



COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LOS REPETIDOS SOBRECOSTES, EL ESTADO ACTUAL DE SU INFRAESTRUCTURA, LAS MODIFICACIONES DE LAS ADJUDICACIONES Y EL PRESUPUESTO FINAL DEL HOSPITAL UNIVERSITARIO DE BURGOS

PRESIDENCIA
DON SALVADOR CRUZ GARCÍA

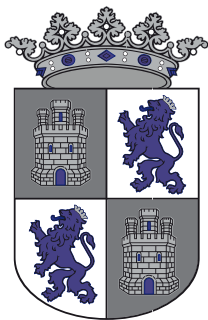
Sesión celebrada el día 7 de noviembre de 2016, en Valladolid

ORDEN DEL DÍA

1. Comparecencia del Representante legal de “AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.”, para informar a la Comisión sobre los siguientes extremos:
 - Informes técnicos en los reequilibrios económico-financieros del contrato de concesión del Hospital Universitario de Burgos.

SUMARIO

	<u>Páginas</u>
Se inicia la sesión a las dieciséis horas treinta y cinco minutos.	8943
Primer punto del orden del día. Comparecencia.	
El presidente, Sr. Cruz García, abre la sesión y da lectura al primer punto del orden del día.	8943
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para informar a la Comisión.	8943



	<u>Páginas</u>
El presidente, Sr. Cruz García, abre un turno para la formulación de preguntas u observaciones por parte de los portavoces de los grupos parlamentarios.	8943
En turno de portavoces, interviene el procurador Sr. Sarrión Andaluz (Grupo Mixto).	8944
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para responder a las cuestiones planteadas.	8945
En turno de réplica, interviene el procurador Sr. Sarrión Andaluz (Grupo Mixto).	8947
En turno de dúplica, interviene el Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.	8947
En un último turno, interviene el procurador Sr. Sarrión Andaluz (Grupo Mixto).	8948
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para dar respuesta a la intervención final del procurador.	8948
En turno de portavoces, interviene el procurador Sr. Mitadiel Martínez (Grupo Ciudadanos).	8949
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para responder a las cuestiones planteadas.	8950
En turno de réplica, interviene el procurador Sr. Mitadiel Martínez (Grupo Ciudadanos).	8952
En turno de dúplica, interviene el Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.	8953
Intervención del procurador Sr. Mitadiel Martínez (Grupo Ciudadanos).	8955
En turno de portavoces, interviene la procuradora Sra. Domínguez Arroyo (Grupo Podemos CyL).	8955
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para responder a las cuestiones planteadas.	8956
En turno de réplica, interviene la procuradora Sra. Domínguez Arroyo (Grupo Podemos CyL).	8958
En turno de dúplica, interviene el Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.	8958
En turno de portavoces, interviene el procurador Sr. Briones Martínez (Grupo Socialista).	8960
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para responder a las cuestiones planteadas.	8962



	<u>Páginas</u>
En turno de réplica, interviene el procurador Sr. Briones Martínez (Grupo Socialista).	8964
En turno de dúplica, interviene el Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.	8965
En turno de portavoces, interviene el procurador Sr. Ibáñez Hernando (Grupo Popular).	8966
Intervención del Sr. Rojas Parada, representante legal de AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A., para responder a las cuestiones planteadas.	8968
Intervención del procurador Sr. Ibáñez Hernando (Grupo Popular).	8971
El presidente, Sr. Cruz García, levanta la sesión.	8971
Se levanta la sesión a las dieciocho horas diez minutos.	8971



[Se inicia la sesión a las dieciséis horas treinta y cinco minutos].

Comparecencia

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Se abre la sesión. Primer punto del orden del día: **Comparecencia del Representante legal de “AFI Consultores de las Administraciones Públicas, S. A.”, para informar a la Comisión sobre los siguientes extremos: Informes técnicos en los reequilibrios económico-financieros del contrato de concesión del Hospital Universitario de Burgos.**

En representación de AFI Consultores, Sociedad Anónima, comparece ante esta Comisión de Investigación don Arturo Rojas Parada, al que doy la bienvenida. Me traslada el compareciente que va a hacer uso de un turno inicial, a los efectos básicamente de presentarse y ponerse a disposición de los distintos portavoces de los grupos, a los que contestará de forma individual. Sin más, comenzamos con la intervención de presentación de don Arturo Rojas Parada, reiterándole nuestro agradecimiento, confiando además que la información que nos pueda aportar sea útil para la labor que tenemos encomendada. Tiene la palabra don Arturo Rojas, por un tiempo máximo de diez minutos.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Buenas tardes. Voy a utilizar los diez minutos que se me conceden para presentarme. Soy Arturo Rojas, licenciado en Económicas. Trabajo en Analistas Financieros Internacionales, que es la sociedad matriz de Consultores de las Administraciones Públicas, que es la sociedad que formalmente ha sido la asesora de la Gerencia de Sanidad en este tema del Hospital de Burgos. Y nuestro trabajo en Consultores es de asesoramiento financiero, básicamente. Somos una sociedad de consultoría de ámbito económico-financiero. Se constituyó el Grupo AFI en el año ochenta y siete, mil novecientos ochenta y siete. Yo me incorporé a AFI en mil novecientos ochenta y nueve, con lo cual, ya son casi 27 años, ¿no?, 27 años trabajando en la empresa. Y en toda mi carrera profesional pues hemos hecho informes periciales, informes de diagnóstico financiero, valoraciones, en fin, todo lo que es un trabajo de consultoría. Somos una empresa independiente, no pertenecemos a ningún grupo. El capital social de nuestra empresa es propiedad de los socios, 25 socios, que somos los accionistas, los accionistas de la empresa.

Y estoy dispuesto a contestar a sus preguntas, en la medida en que pueda responderlas, en un ámbito muy restringido, porque nuestro asesoramiento ha sido financiero, en aspectos relacionados con los... vamos, reequilibrios económico-financieros.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Muchísimas gracias. Para iniciar el turno por parte de los portavoces, corresponde en esta ocasión iniciar el turno al portavoz del Grupo Mixto, al señor Sarrión Andaluz, que tiene la palabra por un tiempo máximo de ocho minutos en este primer turno, para plantearle las cuestiones sobre el objeto de la comparecencia al compareciente.



EL SEÑOR SARRIÓN ANDALUZ:

Bien. Muchas gracias, señor presidente. Y muchas gracias al compareciente por venir a solucionar nuestras dudas. Básicamente, dos bloques de preguntas en torno a lo que fue los reequilibrios: por un lado, el reequilibrio primero y segundo, y, por otro lado, el reequilibrio tercero, para ver si podemos esclarecer algunas cuestiones desde su punto de vista.

En primer lugar, nosotros tenemos entendido que el pago del valor del INITO adