido totalmente con lo que ha señalado el señor Cal— es la idea de cómo se aplican las leyes, porque al final es ahí donde radica todo. Las leyes señalan claramente, por ejemplo, el hecho de que hay que replantear los proyectos antes de iniciar las obras. Si están replanteados, es mucho más fácil hacer

la comprobación del replanteo y poder medir las cosas; si no se hace ese replanteo previo, ¿está mal la ley? No, la ley está bien. Lo que hace falta es que la ley se aplique en la medida en que es necesario hacerlo, y así podríamos ir dando un repaso a todos los procesos administrativos.

La ley tiene fundamentalmente como objetivo introducir las modificaciones que se han producido a nivel europeo. Esa parte tendrá que tener unas correcciones a la vista del informe —por eso, también señalo lo que decía el diputado señor Ayala— para adaptarse correctamente a lo que ha manifestado en su informe la Dirección General del Mercado Interior, o tendrá que justificarse que está bien adaptado en la línea de lo que está bien adaptado. Sin embargo, es un tema al que no he querido dar más trascendencia porque forma parte del trabajo interno de esta Comisión que tendrá que analizarlo, revisarlo y adaptarlo a la situación.

Pregunta si la licitación pública o la inversión pública a través de las autonomías, de la Administración central y de los entes locales representa el 6 ó el 13 por ciento. Yo lo he cogido de los datos de licitación del año 2006 y lo que representa en el año 2005 en el PIB. Puedo estar equivocado porque lo que he hecho ha sido dividir la cifra de licitación entre lo que significa el PIB y me ha salido el 6 por ciento. A lo mejor me he equivocado y no lo discuto. Lo que queremos hacer el señor diputado y yo es recalcar la importancia que tiene este tema en la economía nacional. Por consiguiente, si es el 13 yo me quedo encantado y me parece estupendo, pero supongo que nos es igual a los dos si es el 6 ó el 13 desde el punto de vista filosófico.

El señor Sánchez i Llibre parte de una serie de consideraciones y me ha lanzado un desafío muy importante: cómo se podría acabar con las bajas temerarias. Este no es un tema de la ley y por eso ni lo he tocado. La ley tiene que marcar una línea general, que es lo que hace. Se consideran bajas temerarias de acuerdo con lo que digan los pliegos y el reglamento. En este momento estamos trabajando intensamente en ello en contacto con las administraciones para tratar de resolver ese tema, que es absolutamente básico. Arrancar con un proyecto que tiene una diferencia del 30 por ciento respecto al proyecto inicial me hace sospechar que estamos pensando en unas situaciones distintas a lo que inicialmente se estaba planteando. Por consiguiente, hay que analizarlo. Estamos en estos momentos en contacto con la Administración central, con el Ministerio de Fomento, con el Ministerio de Medio Ambiente y con la Intervención General del Estado, tratando de encontrar una fórmula de aplicación. Evidentemente, la solución buena y lógica sería que todo funcionara perfectamente y que, por consiguiente, no se produjera esa situación, pero ¿cuál es la realidad? Pues es lo que señalaba el señor Cal. Por ejemplo, en la Dirección General de Carreteras, el número medio de licitadores está en veintitantos y hay treinta o treinta y cinco. Todos entendemos perfecta-

mente que no se puede hacer un análisis técnico y serio de treinta ofertas. Es imposible. La Administración no se dedicaría más que a eso; entonces ocurre que prácticamente funciona como una subasta y el resultado de todo eso son las bajas temerarias. Me inclino mucho hacia lo que señalaba el señor Cal, que es la idea de que deberíamos utilizar más el concurso restringido. Lo que pasa es que ese es un tema que se considera siempre ligado a la discrecionalidad de la Administración y lo que hay que tener es fe y confianza en que las administraciones vayan a actuar con seriedad y que, por consiguiente, convoquen a los licitadores para que hagan sus propuestas iniciales para clasificarse, y a continuación se puedan clasificar.

Ligado a esto, entramos en otro tema que yo querría señalar también en estos momentos, que es el de la clasificación de contratistas. La última modificación es del año 1985 ó 1986. Se puso una clasificación f) para el tamaño en razón de una cosa. Esa clasificación 20 años después sigue estando en el límite f) porque las empresas constructoras no hemos sido capaces de ponernos de acuerdo para decir que se ponga una categoría g). No se piden garantías financieras, de capacidad, etcétera. La adjudicación se hace según unos criterios que necesariamente hacen que el número de licitadores sea cada vez más amplio. Creo que todo esto no debe resolverlo la ley, la que tiene que resolverlo es la Administración en su actuación. Esa es la línea en la que llevamos trabajando con el Ministerio de Fomento y, a través de la Cámara de Contratistas de Cataluña, con la Administración catalana. En ese mismo sentido creo que debíamos extenderlo a todas las administraciones si conseguimos llegar a una solución.

Sobre la pregunta del señor Ayala de si consideramos que nos tratan igual en todas las administraciones, parto del principio de que sí, de que nos tratan igual, aunque en unos sitios con mejor resultados que en otros, cosa que es absolutamente evidente. Lo que creo es que las empresas competimos en plano de igualdad salvo cuando nos ponen cláusulas, que en general se han conseguido eliminar, de condiciones de que tienes que estar en tal sitio, hacer esto o lo otro. Por consiguiente, podemos considerar que trabajamos correctamente y que la ley, desde ese punto de vista, ni va a añadir, ni puede añadir nada más que tratar que esto se haga de una manera correcta y lo más seria posible. Por eso, a mí la idea de la transparencia, de que se conozca rápidamente, como decía el señor Cal, cuál es la clasificación técnica, la puntuación que se nos ha dado a cada uno y que después de eso se proceda a la apertura, me parece positivo al igual que todo lo que se pueda hacer en esa línea.

Por lo que se refiere al mercado interior, lo que hay que hacer es recoger el informe de la Dirección General del Mercado Interior. Lo único que significa es que ha habido una interpretación distinta de unos y otros.

En cuanto a la intervención del señor Corcuera sobre la utilización de sistemas electrónicos le diré que somos totalmente partidarios. Una de las cosas que más deprime

al entrar en una Administración es encontrarse los pasillos llenos de cajones con proyectos presentados que no saben donde almacenarse, cuando, como decía el señor Cal, eso se mete en tres disquetes. La Administración tiene una capacidad de prescripción tan grande que basta con que diga: a mí me tiene que presentar esto de esta manera, para que inmediatamente todo el sector presente las cosas en el sistema informático correspondiente o el sistema electrónico.

En cuanto al CPP tengo que decir que me considero un defensor a ultranza del mismo. Me parece que es una fórmula tremendamente interesante porque hace que trabajen conjuntamente la Administración y el sector privado. De ahí salen mejores resultados como estamos viendo en el Reino Unido, en distintos países, y por ahí hay que ir y avanzar. Desde Seopan estamos —y el otro día lo anunciaba yo en una intervención pública— preparando en este momento un nuevo sistema de funcionamiento de los CPP que puede ser de interés en la combinación de los peajes en sombra con los peajes directos, de manera que se pueda ir a muchas más obras de interés con este sistema de financiación.

En cuanto al régimen de pagos he tratado de dar aquí unos datos asépticos para que se vea cuál es la situación real en la que estamos. Nosotros estamos de acuerdo con lo que dice la ley en este sentido en este momento y nos gustaría que siguiera así, pero como en los medios de comunicación unos dicen una cosa y otros, otra, lo que he tratado de traer aquí son unos datos concretos que permitan medir cuál es la situación real, cómo está pagando la Administración y cómo pagan las empresas a sus proveedores.

Como representante de Seopan y personalmente agradezco mucho la iniciativa de esta comparecencia en el sentido de que el intercambio de ideas y de opiniones y la posibilidad de contestar a las preguntas que nos han hecho SS.SS. me parece que es el camino más correcto. Mañana les mandaremos el texto completo de todo lo que he planteado aquí para que se reparta a todos los grupos y si quieren que les conteste a alguna concreta estoy a su disposición para hacerlo ahora o por escrito en el momento que lo consideren oportuno.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Torres Sahuquillo): Muchas gracias, señor Aldama.

¿Alguna brevísima consideración por parte de los grupos parlamentarios? **(Pausa.)**

Damos por finalizada la comparecencia del señor Cal y del señor De Aldama, les agradecemos su presencia y las explicaciones que nos han dado y les invitamos a que, como decía al principio, cualquier información complementaria que ustedes crean conveniente dar a la Comisión lo hagan con toda libertad en la seguridad de que los grupos parlamentarios conocerán de inmediato esa información.

Suspendemos la sesión hasta las 18:30 horas. **(Pausa.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA JUNTA ASESORA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA Y DIRECTOR GENERAL DE PATRIMONIO Y CONTRATACIÓN DEL GOBIERNO VASCO. DOMÍNGUEZ-MACAYA LAURNAGA. (Número de expediente 212/001506.)**

— **DEL SEÑOR VICEPRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL PAÍS VASCO, BERASATEGI TORIZES. (Número de expediente 212/001507.)**

El señor **PRESIDENTE**: Reiniciamos las comparecencias que habíamos decidido. Saludo a los señores diputados porque en las anteriores comparecencias no he podido estar. Agradezco de manera muy especial a los comparecientes, al director general de patrimonio y contratación del Gobierno vasco, don Jaime Domínguez-Macaya y al vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia, también del País Vasco, don Javier Berasategi, cuya presencia hoy aquí que seguro va a contribuir a enriquecer el debate sobre el texto que estamos discutiendo en la Comisión del proyecto de ley de contratos del sector público. Estoy seguro de que sus aportaciones contribuirán a mejorar los conocimientos y la interacción con los grupos parlamentarios.

Tal como se han desarrollado las sesiones anteriores, la idea es que ambos hicieran una intervención de orden general de quince o veinte minutos y luego abriremos un turno de palabra de los grupos parlamentarios de menor a mayor para preguntas o valoraciones. Si fuera muy necesario se abriría un segundo turno después de la respuesta de los señores comparecientes para precisar. Por lo tanto, les reitero nuestro agradecimiento por su presencia hoy aquí y toma la palabra don Jaime Domínguez-Macaya y, a continuación, don Javier Berasategi.

El señor **PRESIDENTE DE LA JUNTA ASESORA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA Y DIRECTOR GENERAL DE PATRIMONIO Y CONTRATACIÓN DEL GOBIERNO VASCO** (Domínguez-Macaya Laurnaga): Señorías, quiero agradecerles muy sinceramente la oportunidad que me brindan esta tarde de poder compartir con todos ustedes nuestras reflexiones y nuestras aportaciones en un tema de tanta relevancia en la contratación administrativa del más inmediato futuro como es la utilización en las compras públicas de medios electrónicos, informáticos y telemáticos; lo que la doctrina denomina como contratación pública electrónica o contratación *in procurement*, en su versión inglesa. Vaya por delante que el objeto de mi comparecencia se va a ceñir en exclusiva al análisis de la parte del proyecto de ley de contratos del sector público que regula la contratación pública electrónica, ya que otros aspectos del proyecto no van a ser objeto de comentario más que en

el caso de que sean instrumentales para la contratación electrónica. Las aportaciones de mejora que al final de mi comparecencia quiero plantear a SS.SS. derivan en parte de un análisis teórico de lo que suponen los medios electrónicos en la contratación administrativa pero sobre todo provienen de la experiencia que en el Gobierno vasco hemos ido acumulando en la implantación de nuestro modelo de contratación pública electrónica, un modelo sencillo, disponible y seguro.

Al objeto de hacer más liviana mi intervención, los fundamentos teóricos del modelo así como todo el material formativo e informativo que alrededor del mismo hemos elaborado los tienen disponibles en la información que se les ha repartido para que la puedan echar un vistazo, así como en la página web del Gobierno vasco [www.euskadi.net](http://www.euskadi.net). Podrán acceder más directamente a la información mediante la dirección electrónica [www.contratacion.info](http://www.contratacion.info) que reúne todo lo que tenemos en el Gobierno vasco sobre contratación. No obstante, me permitirán que les subraye muy brevemente que, en primer lugar, nuestro modelo de contratación electrónica es integral, puesto que todo el procedimiento se realiza por medios telemáticos, incluyendo por supuesto la presentación y apertura de ofertas, las notificaciones y la firma del contrato. En segundo lugar, la participación en los momentos claves del procedimiento, tanto por parte de los funcionarios como de las empresas licitadoras se realiza con la garantía y el respaldo de los certificados de firma electrónica reconocida. Por último, los expedientes tramitados no son de los considerados menores por la ley, sino que al contrario son expedientes ordinarios en sus diferentes formas, abierta, restringida y negociada.

En el otro documento que se les ha entregado, el resumen de la memoria de las actividades realizadas el año pasado —de color azul— en el ámbito del modelo de la contratación pública electrónica, podrán ustedes observar que desde que el 19 de octubre del año 2005 realizamos nuestra primera licitación plenamente electrónica, conviviendo con las ofertas a modo tradicional, hemos realizado electrónicamente una treintena de expedientes de muy variados objetos contractuales —mobiliario, material sanitario, viajes, traducción, mantenimiento de fotocopiadoras, limpieza, auditorías, seguros, etcétera— con un monto global de 50 millones de euros. Dentro de las actividades de impulso del modelo, las cuales conforman nuestra verdadera obsesión, hemos formado en contratación electrónica a cerca de un millar de empresas —algunas de ellas de Madrid, otras de Barcelona y el resto del País Vasco— y a un centenar de funcionarios, lo que nos permite, en contacto con ellos, reorientar continuamente el camino a seguir.

Entrando en materia, en primer lugar quiero poner de manifiesto a SS.SS. la importancia que tiene la contratación electrónica. La efectiva utilización de medios electrónicos, telemáticos e informáticos en la contratación pública es un objetivo que se repite constantemente en todas las decisiones que la Unión Europea ha ido

tomando en la materia; no olvidemos que un uso generalizado de los mismos podría generar un ahorro de decenas de miles de millones de euros, según estimaciones de la propia Unión Europea: se habla de de 50.000 millones de euros. Ya en el Plan e-Europa 2002 de la Unión Europea, se explicitaba que la utilización del comercio electrónico en la Administración pública tiene posibilidades de aumentar la eficiencia en la contratación pública y se reconocía a la contratación pública electrónica como uno de los 20 servicios públicos básicos de la Administración digital. Dando otro paso, el nuevo Plan Europa e2005 configura la contratación pública como obligatoria para todos los Estados miembros; además, y como un instrumento para su desarrollo e impulso crea el proyecto IDA, ahora llamado Idabc. Por su parte, en el Plan de acción para la aplicación del marco jurídico de la contratación pública electrónica de noviembre de 2004 se concluye con esta rotunda afirmación: A finales de 2007 los Estados miembros aplicarán sistemas totalmente electrónicos. Por último, en el Plan de acción sobre la Administración electrónica i2010, la contratación pública electrónica se define como un servicio clave de gran impacto para ciudadanos y empresas y se afirma que será la primera aplicación objeto de atención. Por ello los Estados miembros, incluyendo el nuestro, se han comprometido a poner a todas las administraciones de Europa en condiciones de efectuar por vía electrónica el cien por cien de su contratación y a garantizar que al menos el 50 por ciento de la misma, aquella que supere el umbral comunitario, se efectúe realmente por vía electrónica para el año 2010, es decir dentro de solamente tres años. El primer objetivo es difícil pero posible; el segundo propósito es francamente complicado. Nosotros, con gran esfuerzo, hemos obtenido un 30 por ciento de ofertas electrónicas en nuestros concursos. He oído decir aquí a los anteriores comparecientes que estaban muy por la labor de ofertar electrónicamente, pero luego la realidad es que cuando les das las opciones ciertamente se retraen. Hay datos de otras administraciones extranjeras que son verdaderamente desoladores. La propia Organización de las Naciones Unidas, por medio de la Comisión de Derecho Mercantil Internacional y a través de su grupo de trabajo de contratación pública está proponiendo modificar su ley modelo de la contratación pública de bienes, obras y servicios de 1993 para introducir la contratación pública electrónica.

Pasando a analizar el contenido del proyecto de ley, en el contexto tan claro y rotundo que hemos visto, el proyecto declara en sus considerandos que incorpora en sus propios términos y sin reservas las directrices de la Directiva 2004/18. Hemos de remarcar que esa directiva, así como la 17/2004, la de los llamados sectores excluidos, resalta textualmente en sus considerandos que las nuevas técnicas electrónicas de compra amplían la competencia, mejoran la eficacia, ahorran tiempo y dinero y por tanto suponen la utilización óptima, y resalto lo de óptima, de los fondos públicos. En consecuencia, el proyecto de ley opta por la plena inserción

de los medios electrónicos en el ámbito de la contratación pública, según dicen sus considerandos. Podemos subrayar positivamente la decena de medidas del proyecto. Uno, las que explicitan la plena validez de los certificados expedidos por medios electrónicos, previstos en los artículos 72.2, 84.3, 91, 130.3 ó 135.4. Dos, las que regulan en el artículo 42 la existencia de un perfil de contratante, entendido como el conjunto de informaciones que sobre la acción contractual las diferentes administraciones quieren poner a disposición de los licitadores mediante un acceso sencillo y rápido a través de Internet; perfil de contratante que es obligatorio para todas las administraciones públicas y que para la Administración del Estado se concreta en la plataforma de contratación del Estado del artículo 309. Tres, las reducciones de plazos por la utilización de medios electrónicos en los contratos por encima del umbral comunitario, según los artículos 96.2, 143.1, 148.1 y 250.4, en virtud de los cuales podemos reducir de manera acumulada los plazos de tramitación en cinco días cuando ofrezcamos acceso por medios electrónicos a los pliegos y a la documentación complementaria y en siete días más cuando los anuncios se preparen y se envíen al DOUE (Diario de la Unión Europea) por medios electrónicos. Cuatro, la creación de la subasta electrónica prevista en el artículo 132, entendida como una fase de diferentes procedimientos de contratación en los que la mejora de las ofertas solamente se pueda realizar por medios electrónicos y telemáticos. Cinco, la creación de los sistemas dinámicos de contratación del artículo 183 y siguientes, procedimientos totalmente electrónicos y que se definen como uno de los instrumentos de mejora de la contratación administrativa previstos en el proyecto de ley. Seis, la explicitación de la validez de las notificaciones electrónicas de los procedimientos de contratación administrativa, según lo regulado en la disposición adicional decimotava. Siete, la reafirmación de que dentro de las comunicaciones electrónicas están incluidas las ofertas, por si había alguna duda; en este sentido el proyecto de ley, en sus disposiciones adicionales decimotava y decimonovena, lo reitera nada más y nada menos que cinco veces. Ocho, la supresión de la obligatoriedad de la garantía provisional del artículo 91.1. Nueve, la autorización de las facturas electrónicas en la contratación administrativa previstas en el apartado segundo de la disposición adicional decimonovena las cuales, además, para la Administración del Estado en su sentido amplio, se torna en obligatoriedad para todas sus empresas contratantes en diferentes plazos, según lo dispuesto en la disposición adicional novena. Diez —y último—, la potenciación de los registros oficiales de contratistas o licitadores; el proyecto de ley les da por fin carta de naturaleza obligatoria para todos los órganos de contratación del Estado de acuerdo con su artículo 72, además sus certificados electrónicos podrán ser incorporados de oficio al expediente de acuerdo con el artículo 130 del proyecto. No obstante, desde mi punto de vista la regulación se queda corta ya que el artículo 303 define un

contenido de los datos de los registros que puede y debe ser más ambicioso y que incide muy negativamente en registros como el de nuestra comunidad autónoma que tiene ya 20 años de existencia.

En una primera conclusión el proyecto de ley avanza en la senda de la contratación pública electrónica, tiene previsiones interesantes y mejora la situación de la actual Ley de Contratos; pero creo que no ataca suficientemente el verdadero objetivo de la contratación pública electrónica, que no es otro que el de conseguir un nivel razonable de utilización de la licitación electrónica por parte de los contratistas. Para mejorar esta situación, me van a permitir plantearles cinco aportaciones de mejora al proyecto de ley. Primera aportación: rompiendo el nudo gordiano. Tanto con la actual normativa en vigor como con la prevista en el proyecto de ley solo vamos a poder aceptar la licitación electrónica entre los contratistas que estén inscritos en los registros oficiales. Este mismo diagnóstico del problema lo comparte el proyecto de ley, pero yerra en la solución propuesta. En efecto, el hecho de que el órgano de contratación pueda obligar a los licitadores en los procedimientos de contratación electrónica a estar inscritos en los registros oficiales de contratistas como se hace en virtud del nuevo apartado j) de la disposición adicional decimonovena, parece que ofrece una solución pero confunde, a mi entender, el problema con la solución y convierte a la solución, a su vez, en el propio problema, porque esta opción por la que el proyecto de ley se decanta difícilmente respeta la no discriminación en la utilización de los medios de comunicación electrónicos del artículo 42.4 de la Directiva 18/2004, puesto que una empresa que previamente al anuncio de licitación no esté registrada es virtualmente imposible que en el periodo de presentación de ofertas sea inscrita. ¿Y qué decir de las uniones temporales de empresa? ¿Cómo inscribimos en un registro oficial de contratistas a unas personas jurídicas que todavía no han nacido? ¿O acaso no les vamos a permitir a las UTE utilizarlo? La salida al problema, por tanto, ha de ser tal que concilie la posibilidad de exigir la realización de licitaciones electrónicas a todos los licitadores con la no discriminación antes citada. Para ello, si analizamos la situación observaremos que para poder exigir contratación electrónica han de cumplirse inevitablemente dos condiciones. La primera consiste en aceptar los certificados de firma electrónica reconocida de todas las diferentes entidades de certificación que existen. Esta es una cuestión relativamente sencilla que no es objeto, lógicamente, de esta ley. En segundo lugar, que las condiciones de los licitadores, que hay que examinar que sean correctas antes de abrir sus ofertas, se puedan comprobar de manera telemática. Esta segunda condición no es tan fácil de resolver porque la comprobación fehaciente de la firma de documentos rubricados por terceros solo se puede hacer si el documento está firmado electrónicamente por dicho tercero y si lo podemos comprobar telemáticamente, cosa teóricamente posible pero no realizable en la actualidad por el estado

de la técnica y de la utilización de la firma electrónica reconocida, con lo que no quedaría más remedio que restringir la posibilidad de licitar electrónicamente a los empresarios ya inscritos en los registros, como dice el proyecto de ley. ¿Cuál es la solución que yo propongo? Hay que aprovechar la existencia de una doble fase de adjudicación, la provisional y la definitiva, y puesto que de acuerdo con el artículo 130 ya hay una parte de la documentación que solo se examina fehacientemente para los supuestos adjudicatarios provisionales en un momento posterior al de la apertura de las ofertas y se admite una declaración responsable del licitador, ¿por qué no admitimos que en esa declaración responsable se puedan incluir todos los elementos de los apartados a), b) y c) del artículo 130 y no solo los dos primeros como hace el proyecto con el fin de que se comprueben todos ellos fehacientemente solo para los propuestos adjudicatarios?

Segunda aportación: dos medidas para minimizar el vértigo tecnológico de los licitadores. Ante un cambio cultural tan importante como este al que nos enfrentamos hemos de dar confianza a los partícipes en el sistema. Para ello, junto con una garantía absoluta de la conservación de la confidencialidad de la oferta, la cual se consigue plenamente utilizando tecnologías de firma electrónica reconocida, quiero proponerles dos medidas. La primera propuesta es la que da respuesta a la pregunta de, ¿qué pasa si en el último momento pero dentro del plazo establecido de presentación el sistema falla, incluso mi sistema o el propio sistema de la Administración? O, ¿y si el fichero es muy grande y tarda mucho en enviarse? Para mí, la solución óptima es la que adopta la legislación francesa en el artículo 4 del decreto de 30 abril de 2002 que regula estas cuestiones, el cual prevé un doble momento de presentación de ofertas telemáticas. En un primer momento los licitadores han de transmitir su intención de presentar una licitación electrónica mediante un documento validado por su firma electrónica reconocida; en ese momento solamente mandan la opción de presentar la licitación electrónica. La recepción de esta firma, que es de transmisión muy rápida, prácticamente instantánea, es la que señala la fecha y hora ciertas de recepción de la oferta. En un segundo momento, en un plazo relativamente breve pero suficiente para poder resolver cualquier anomalía en problemas de envío, de unas veinticuatro horas, según el decreto de 2002, a partir de ese momento anterior, aunque el plazo sea posterior al de la finalización del plazo de entrega de ofertas, el licitador ha de remitir la oferta electrónica propiamente dicha, también autenticada por su firma electrónica reconocida.

La segunda propuesta está relacionada con la problemática de los virus informáticos. Esta es una cuestión en la que no podemos utilizar la política del avestruz y obviarla, porque los virus informáticos, como SS.SS saben, existen y están bastante extendidos. No obstante, hemos de partir del hecho de que la presencia de estos virus informáticos en un documento no necesariamente

ha de ser conocida o querida por el emisor del citado documento, en este caso de una oferta. Quiere esto decir que hemos de ser benévolo en las propuestas de solución. No creo que el rango jurídico apropiado para tratar el problema de los virus informáticos sea precisamente una norma con rango de ley, como la que nos ocupa, puesto que, lógicamente, las evoluciones que pueden sufrir los virus y las opciones de atacarlos variarán mucho con el tiempo. No obstante, creo que en los considerandos del proyecto se ha de introducir alguna referencia al compromiso inequívoco de minimizar el problema en la regulación reglamentaria posterior. La política ideal en este aspecto no existe. Hay soluciones parciales que nosotros hemos implantado, pero es un problema real sobre el que hay que reflexionar seriamente.

Tercera aportación, evitando una nueva problemática a la Administración. Los formatos electrónicos en los que se puede elaborar una oferta son teóricamente ilimitados y realmente son muy numerosos. No podemos pretender que la Administración tenga todos los programas que nos permitan leer un universo tan grande de formatos posibles, pero tampoco podemos dejar en la incógnita a nuestros funcionarios y a nuestros licitadores para saber si se podrá conocer una determinada oferta o no. ¿Cuál es la solución? Que con carácter general o para cada contrato la Administración especifique qué formatos electrónicos se compromete a leer.

Cuarta aportación, en coherencia con el impulso a los registros oficiales de contratistas o licitadores. Hemos visto que hay claroscuros en el decidido impulso que el proyecto de ley quiere dar a estos registros, pero hay un defecto que tenemos que solucionar. En efecto, el artículo 303, reforzado con lo previsto en el artículo 130, limita el contenido de los registros, impidiendo que contengan como documentación inscribible los datos relativos al cumplimiento de obligaciones tributarias y de Seguridad Social. Actualmente, diferentes administraciones, bajo la coordinación del Ministerio de Administraciones Públicas, incluyendo la nuestra, pero también la Tesorería General de la Seguridad Social y la Agencia Tributaria, estamos desarrollando un esfuerzo de coordinación y colaboración para lograr hacer interoperables automáticamente y de oficio los datos tributarios y de Seguridad Social con los órganos de contratación y con los registros oficiales de contratistas.

Quinta aportación: los gestos también son importantes. Hemos visto que en el proyecto de ley se prevén reducciones de plazos en las ofertas y en las solicitudes de participación por la utilización de determinados elementos de contratación electrónica, pero solamente se refieren a contratos sujetos a regulación armonizada, y además es así por obligación de la propia directiva. La introducción de algún tipo de reducción, sin duda mucho más modesta para el resto de los contratos, por ejemplo, dos o tres días cuando se ofrezca acceso por medios electrónicos a los pliegos y demás documentación complementaria, daría una clara señal de que la verdadera



implantación de este tipo de medidas realmente se quiere conseguir. Los cambios propuestos no son muy complicados, pero sí incidirían muy positivamente en una más amplia y razonable implantación de la contratación pública electrónica.

Muchas gracias por su atención y, por supuesto, contestaré a cualquier cuestión que me planteen.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias. A continuación toma la palabra nuestro otro invitado, don Javier Berasategui, como he dicho al principio, vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia del País Vasco.

El señor **VICEPRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL PAÍS VASCO** (Berasategui Torizes): Señor presidente de la Comisión de Administraciones Públicas del Congreso, señores diputados, es para mí una satisfacción comparecer ante esta Comisión para exponer mi visión de una contratación pública moderna en la que primen los principios de competencia, transparencia y eficiencia, fomentados y promovidos por los organismos de defensa de la competencia. Esta visión ha sido desarrollada extensamente en varios artículos doctrinales que me he permitido traer hoy aquí para ponerlos a su disposición y que, por supuesto, estaré encantado de distribuir al finalizar esta comparecencia. Asimismo, quedo a disposición de todos los grupos para seguir profundizando en los aspectos técnicos de mi propuesta, si así lo estiman pertinente. Hoy, debido a la premura de tiempo, no voy a perderme en circunloquios y voy a centrarme directamente en la necesidad imperiosa de impulsar un control independiente de la contratación pública para garantizar la salud democrática del sistema.

Señorías, permítanme que me inspire en una fábula del escritor Andersen para describir la realidad de la contratación pública: *El rey desnudo*. Veo que coincido con el diputado del Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV) y también con el señor Pérez-Reverte, que ayer publicó otro artículo usando la misma fábula, así que somos todos deudores de Andersen. Efectivamente, a pesar de sus mejoras técnicas, esta ley, como sus antecesoras, corre el riesgo de nacer viciada por un mal que corroe las entrañas de la contratación pública. Este mal es de todos conocido, si bien somos pocos quienes, quizá pecando de ingenuidad —y permítanme añadir quizá juventud—, osamos hablar abiertamente de la desnudez del rey. ¿En qué consiste este mal? La respuesta no por dolorosa es menos cierta: la normativa de la contratación pública es incumplida de manera generalizada y el sistema tradicional de recursos no garantiza el imperio de la ley. Recientemente, la Comisión Europea ha admitido abiertamente esta realidad en sus trabajos preparatorios para la reforma de la Directiva 89/665, la directiva de recursos que todos ustedes conocen. Por razones obvias, como ya han apuntado anteriores comparecientes, es muy difícil cuantificar este incumplimiento, pero, a

modo de ejemplo, voy a sacar a colación dos estudios que me parecen bastante representativos. En 1995, un estudio realizado en Holanda reveló —agárrense los machos— que entre un 77 y un 83 por ciento de la contratación pública municipal no cumplía con la normativa europea de contrataciones públicas. Esto es bastante sintomático, pero es que diez años más tarde, quizá más recientemente, otro estudio realizado por el Gobierno holandés y que además se extendía a otros ámbitos de la Administración holandesa, no solo a la municipal, arrojó resultados similares. Señorías, mucho me temo que en España los resultados no serían mucho mejores. Varias son las razones que explican este mal endémico, tal como han puesto de manifiesto diferentes instituciones, y aquí me voy a remitir a la Comisión Europea, la Red Europea de Contratación Pública, formada por todas las administraciones relacionadas con la contratación pública de los Estados miembros y, como ya han traído a colación comprensiblemente en esta sala, el famoso informe Wood del Gobierno británico, que canta las verdades del barquero. En síntesis, la normativa de la contratación pública es muy compleja, sobre todo tiene muchas áreas grises y ofrece mucho margen de discreción a la Administración para si no incumplir la letra de la ley, si al menos su espíritu.

Todo esto viene quizás agravado por las reticencias de las empresas a recurrir a los tribunales. Respecto a este punto —veo que el señor Olabarría ha leído mis artículos y le felicito— existen muchas causas que justifican la ausencia de recursos a las instancias judiciales, no voy a enumerarlas porque están listadas en mis artículos, pero quizá la más importante es que las empresas tienen miedo a recurrir. Hay miedo, justificado o no, a represalias, como han señalado también anteriores comparecientes. Quizá solamente es una percepción, pero de hecho las empresas se niegan en redondo a enfrentarse a la Administración, haciendo bueno el refrán español que dice: no muerdas la mano que te da de comer. Todo esto genera una sensación de impunidad entre los órganos contratantes que retroalimenta más incumplimientos en una espiral letal para la salud de nuestra democracia. Por ello, reforma tras reforma, la Comisión Europea ha comprobado que las mejoras técnicas introducidas —y, efectivamente, este proyecto también introduce muchas mejoras técnicas— de poco sirven si existe un incumplimiento generalizado de sus preceptos y no existen mecanismos eficaces de control, sanción y reparación. Esta realidad, constatada una vez más, como ya he apuntado anteriormente, en los trabajos preparatorios de la reforma de la directiva de recursos que está en curso, ha llevado a la Comisión —y yo creo que loablemente— a intentar convencer a los Estados miembros de que la única solución viable contra este tumor que ataca la contratación pública es la creación de agencias independientes o la asignación de sus funciones a organismos ya existentes. Anteriormente, el Parlamento Europeo también lo intentó en el procedimiento legislativo que dio lugar a la Directiva 2004/18

—y me permito recordar que muchos europarlamentarios españoles apoyaron una propuesta similar a la que hoy vengo a proponerles aquí en esta sala—. Sin embargo, todos estos intentos, todas estas iniciativas han sido en vano. Los Estados miembros —en realidad una mayoría de los Estados miembros, no todos— han rechazado esta solución, aferrándose al único y débil argumento de su coste administrativo y solo han aceptado a regañadientes, como concesión al Parlamento Europeo, la inclusión en la Directiva 2004/18 del artículo 81, que invita, pero no obliga, a crear agencias independientes. Como ya he apuntado, no todos los Estados miembros se han opuesto a estas iniciativas y en mis trabajos he localizado algunos Estados, como Alemania, Dinamarca, Polonia, la República Checa y Rumania, que han avanzado en la creación de un control independiente de la contratación pública. Sin embargo, el proyecto de ley que tienen ante ustedes no recoge ninguna iniciativa en este sentido, al contrario, pierde una oportunidad histórica al asignar al propio órgano de contratación la resolución del recurso especial y las medidas provisionales en la fase previa a la adjudicación del contrato. Esta solución —como ya he apuntado en mis artículos— es, en mi opinión, desacertada y suscita dudas sobre su conformidad con la vigente directiva de recursos, la 89/665, otro acuerdo internacional que quizás ha pasado desapercibido incluso a la propia Comisión, que es el acuerdo de la OMC sobre contratación pública, en particular el artículo 20, que, a mi modesto entender, diferencia claramente entre lo que es el órgano contratante y el órgano que resuelve los recursos.

No puedo dejar de reseñar —y esto es digno de elogio— que el Consejo de Estado ha puesto en tela de juicio la solución adoptada —bien es cierto que no ha dicho que fuese contraria a la normativa europea—, pero sin embargo ha propuesto que la resolución de estos recursos, y no solo limitada a los contratos sujetos a regulación armonizada, sino todos los contratos, para garantizar la seguridad jurídica de todos los operadores, sea realizada por una agencia independiente. Esto también es digno de tenerse en cuenta, porque generalmente, al menos por mi experiencia con otras leyes, las recomendaciones del Consejo de Estado suelen ser como mandatos bíblicos y sin embargo en este caso no ha sido así. Efectivamente, para erradicar el mal endémico de la contratación pública es necesario, a mi modesto entender, crear una agencia independiente de control de la legalidad de la contratación pública o, como proponemos, atribuir sus funciones a los organismos estatales y autonómicos de defensa de la competencia. Esta propuesta —tranquilícense— no es quijotesca y no es fruto de una noche de insomnio; al contrario, viene avalada por las iniciativas del Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el clamor social y empresarial —permítanme recordarles que el 70 por ciento de las empresas consultadas por la Comisión Europea apoyan esta iniciativa, como no podía ser de otra forma—, las buenas prácticas identificadas en otros Estados miembros, que menciono

en mis artículos y desarrollo, y las consideraciones del propio Consejo de Estado. Es decir, aquí lo que hay es casi una unidad de criterio a favor de la creación de agencias independientes o la atribución de sus funciones a organismos ya existentes, como pueden ser los organismos de defensa de la competencia, quizá contra la resistencia numantina de la Administración, por otra parte lógica. En particular, la atribución de estas funciones a los organismos de defensa de la competencia y la aplicación del procedimiento previsto en la Ley de Defensa de la Competencia presenta las siguientes ventajas, que yo creo que no serían replicadas por ningún otro organismo, y que por eso son, a mi modesto entender, la opción ideal.

En primer lugar, facilitaría su plena operatividad en un plazo de tiempo mínimo. Los organismos de defensa de la competencia ya existen, están a pleno rendimiento y, por supuesto, solo habría que dotarles quizá de mayores recursos humanos en lo que sería el ámbito de la contratación pública. Eso, asimismo, generaría un gran ahorro de costes fijos en relación con la creación ex novo de una agencia administrativa independiente, y por otra parte, quizá de forma anecdótica, merece la pena destacar que los organismos de defensa de la competencia, contra lo que pudiera parecer o la percepción que se tiene dentro de la Administración o al menos de los departamentos de Hacienda, es que no son centros de costes. En realidad generan ingresos netos para la Administración, para el Estado, a través de sus sanciones, que sobrepasan con mucho sus costes presupuestarios, y en el caso de los organismos estatales las tasas por el análisis de concentraciones. Solo ya esta ventaja probablemente desmontaría el único argumento en contra presentado por los Estados miembros.

En segundo lugar, esta solución aportaría un procedimiento de investigación y resolución sencillo, flexible y familiar para las empresas y sus abogados. Este procedimiento ofrecería una elevada protección legal, además, gracias al sistema de investigación y resolución realizadas por dos instancias diferentes. Asimismo, la posibilidad de abrir investigaciones de oficio para mí sería un elemento decisivo, una especie de revolución, porque permitiría poner fin a la sensación de impunidad y a la espiral de incumplimientos, facilitados por la reticencia de las empresas a recurrir ante los tribunales. Para mí este sería el elemento más característico, la posibilidad de ser proactivos, de intentar atacar las ilegalidades que sean detectadas o que sean puestas en conocimiento de la autoridad sin tener que esperar a que se produzcan denuncias o recursos oficiales que en muchos casos quizá nunca ocurran, precisamente por el miedo de las empresas a enfrentarse a la Administración.

En tercer lugar, me parece muy interesante destacar que los organismos de defensa de la competencia cumplen sobradamente los requisitos de independencia exigibles para el control cuasi judicial de la contratación pública e incluso podrían plantear cuestiones prejudiciales ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades

Europeas, lo que además garantizaría de alguna manera la unidad de actuación, la coherencia decisional, sin tener que esperar a llegar a los tribunales ordinarios. En este sentido, me parece importante destacar que la nueva Ley de Defensa de la Competencia, que se está tramitando —veo que algunos de sus portavoces son los mismos que los de esta, y me alegra ver que de alguna manera se han dado cuenta de que las dos leyes tienen muchas cosas en común y son básicas para el funcionamiento de la economía—, va a reforzar, si cabe aún más, la independencia de los órganos de la futura comisión nacional de competencia y además por primera vez va a atribuir un papel si no decisivo, al menos una audiencia ante la Comisión de Economía, que ya me parece un logro. Yo espero que se dé un papel incluso más decisivo, de aprobación, todo ello en aras de reforzar la independencia de los miembros de la comisión nacional de competencia.

En cuarto lugar —y a mí me parece de especial importancia—, esta solución facilitaría sinergias en la detección y persecución de prácticas anticompetitivas de las empresas en la contratación pública. Señorías, en mis investigaciones para redactar estos artículos he descubierto que la experiencia internacional demuestra sobradamente que los Estados que han involucrado activamente o que han asociado a sus organismos de defensa de la competencia a la contratación pública han puesto al descubierto un número escandaloso de prácticas colusorias en la contratación pública. Por ponerles un par de ejemplos les diré que en Francia más de la mitad de las investigaciones relacionadas con conductas anticompetitivas han estado relacionadas con la contratación pública. Otro ejemplo. En Holanda, más de 1.300 empresas del sector de la construcción y de sectores conexos han sido sancionadas por participar durante muchísimos años en un cártel institucionalizado en la contratación pública holandesa. Estimaciones posteriores han calculado el coste, el sobreprecio de este cártel de contratación pública en más del 10 por ciento del precio de los contratos públicos, y las multas impuestas a este cártel han superado los 200 millones de euros. Todo ello nos lleva a observar la realidad española. En España, sin embargo, las resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia en materia de cárteles de contratación pública se pueden contar con los dedos de una mano. Señorías, hay dos explicaciones: o en España las empresas son angelicales, o no existen suficientes medios o asociación de los organismos de defensa de la competencia con lo que es el proceso de licitaciones públicas. Yo me inclino por la segunda. Estoy convencido de que una mayor asociación y participación de los órganos de defensa de la competencia en la contratación pública va a poner al descubierto un sinnúmero de cárteles que lo que hacen es perjudicar al Estado, perjudicar a la economía y perjudicar a los ciudadanos.

En quinto lugar, esta solución permitiría hacer uso de los diversos mecanismos formales e informales previstos en la Ley de Defensa de la Competencia. Por citar solo algunos casos, existe la posibilidad de adoptar regla-

mentos, comunicaciones, declaraciones de inaplicabilidad; existe la posibilidad de adoptar una terminación convencional del procedimiento; la Comisión Nacional de Competencia puede adoptar informes y recomendaciones al Gobierno. Existen un sinnúmero de instrumentos, de mecanismos jurídicos que contribuirían a aumentar la competencia y generalizar las buenas prácticas en la contratación pública. Por ejemplo, la intervención preventiva podría ser de gran utilidad para evitar resultados poco competitivos o sencillamente anticompetitivos en las subastas electrónicas, que van a ser —coincido con Jaime— el futuro de la contratación pública, las UTE y las subcontrataciones. En las subastas electrónicas la ley contiene unos parámetros muy rígidos, pero existe abundante literatura económica que demuestra las distintas formas en las que se pueden distorsionar o alterar las subastas, ya sean personales o electrónicas, a favor de ciertas empresas. También es básica la manera en que se configura la subasta —precios ascendentes, precios descendentes, distintas etapas— para determinar su éxito final, lo que es la eficiencia y la competencia. Es una teoría económica antiquísima. Una subasta mal planteada puede tener efectos más negativos que un concurso. Podría presentarse un artículo, pero haría falta un desarrollo reglamentario posterior —aquí es donde las autoridades de competencia podrían incidir— para determinar las distintas variables, las distintas formas de estructurarlo, las distintas formas de sacar o explotar al máximo los posibles beneficios de las subastas. Lo mismo pasa con las UTE y la subcontratación. Las UTE son acuerdos entre empresas, generalmente competidoras, y la subcontratación tres cuartos de lo mismo. Son el instrumento ideal para llegar a acuerdos colusorios, que generalmente pasan desapercibidos y que son incluso aprobados y fomentados por los propios órganos contratantes. Aquí generalmente los órganos de competencia siempre están alienados, aislados, y no se les da acceso a todos estos mecanismos. Harían falta medidas preventivas, una asociación de los órganos de competencia con el diseño de las propias licitaciones para evitar resultados anticompetitivos y no tener que actuar ex post sancionando a las UTE o sancionando acuerdos de subcontratación. Todo esto lo analizo con más detalle en los artículos y no les voy a aburrir con ello.

En sexto lugar, volviendo a la enumeración de las ventajas, esta solución implicaría la supresión del primer escalón de revisión judicial, lo que hoy en día constituyen los tribunales de primera instancia, de lo contencioso-administrativo. Eso, añadido a los plazos tasados de resolución a los que estarán obligados los órganos de competencia, que en la nueva ley incluso se acortan, contribuiría a aumentar la eficacia del sistema de recursos.

Por último, esta solución permitiría una mayor coordinación y unidad de actuación en todo el Estado, gracias a los mecanismos de coordinación, tanto formales como informales, que regulan las actuaciones tanto de los órganos estatales de competencia como de los órganos

autonómicos. En esto puedo también señalarles que estamos avanzando muchísimo. Hay una verdadera voluntad de trabajar en común, sobre todo liderados por el Servicio de Defensa de la Competencia y también por el Tribunal de Defensa de la Competencia. La verdad es que están funcionando y creo que van a mejorar muchísimo. Esta solución, tal como la planteamos, mejoraría el funcionamiento actual de las juntas consultivas de contratos públicos y los tribunales. No hay una coordinación ni una unidad de criterio, una unidad de actuación. En muchos casos se saca a colación el tema de la unidad de mercado, y yo creo que esta solución contribuiría a reforzar aún más la unidad de actuación y la unidad de mercado, evitando resoluciones contradictorias y evitando reinos de Taifas en los que cada junta consultiva hace de su capa un sayo.

Frente a todas estas ventajas que les acabo de enumerar, algunos Estados —otra vez debo incidir en que no todos— han esgrimido el coste administrativo y financiero de una agencia independiente como único motivo para rechazar la adopción de este control independiente administrativo. A mi modesto entender, este argumento causa estupor. Lo que origina un coste incalculable para las arcas públicas es el incumplimiento de la normativa de contratos públicos y, en particular, del principio de transparencia y competencia. En un estudio publicado en el año 2004 la Comisión Europea comprobó estadísticamente que la aplicación de las directivas europeas generaba una reducción del 30 por ciento del precio de los contratos públicos. Teniendo en cuenta que la contratación pública en la Unión Europea representa aproximadamente 1.500 billones de euros, un incremento sencillo de un 25 por ciento en el cumplimiento de la normativa de contratos públicos podría generar un ahorro aproximado de —¡agárense!— 112.500 millones de euros en la Unión Europea. En la misma línea, la contratación pública representa en España un porcentaje muy alto. Aquí anteriormente se ha mencionado un 6 por ciento. Los datos de los que yo dispongo vienen de un estudio de la Comisión Europea que señala el 13 por ciento en el año 2002 y hacía un análisis anual de que el 13 por ciento era la media ponderada durante los cinco años anteriores. ¿A qué puede deberse esta discrepancia? A que en España innumerables empresas públicas o de control público no son agregadas a la cifra de la contratación pública, de ahí que los resultados de los estudios de la Comisión Europea sean siempre superiores a los resultados de la contabilidad nacional. Todo esto confirma que la contratación pública tiene un papel decisivo en la economía de un país y, en concreto, en la economía de España. Es probablemente el sector económico más importante, si tenemos en cuenta que la mayor parte de la actividad económica de la construcción está relacionada con la contratación pública, incluso más importante que la construcción. En este contexto, un control independiente de la contratación pública que garantizase un mayor cumplimiento de la normativa o, lo que es lo mismo, una mayor eficiencia y competencia podría

generar un ahorro de costes de centenares, quizá miles, de millones de euros.

En suma, los efectos anticompetitivos de las infracciones contra la normativa de la contratación pública y la defensa de la competencia son los que realmente generan un tremendo coste financiero y de eficiencia para el Estado, una menor productividad empresarial y un menor crecimiento económico. Pero, señorías, más importante aún que el coste económico es el coste democrático para el sistema. Una contratación pública eficiente y competitiva es uno de los pilares democráticos de un país. Si los ciudadanos no esperan transparencia, igualdad de trato y libre competencia en las actividades de la Administración será imposible reclamarles equidad y honestidad en sus relaciones sociales y económicas. ¿Cómo podemos exigir a las empresas que respeten las normas mercantiles, incluso de defensa de la competencia, si la Administración incumple regularmente e impunemente la normativa de contratación pública? ¿Cómo podemos exigir a los ciudadanos que cumplan sus obligaciones tributarias si la Administración no gestiona sus recursos de manera eficiente y competitiva? Gracias a la oportunidad que me han brindado, puedo pedirles desde esta tribuna privilegiada que se atrevan a hacer la transición de una democracia formal o aparente a una democracia real y operativa, la que obliga formalmente a la Administración a respetar los principios de transparencia e igualdad de trato y libre competencia, pero sobre todo —ahí es donde me gustaría incidir— la que fomenta activamente la aplicación de dichos principios y controla, remedia y sanciona eficazmente su incumplimiento. En suma, la creación de una agencia independiente de control de la contratación pública o la asignación de sus funciones a los organismos de defensa de la competencia puede significar uno de los hitos democráticos más importantes de este país. Señorías, están ante una oportunidad histórica de regenerar la vida democrática española, pero para ello deben mostrar valentía y exhibir determinación para hacer prevalecer el interés público frente a la inercia de la Administración, reacia siempre a ser fiscalizada. Señorías, de ustedes depende confeccionar un traje de oro que vista a nuestro rey —los contratos públicos— y a nuestra reina —la democracia— o dejar que sigan paseándose desnudos ante la mirada desconfiada de los ciudadanos.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, don Javier, que no se dedica a la política. **(Risas.)**

Las dos intervenciones han sido positivas; una muy vinculada, como se ha dicho, a la contratación electrónica, y otra a esta reflexión general que ha hecho el vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia del País Vasco. Tal y como habíamos pactado, SS.SS. harán uso de la palabra de menor a mayor. En primer lugar, el señor Olabarría y a continuación el señor Sánchez i Llibre, el señor Ayala y la señora Unzu.

El señor **OLABARRÍA MUÑOZ: (Comienza su intervención en euskera.)** Señor presidente, preguntar es poca cosa. La verdad es que la facundia de las intervenciones de ambos intervinientes no deja muchos respiros, sí para la duda, pero no para la confrontación dialéctica. Ambas son intervenciones brillantes y concretamente para mi grupo difícilmente refutables. Señor presidente, por qué engañarle, voy a ser honesto, las reflexiones de ambos van a servir de sustento a la mayoría de las enmiendas que mi grupo parlamentario va a presentar a este proyecto de ley. Por tanto, no voy a glosar sus intervenciones sino a apoyarlas. No puede haber una pareja de comparecientes mejor complementada en la historia del parlamentarismo español. **(Risas.)**

La primera ha sido una intervención absolutamente pragmática, tan vinculada al terreno como que ha hecho referencia a los nuevos procedimientos informáticos, telemáticos y a la forma de mejorar el servicio de contratación administrativa mediante el uso de las nuevas tecnologías, de las tecnologías de la información, y mediante la invocación de los problemas, alguno de los cuales ha sido citado brillantemente por el señor Domínguez-Macaya, y de las ventajas que indudablemente también plantea y que la ley recoge siquiera parcialmente y no de forma absolutamente satisfactoria, como ya se ha preocupado el señor Domínguez-Macaya de indicar. El segundo de los discursos, el del señor Berasategi —del que, como ha podido comprobar, sigo su obra publicada en revistas prestigiosas—, es un discurso especulativo, filosófico y, por qué no decirlo, regenerador en aquello del afianzamiento que puede tener la contratación administrativa en el ámbito de un sistema democrático. Es un discurso que en términos generales comparto, no sé si hasta el punto de que los reyes tengan que poseer unas vestimentas de oro, pero sí desde la perspectiva de que la desnudez del rey no parece la mejor de las invocaciones que se pueda hacer en el ámbito del que estamos hablando. Desde esa perspectiva, evidentemente este es un discurso quizás precoz, si el señor Berasategi me permite utilizar esta expresión. Nosotros todavía somos tributarios de un derecho administrativo que inercialmente mantiene una serie de principios que de alguna forma no posibilitan vincular a organismos independientes o ajenos a la Administración de forma absoluta o en su totalidad los mecanismos de control. Sin embargo, este es un discurso moderno y tengo la absoluta seguridad de que con el tiempo terminará sedimentándose. Llegará el día en que la función de la Administración pública consistirá sencillamente en explicitar con claridad en las subastas los pliegos de cláusulas técnicas y administrativas, y a partir de ahí tendrán que ser organismos ajenos a la Administración —de naturaleza jurídico-pública o cuasi pública o de naturaleza jurídico-privada o incluso privada— los que velen por la eficaz ejecución y sobre todo por el eficaz control del buen funcionamiento de la contratación administrativa, cuya incidencia en el producto interior

bruto ha sido indicada y manifestada por todos los comparecientes. Desde este punto de vista quiero agradecer su discurso, lo que pasa es que quizás me parece un tanto prematuro, un tanto precoz. A lo mejor el legislador en este momento no esté en la tesitura de incorporar a su ordenamiento jurídico propuestas tan lúcidas como por otra parte innovadoras. Igual tenemos que esperar a que su generación se corresponda con la de los que en este momento ostentamos las responsabilidades de legislar y entonces, desde luego, podremos configurar un ordenamiento jurídico al uso o fundado en la ontología que usted ha predispuerto.

Señor presidente, en cuanto a las propuestas del señor Domínguez-Macaya, estamos de acuerdo con todas, tan de acuerdo que todas van a formar parte de enmiendas que nuestro grupo va a presentar a este proyecto de ley. Con lo cual, poco más puedo decir desde la perspectiva apologética de su intervención, que me parece brillantísima. Los problemas que él ha citado son de difícil resolución, en tanto en cuanto la tecnología informática o la telemática todavía no provee a la resolución de algunos de dichos problemas. Con el tiempo lo veremos. Evidentemente no será una norma de rango jurídico-formal la que prevea o dé solución a estos problemas, sino que tendrán que ser normas reglamentarias mediante la versatilidad que las mismas proporcionan y según la evolución de los procedimientos telemáticos e informáticos, que verdaderamente es trepidante.

Al señor Berasategi quiero decirle que ojalá algún día podamos hablar de lo que preconiza. Me ha gustado mucho cuando en uno de sus artículos comenta que una de las ventajas de la filosofía que preconiza sería permitir el uso de los diversos mecanismos formales e informales previstos en la Ley de Defensa de la Competencia, de la cual usted es un verdadero entusiasta apologeta. Reglamentos, comunicaciones, declaraciones de inaplicabilidad, terminación convencional del procedimiento, eso es bueno y se terminará haciendo, pero no solo en el Tribunal de Defensa de la Competencia, sino que también habría que incentivar el buen funcionamiento de los órganos judiciales, así como ese miedo sobre el que he estado discutiendo *extra formam* con mi compañera Elisenda Malaret, es decir, el problema de por qué no se recurre a la Administración de Justicia. Ella comentaba los muchos problemas que se han citado aquí en esta Comisión y yo añadiría otro dentro de este ámbito de honestidad en el que estamos hablando, como es que a nadie le gusta que le coloquen en una lista negra sencillamente por el hecho de recurrir a la Administración de Justicia, cosa que no descarto que se pueda producir, aunque formalmente no se pueda probar.

Dicho esto, quedo muy agradecido por estas dos intervenciones. Para mí es particularmente placentero que vengan desde Euskadi y creo que han sido muy ilustrativas para que esta ley pueda ser realmente moderna y que por lo menos dé un paso de gigante en un sistema que ya estaba anquilosado, que tenía muchas grietas y estaba verdaderamente periclitado, obsoleto,

en materia de contratación administrativa. Es una ley más relevante de lo que parece, no solo desde la perspectiva de sus efectos en la economía y en relación con el producto interior bruto, sino también desde la perspectiva de la posibilidad de regeneración democrática en un momento en el que todos sabemos lo que está ocurriendo con la corrupción vinculada a la contratación administrativa bastarda o perversa, y mucho tiene que decir esta ley en relación con estas materias.

El señor **PRESIDENTE**: Sospecho que S.S. ha tenido algo que ver con la presencia de los comparecientes. **(Risas.)**

Señor Sánchez i Llibre.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE**: Quiero agradecer también la comparecencia ante esta Comisión de los señores Domínguez-Macaya y Berasategi. En cuanto a la intervención del señor Domínguez-Macaya, *Convergència i Unió* va a recoger los planteamientos que hacen referencia a la contratación de nuevas tecnologías, aspectos respecto a los que en las anteriores comparecencias se ha vislumbrado que este sería un mercado de oportunidades de cara al siglo XXI y en el que nos hemos iniciado hace aproximadamente siete años. Desde esta perspectiva, quiero manifestar que nuestro grupo recogerá con muchísima atención estos planteamientos y todo lo que sea presentar enmiendas relevantes para modernizar los aspectos que hacen referencia a la Ley de Contratos nos parece interesante. Aprovechando su presencia ante esta Comisión, le voy a hacer dos o tres planteamientos que poco tienen que ver con la ley que hoy estamos tratando, pero como presidente de la Junta Asesora de Contratación Administrativa de la Comunidad de Euskadi sus opiniones van a ser relevantes para nuestro Grupo Parlamentario, *Convergència i Unió*. Hay un aspecto que he tenido oportunidad de comentar con mi compañero y diputado Emilio Olabarría que a nosotros también nos preocupa en cierta medida y estamos analizando, y es si este proyecto de ley es respetuoso o no con las competencias que se atribuyen a algunas comunidades autónomas en sus respectivos estatutos. Como digo, es una cuestión que estamos analizando y también nos gustaría saber su opinión al respecto.

Otra cuestión que ha surgido y que yo he planteado en algunas comparecencias anteriores es que hoy es una realidad que diferentes consejeros o responsables de contratación pública de algunas comunidades autónomas hablan de la existencia real de una guerra de precios a la baja de los grandes grupos constructores empresariales. Sin ir más lejos, concretamente el sábado, el consejero de Obras Públicas de la Generalitat de Catalunya, el señor Nadal, lo manifestó en *La Vanguardia*. Nosotros quisiéramos saber si usted comparte esta opinión, y en caso de que la compartiera y de que manifestara que realmente existen estas guerras de precios, si son positivas o negativas, y si esta ley puede contribuir a evitar sus consecuencias negativas en caso de que existieran.

Es verdad que el señor Aldama —usted ha estado presente en su comparecencia— ha dado una solución, que yo creo que tampoco sería una solución, a pesar de que yo la pueda compartir, para poderla implementar en una ley de esta envergadura.

Nos gustaría saber, a pesar de que es una cuestión que no está explicitada en una ley de rango estatal o autonómico, si usted cree que el mercado de la contratación pública ha de ser abierto o se debe primar la contratación con las empresas locales. Esta es una opinión particular y si usted la quiere contestar, estupendo, pero si no es así, como no está en el ámbito específico de la ley, nuestro grupo lo respetaría.

Respecto a la intervención de don Javier Berasategi, es cierto que ya ha tenido ocasión de compartir muchísimas complicidades en el proyecto de ley de la defensa de la competencia que está tramitando esta Cámara. Tenemos una experiencia ya probada en temas en los que compartimos aspectos relevantes de las dos leyes en concreto. No he tenido la oportunidad de seguir los planteamientos de su exposición, pero hace aproximadamente una semana he tenido la oportunidad de leer en algunas publicaciones los aspectos que usted ha planteado y que hacen referencia a las posibles atribuciones en los órganos de contratación de defensa de la competencia, en concreto, la función de control de la legalidad de la contratación pública. Este es un aspecto innovador, moderno e interesante. Yo iría un poco más lejos que mi compañero y diputado del Partido Nacionalista Vasco. Vemos esta idea con bastante aproximación y cariño con el fin de analizarla en profundidad. Hasta me atrevería a decir si, a través de los servicios de estudios de nuestro grupo parlamentario, somos capaces de plantear una enmienda de este calibre y profundidad. Si esto ha de servir para que cuando acabe la tramitación de esta ley el rey y la reina no salgan desnudos, ya le adelanto que la vamos a presentar. Quédese usted tranquilo que esta es una cuestión que la vamos a analizar. A pesar de este tono gracioso en cuanto a si el rey o la reina han de salir desnudos de este procedimiento legislativo, vamos a mirarla con mucho detenimiento y a examinarla con mucha profundidad. No cabe duda de que es una idea muy avanzada, pero no le oculto que a pesar de que nosotros la pudiéramos presentar es posible que topemos con los procedimientos legislativos de la Administración central, porque, aunque es verdad que es una idea del siglo XXI, estamos solamente en el año 7 del siglo XXI y a lo mejor estas ideas tan innovadoras cuestan llegar un poco a la Administración. Lo importante es plantearlas y discutir las, y si no es en esta ley puede ser en futuras legislaciones cuando vayan tomando cuerpo. Un planteamiento o una idea relevante como la de sus artículos de opinión puede ser hecha suya por parte de los grupos parlamentarios, incluso —por qué no decirlo— ser asumida y aceptada por el grupo parlamentario que da soporte al Gobierno de turno, en este caso el Grupo Parlamentario Socialista.

Agradezco sus comparencias y sus planteamientos. No les quepa la menor duda de que el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió los va a mirar con mucho cariño y en la mayoría de los casos los va a hacer suyos en las enmiendas que presentemos en el procedimiento legislativo de la Comisión de Administraciones Públicas. Por cuestión de tiempo y, dado que hay una reunión previa con la Comisión de Industria que vamos a tener mañana, no podré estar en el turno de réplica, pero el señor Olabarría me dará cuenta de sus manifestaciones.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra portavoz del Grupo Popular, señor Ayala.

El señor **AYALA SÁNCHEZ:** Por parte del Grupo Parlamentario Popular agradezco muy sinceramente las dos intervenciones, la del señor Domínguez-Macaya y la del señor Berasategi. No querría en esta última comparencia de hoy cambiar la tendencia que hemos tenido a lo largo del día y, por tanto, tomamos muy buena nota de sus manifestaciones y de sus intervenciones.

Respecto a lo que ha dicho el señor Domínguez-Macaya, ha quedado bien claro cuál es el procedimiento, las posturas y las propuestas sobre la contratación electrónica. Desde luego, en nuestro grupo parlamentario tomaremos muy buena nota de ellas a la hora de conformar nuestra postura definitiva. A pesar de que venía a hablarnos de contratación electrónica, no podemos obviar que es presidente de la Junta Asesora de Contratación Administrativa del País Vasco y que, por tanto, tiene unas competencias muy claras y una visión muy importante a la hora de analizar algunas de las incidencias o patologías por las que pasa y tramita la contratación. Por ello, hay una cuestión sobre la que es importante oír su opinión en esta Comisión —no sé si usted puede hacerlo a reservas de su posible aplicación a todo el Estado español o a lo que se refiere a la contratación vasca— y es su valoración sobre la regulación que se hace en los artículos 200, 201 y siguientes del proyecto de ley en relación con las modificaciones de los contratos durante su ejecución; es decir, el tan manido tema de los modificados y los complementarios. Desde luego, según los momentos por los que pasamos a lo largo de los años —y no nos estamos posicionando los grupos parlamentarios porque sería absolutamente injusto e impropio—, hemos visto situaciones muy diversas y dispares, con independencia de cuál sea el partido que esté en el Gobierno y sin ninguna adscripción ideológica, momentos en los cuales aumentan las bajas medias de las licitaciones y aumentan los modificados y los complementarios y al revés. Por tanto, quería saber si usted tiene criterio sobre la situación que se va a plantear con la regulación que hace el proyecto de ley, lo cual le agradecería.

Al señor Berasategi le tengo que decir que me ha gustado mucho su intervención, pero me quiero sustraer a la tentación de manifestarle qué opina mi grupo porque

sería pervertir el sentido de la comparencia. Quienes están compareciendo son ustedes y quienes oímos sus planteamientos somos nosotros. La devolución no entra dentro de este papel. Por otra parte, está claro y también había tenido ocasión de leer con auténtico interés los artículos que usted me había hecho llegar con carácter previo. Creo que es interesantísimo, que hay posibilidades de mejorar el funcionamiento de la Administración y todos son pasos en los que se puede ir adelante. Solo quiero decirle que vamos a seguir estudiando con auténtico interés su planteamiento.

El señor **PRESIDENTE:** La señora Unzalu.

La señora **UNZALU PÉREZ DE EULATE:** En nombre del Grupo Socialista quiero dar la bienvenida al señor Domínguez-Macaya y al señor Berasategi y las gracias por todas las explicaciones y la lección magistral que en ambas materias, la electrónica y la propuesta que nos hace el señor Berasategi, nos han dado.

Haciendo referencia a su primera intervención le quiero trasladar, no solo desde el Grupo Socialista sino de todos los grupos parlamentarios de esta Cámara, un apoyo decidido al avance en la utilización de las nuevas tecnologías; creo que esto es algo común en esta Cámara, con lo cual desde esta postura contamos con las aportaciones que usted nos ha realizado, se tendrán en cuenta y las estudiaremos. Le decía que cuenta con el apoyo de esta Cámara porque ya ve usted —y es la primera parte de su exposición— cómo ha quedado recogido en el proyecto de ley a lo largo de todos los artículos una propuesta de contratación electrónica que esperamos que, con un acuerdo, sea susceptible de mejorarla. Una vez dicho esto y con la experiencia que se tiene desde el Gobierno vasco y que usted representa quería preguntarle algunas cosas más concretas. Sé que el registro de licitadores en el Gobierno vasco está en funcionamiento desde el año 1986 y fue un registro que, además de los aspectos que recoge la ley, incorporó algo que no estaba previsto, como es estar al corriente de la Seguridad Social, cosa que agilizaba muchísimo la contratación, pero más en concreto mi pregunta va dirigida a qué margen de tiempo lleva este procedimiento integral que es la contratación electrónica. Usted ha hecho referencia al vértigo electrónico de los licitadores y me gustaría saber, dentro de estas dificultades, ¿cómo han respondido —no la gran empresa, no las UTES, no ese otro conglomerado— las pymes, la pequeña y mediana empresa? ¿Tienen ustedes una estimación del coste de adaptación para las pymes a estos nuevos procedimientos? ¿Hay algún estudio o algún otro dato? ¿Este vértigo electrónico supone algún problema para las empresas? Me centro más en las empresas porque todas las organizaciones, instituciones, ministerios y Gobierno vasco son capaces de formar, con una cierta agilidad, a su propio personal en poco tiempo.

Respecto a la intervención del señor Berasategi comparto el sentir y creo que hay unanimidad en esta Comi-

sión. No le puedo decir nada nuevo. Usted hace una propuesta muy innovadora. De su exposición me han quedado algunos aspectos con dudas, pero será otro lugar donde debamos de tratarlos, por ejemplo, el engarce de lo que usted propone con el derecho vigente en estos momentos, porque no es una figura que usted establece y el resto se queda; no. Hay que unir las piezas del puzzle. Hay otro elemento que me ha llamado la atención y es que usted nos da unos datos pero me gustaría saber si cuenta con un desglose mayor, porque nos da unos porcentajes que en ningún momento desgrana de manera cualitativa y cuantitativa. Puedo suponer y compartir con usted que hay infracciones a la Ley de Contratos, pero hay algunas infracciones que son de menor importancia. De hecho, en cualquier informe que realiza el Tribunal de Cuentas, en este caso el Tribunal de Cuentas del País Vasco, separa claramente cuándo esas infracciones tienen un contenido y un nombre distinto que cuando hace una cita genérica. No sé si usted, que conoce el tema a fondo, tiene más datos o si ha estudiado, por ejemplo, los datos que se puedan derivar del control de legalidad que en estos momentos ejercen los tribunales que tenemos en las distintas comunidades autónomas, el Tribunal vasco de Cuentas Públicas, el Tribunal con competencia en España.

Le puedo ofertar dos cosas. Una es inmediata: la disposición adicional vigésimo séptima de la actual Ley de Contratos, que dice: los órganos de contratación y la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Estado notificarán al Tribunal de Defensa de la Competencia cualesquiera hechos que tengan que ver con infracciones en el mundo administrativo. Lo segundo que le puedo ofertar en nombre de mi grupo es que su propuesta se estudiará, se analizará y se podrá tener en cuenta conjuntamente con el resto de los grupos.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, en primer lugar, el señor Domínguez-Macaya.

El señor **PRESIDENTE DE LA JUNTA ASESORA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA Y DIRECTOR GENERAL DE PATRIMONIO Y CONTRATACIÓN DEL GOBIERNO VASCO** (Domínguez-Macaya Lauraga): Muchas gracias a Emilio Olabarría y a los otros tres portavoces por las palabras de ánimo que me han transmitido en mi materia. Nosotros hasta ahora hemos tenido que lidiar, si se me permite el verbo, con una normativa en contratación administrativa que es la que hay, sobre la que no podemos influir porque tiene carácter básico y cuando nosotros hemos diseñado nuestro modelo de contratación pública lo hemos hecho respetando todas y cada una de las circunstancias y las previsiones que la ley y el reglamento actual prevén. No hemos podido mejorar los procedimientos, que es lo que quisiéramos hacer en este momento, y puesto que hay una nueva ley vamos a ver si somos capaces de proponer cosas para que se mejoren los procedimientos y no para que el procedi-

miento electrónico sea calcado del procedimiento a papel o tradicional. Ese ha sido un poco el sentido de las propuestas que me he permitido realizarles. Nosotros hemos llegado a la conclusión de que la contratación electrónica es una materia muy sensible ya que incide sobre contratos, sobre negocio de las empresas. Por tanto, es una cuestión muy sensible. No es como ocurre en cualquier otro elemento de la administración electrónica en general en que si lo has hecho mal, por ejemplo, si la beca que has querido pedir por Internet dos semanas antes lo has hecho mal porque se te ha caído el sistema, lo pides a papel y punto. Aquí no; aquí tenemos un elemento de gran vértigo, que es el de la oferta. Está ahí, la oferta es la oferta, no puede haber otras ofertas, y la oferta solamente se conoce cuando se reúne la mesa de apertura de ofertas. Eso hace que las empresas tengan ese vértigo, ese temor: ¿Esto saldrá bien; no pasará algo aquí con esto de la tecnología? Porque a todos se nos cuelga el ordenador de vez en cuando y decimos, ¿por qué será esto? Son cosas que no dominamos, porque para nosotros la tecnología es como cosa de brujería, funciona porque funciona, pero no porque sepamos explicarlo. Para nosotros es una actividad que nos viene dada y que, como no controlamos, no sabemos cómo actuar cuando nos sale mal. Hemos comprobado que es una materia muy sensible y, como he dicho antes, a pesar del entusiasmo por parte de las empresas en utilizarlo, la verdad es que ciertamente se retraen y hay que animarles mucho, hay que darles mucho cariño, darles mucha formación e información para conseguir unas ratios razonables de participación. Lo que pasa es que nosotros siempre hemos estado convencidos de que esta es una experiencia tractora para lo que va a ser la administración digital en general; es decir, si logramos buenos resultados en contratación electrónica, obviamente vamos a pasar fácilmente por cualquier otra experiencia de administración electrónica. A su vez, también estamos convencidos de que si la administración electrónica tiene unos resultados razonables, el comercio electrónico privado, que también es uno de los grandes objetivos de la legislación, se va a ver favorecido. Es cierto que hay un gran interés en acercarse al nivel de contratación electrónica, tanto pública como privada, que tienen los americanos, que son los que van tres o cuatro veces por delante. Yo he leído algunos informes que dicen que a pesar de que en su momento se preveía que la contratación iba a aumentar veinte veces su potencia en determinados años, se creía que nos íbamos a quedar como tres o cuatro veces por debajo de los americanos. Como digo, no me quiero referir solamente a la contratación electrónica pública, sino también a la privada. Entendemos que estas iniciativas serán tractoras y son tractoras para el comercio privado.

El señor Sánchez i Llibre se ha tenido que ausentar, pero voy a intentar transmitirle tres ideas para que luego alguien se las haga llegar o para que las lea en las actas que estas señoritas tan diligentemente están transcribiendo. Preguntaba si el proyecto de ley es respetuoso con las competencias de las comunidades autónomas. Obviamente, para nosotros este proyecto, igual que el anterior,



sigue siendo muy extensivo en cuanto a aquello que declara básico, lo que pasa es que esta es una batalla —entre comillas— que no sé si podremos llegar a mejorar en algún momento. Entendemos que esta cuestión de la contracción administrativa está muy ligada a la autoorganización de cada administración, aunque sin embargo está muy intervenida por normas de rango obligatorio para nosotros. Lógicamente preferiríamos tener una situación más favorable para que pudiéramos legislar, obviamente respetando competencias tanto de las directivas como de la ley, en más ámbitos de la contracción electrónica. Y ya que me da pie el señor Sánchez i Llibre, aunque no está, hablaré de la clasificación de empresas, que eso sí que nos parece bastante sangrante. Desde que la Ley de 1995 permite clasificar a las comunidades autónomas, nosotros hemos ido clasificándolas. ¿Qué pasa? Que tiene una validez restringida a nuestro ámbito territorial, lo cual, teniendo en cuenta que la normativa que utilizamos es la misma que utiliza el Estado y el resto de las comunidades autónomas, no tiene sentido que se nos circunscriba a nuestra comunidad autónoma. Yo suelo poner muchas veces el ejemplo de que es como si el extintor rojo que solemos tener, que está timbrado en Murcia o en San Sebastián, no valiera para usarlo en Galicia o aquí en Madrid, o viceversa. Nos parece que esa es una cuestión bastante incomprensible y nos gustaría que se cambiara. Obviamente no era cuestión de mi comparecencia y por eso no lo he tocado, pero ya que el señor Sánchez i Llibre me ha dado pie, ahí queda mi opinión.

Me preguntaba también si creemos que existen precios a la baja, si hay una especie de política de precios a la baja. Claramente le tengo que responder que sí; creo que existe una política de precios a la baja, que en general las empresas, y así lo manifiestan en privado, más bien hacen una oferta en función de cómo creen que tiene que ser el precio para salir adjudicatarias y no en función de cómo es el proyecto que tienen que desarrollar. Me han comentado esa práctica más de una vez en privado, en público seguramente no lo reconocerán, como es lógico. Obviamente eso es muy negativo, porque al final un proyecto que haya que desarrollar, sobre todo una obra, tiene un precio, porque al fin y al cabo ha sido estudiado por unos técnicos y han determinado que el supuesto es equis, si a ese equis le quitamos el 40 o el 35 por ciento, lógicamente los números no saben. Eso lo ligo un poco con lo de los modificados que comentaba el señor Ayala. ¿Qué pasa al final? Que como bajan tanto tienen que buscar modificar como sea, entorpeciendo o presionando lo que puedan, dentro de esos tiras y aflojas que existen entre la Administración y el contratista, y eso también es una práctica que hay que intentar disminuir al máximo. Soy partidario de limitar las modificaciones de los contratos, si no haría falta una razón muy especial y no como hasta ahora que parece que casi cualquier tipo de modificación es admisible. Pues no, no es admisible, porque en algún caso concreto puede haber errores, pero no puede ser una cosa generalizada que en la mayoría de los contratos haya modificaciones de gran impor-

tancia, ya que algunas superan el 100 o el 150 por ciento del precio base. Eso no me parece razonable.

Había otra pregunta que me hacía el señor Sánchez i Llibre respecto a si entendía yo que el mercado de la contracción debe ser abierto o si se debe primar de alguna manera a las empresas locales. Está absolutamente definido por la normativa europea —también por la nuestra— que es absolutamente vigilante respecto a que eso no se llegue a hacer. De todas maneras, es cierto que el número de ofertas de empresas que no son del Estado español es muy pequeño, es casi como de comentario. Dicen: ¿Sabes que se ha presentado una empresa que no es de aquí? Me refiero al ámbito del Estado, a una empresa que, por ejemplo, venga de Alemania, porque si la empresa alemana quiere presentar una oferta, normalmente se alía con una empresa de Madrid, de Bilbao o de donde sea, repito, si quiere tener presencia, lo cual no deja de ser lógico porque tiene un problema idiomático importante, y además, cuando contratas algo quieres hacerlo con alguien que te dé un servicio, que te pueda atender, que te pueda entender. Esto lo hacen por sistema; no sé si estadísticamente habrá números de empresas extranjeras que directamente se presenten a las licitaciones, pero creo que son muy bajos. En realidad, es una cuestión más de fuero que de huevo.

Por último, la señora Unzalu hablaba del apoyo al avance de las nuevas tecnologías, pero es que si no acertamos en el cómo hacerlo vamos a tener, por ejemplo, lo mismo que pasa en Francia, donde hay una ley desde enero o febrero de 2005, su ley de contratos, que viene a decir que cualquier empresa tiene derecho a presentar ofertas electrónicas en cualquier administración francesa. Eso lo dice así de taxativamente la ley, cosa que obviamente no se puede cumplir en muchas de las administraciones, pero es que cuando la administración realmente da esa posibilidad —en Francia hay bastantes administraciones que dan esta posibilidad— se han visto unos datos que yo calificaba de absolutamente desoladores. Podría citar —sin decir los nombres para que nadie se moleste— un consejo general que en los diez meses en los que ha permitido presentar ofertas electrónicas solo han recibido dos; también hay un ayuntamiento muy famoso —si me lo permiten no voy a decir cuál es— que en 400 licitaciones de tipo electrónico sólo ha recibido cinco ofertas electrónicas. Es decir, no solamente vale con que la ley y los sistemas tecnológicos lo permitan sino que hay que hacer algo más: acertar en el camino y dar una especie de asideros a las empresas para que vayan creyendo en que esto de licitar electrónicamente les conviene, no solamente porque lo diga la administración sino porque para ellos es mejor.

Esto lo ligo con la última pregunta que me ha hecho usted respecto a cómo han respondido las pymes y si hay un coste de adaptación a este tipo de tecnologías. Las pymes han respondido bastante bien. Uno de nuestros objetivos es el coste cero para las empresas, es decir, toda la formación y, por supuesto las tarjetas de firma electrónica que se facilitan son gratuitas. Ellos invierten

lógicamente horas/hombre. Cuando nosotros formamos a más de mil personas pertenecientes a diferentes empresas ponen su tiempo, pero no les cobramos ni la tarjeta ni las horas ni la información, porque entendemos que si no las pymes cómo van a ir entrando en la adopción de las nuevas tecnologías.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Berasategi.

El señor **VICEPRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL PAÍS VASCO** (Berasategi Torizes): En relación con su pregunta sobre un mayor desglose o más especificidad en las infracciones, el estudio holandés está disponible en Internet. Estaré encantado de hacérselo llegar. El primer estudio tenía en cuenta las administraciones municipales; los datos son así de escandalosos. No sé si hacían una distinción tan específica sobre el tipo de infracción, la gravedad. Sí que había algunos parámetros pero no más de eso. El segundo estudio es del gobierno holandés, de un ministerio. Tiene en cuenta distintos ámbitos de la administración, como ya he dicho. Una de las conclusiones que sí era interesante era que detectaban que en los contratos de mayor volumen había un mayor grado de cumplimiento. Pero esto me lleva al tema de los cárteles. Curiosamente es en los grandes contratos de construcción donde se ha descubierto un cártel institucionalizado que abarcaba más de 1.300 empresas. Entonces, por una parte la falta de cumplimiento de la administración y, por otra, la falta de cumplimiento de las empresas, al final producen los mismos efectos anticompetitivos: detrimento de los fondos públicos o daño a las finanzas del Estado, bien porque no se gestionan eficientemente o bien porque las empresas llegan a acuerdos para inflar los precios. Por eso lo he puesto de relevancia, porque en el caso holandés han detectado que había incumplimiento en los dos lados. Por eso la viabilidad de esta propuesta consiste en que intenta analizar y gestionar integralmente las dos patas de la mesa o los dos actores, tanto la administración como el sector privado.

También sé que ha habido informaciones y encuestas de la Comisión Europea que cifraban entre un 3 y un 6 por ciento el grado de recursos contra contratos públicos. Me parecen poco fiables. Hay pocos datos e incluso las administraciones tampoco los dan. Es difícil recopilarlos. Me parece un porcentaje muy bajo, quizás es más bajo si se tiene en cuenta, como es nuestra asunción, que hay un grado muy grande de incumplimiento. Esta es la realidad.

Respecto a los tribunales de cuentas no puedo ser más específico. Lo que sí le puedo decir es que tanto la Comisión como el Reino Unido, todo el mundo que ha estudiado este campo, han detectado que existen más cosas que los incumplimientos flagrantes —que los hay—. Por ejemplo, salió en la prensa de Euskadi, en un artículo reciente sobre la contratación pública del Ayuntamiento de Bilbao, que contratos de importe apreciable no habían sido siquiera

licitados: adjudicación directa pura y dura. Me parece que son la punta del iceberg. El problema no es solo, como decía antes, el incumplimiento flagrante y legal, sino que hay muchas formas de retorcer la ley y esquivarla. En muchos casos la práctica de las administraciones es solicitar a empresas que presenten lo que llamamos ofertas tapaderas, para cumplir con los criterios, cuando el adjudicado está ya seleccionado, por los criterios que sean. Es muy fácil gestionar la licitación. Mientras no haya directrices, mientras no haya buenas prácticas, mientras no haya alguien que promueva activamente una mejoría de los pliegos particulares y generales, la ley permite muchos quiebras, es decir, hay muchas zonas grises —que así lo describía expresamente el estudio británico— donde una administración que quizás no esté tan interesada en fomentar la competencia, tiene mucho margen de maniobra para incumplir la ley o su espíritu. Aparte de eso están las lógicas dificultades en cuantificar el incumplimiento. Nadie en principio va a hablar abiertamente de ello. Es muy difícil solicitar datos. Las empresas hablan informalmente, y ya me ha parecido un triunfo que aquí hablasen abiertamente de ello, pero cuando llega el momento de la verdad las empresas no quieren saber nada de aportar datos o información. Es algo que se sabe, como las meigas, sabemos que existen, pero nadie quiere dar datos concretos y muchas veces son percepciones o la forma en que están redactados los pliegos.

Hace unos días estuve comentando con un amigo esta problemática. Él tiene una empresa de jardinería en el País Vasco. Le llamó un técnico de su empresa para decirle que habían salido los pliegos de la jardinería de un ayuntamiento de nivel medio en Vizcaya. Lo primero que le preguntó es si había algún tema ya y le contestó que sí, que había dos criterios que estaban puestos poco más o menos para excluir a la mayor parte de las empresas. Saben detectar cuándo un pliego tiene un destinatario concreto. De ahí a probar la infracción y la ilegalidad hay un trecho muy grande que requiere superar todos los obstáculos que ya hemos explicado, y que aun teniendo mecanismos eficaces —recurso judicial, etcétera—, el problema quedaría ahí. Es necesario, en mi opinión, que haya una agencia independiente, alguien, que de verdad se preocupe por intentar estandarizar los pliegos, intentar aportar soluciones que fomenten la competencia, quitar criterios que no valen para nada, intentar cuantificarlos para evitar criterios subjetivos, criterios discrecionales, criterios ambiguos. Por eso, en mi opinión se requiere un tratamiento integral y no solo reactivo, sino proactivo.

También un poco al hilo de las subastas electrónicas, en el estudio que he hecho me parece muy interesante la aportación de Corea a un foro de la OCDE, que no está disponible públicamente, pero tengo la documentación en la que decía que un porcentaje altísimo de la contratación pública en Corea se hace de forma electrónica, sin distinguir entre el carácter de obra, de servicio. Quizás, aparte de la experiencia autonómica o de nuestros vecinos más cercanos, sería conveniente echar la

vista más lejos e intentar aprender de países que sí están muy desarrollados en este tema, como Corea o Japón e intentar importar las buenas prácticas que allí se han adaptado. He localizado, buscando en Internet, un ayuntamiento de Japón de más de 100.000 habitantes, es decir, un ayuntamiento con posibles problemas de importe de contratos públicos de gestión, en el que el 70 por ciento de la contratación se hace de forma electrónica. Vamos a aprovecharnos de la globalización y sacar las buenas prácticas de donde existan.

El señor **PRESIDENTE DE LA JUNTA ASESORA DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA Y DIRECTOR GENERAL DE PATRIMONIO Y CONTRATACIÓN DEL GOBIERNO VASCO** (Domínguez-Macaya Laurnaga): No me puedo resistir, si me lo permite el señor presidente.

El problema es el tipo de normativa —no sé la que tiene Japón, porque hay tantas que no se pueden conocer todas—. Si nos fijamos en normativas de tipo anglosajón, en la que posiblemente esté Japón, hacen mucha licitación electrónica. Hay países como Australia que lleva un montón de años haciendo licitación electrónica. El Ayuntamiento de Leeds tiene una fantástica web de licitación electrónica. El gobierno de Escocia también lo hace, pero ellos tienen una legislación absolutamente diferente a la nuestra. No tiene nada que ver en cuanto a las garantías o lo intervencionista o no que se sea. Tuve una vez la oportunidad de estar con el responsable de la página *Scotland progame*, y estuvimos charlando respecto a cómo se licitaba o no. Él me estuvo explicando cómo se hacía, y yo le dije que si ahora —a las ocho y diez de la tarde— yo quiero licitar por ejemplo algo abierto, por ejemplo a nombre de Ford, puedo licitar porque el sistema me lo va a permitir. ¿Por qué? Porque ellos tienen unas prevenciones muy pequeñas respecto a la personalidad, a los apoderamientos ya que, de alguna manera, se fían de la gente. Cuando yo le hacía esta reflexión, me decía: efectivamente esto nos podría pasar, pero llevamos tres o cuatro años y no nos ha pasado nunca. Ellos tienen otra forma de actuar, es una situación que puede pasar, pero que nunca había pasado; la normativa es muy diferente para ellos que para nosotros. Si me preguntaran mi opinión les diría que tampoco me importaría tener una normativa similar a la anglosajona, pero tenemos la que tenemos, y a ella nos debemos, lo que dificulta muchísimo la práctica de la contratación electrónica. **(El señor Olabarría Muñoz pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Olabarría.

El señor **OLABARRÍA MUÑOZ**: Solo un segundo, señor presidente.

El señor Domínguez-Macaya suscita una cuestión, a preguntas del señor Sánchez i Llibre, que no estaba prevista en la comparecencia pero que yo sí quiero

reseñar. Evidentemente el ajuste a los requerimientos de los títulos competenciales es en este proyecto de ley sumamente discutible. Aquí se ha invocado este concepto ya sacramentado de la unidad de mercado, y a un ministerio que normalmente no se caracteriza por su jacobinismo en otras leyes —por ejemplo la Ley del estatuto del empleado público— aquí le ha aflorado esa especie de prevención que, en todo aquello que afecta pretendidamente a la unidad de mercado, convierte en básicos preceptos que por su propia naturaleza no lo son. Por tanto sencillamente quiero agradecerle al señor Domínguez-Macaya que nos haya hecho esa acotación particularmente interesante para nuestro grupo.

Y al señor Berasategi, de nuevo muchas gracias por sus especulaciones y su filosofía, pero para lo que usted pretende, **(El señor Olabarría Muñoz pronuncia palabras en euskera.)** perdón, en castellano: en la siguiente ley quizás podamos hablar. **(El señor Berasategi Torizes pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Berasategi.

El señor **VICEPRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL PAÍS VASCO** (Berasategi Torizes): Si me permite una contraréplica el señor presidente...

El señor **PRESIDENTE**: Adelante.

El señor **VICEPRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL PAÍS VASCO** (Berasategi Torizes): Precisamente usted ha solicitado anteriormente valentía de los comparecientes; es lo mismo que yo solicito de ustedes, que son además en este caso los que pueden cambiar las leyes. ¿Por qué esperar? El mañana está muy lejos, aprovechemos el presente.

El señor **PRESIDENTE**: Muchísimas gracias a los señores portavoces por su participación y de manera muy especial a los dos comparecientes, que han introducido en sus intervenciones aspectos muy prácticos, otros seguramente más utópicos, pero en cualquier caso han sido muy claros, innovadores y valientes. Además no especulando, porque se han puesto sobre la mesa datos, informaciones contrastadas, investigadas, que ponen en evidencia el fracaso del sistema de contratación, la poca legitimidad que en ocasiones se gana en el día a día y que es caldo de cultivo para determinadas prácticas que quebrantan, que quiebran la confianza en el mundo de lo público, y a partir de ahí en nuestro modelo de convivencia. Son muy de agradecer las aportaciones que se han hecho, y estoy seguro que van a contribuir a ilustrar las enmiendas para mejorar y enriquecer esta ley. Muchísimas gracias de nuevo por estar compartiendo con nosotros este trabajo.

Se levanta la sesión.

**Eran las ocho y quince minutos de la tarde.**

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24



Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**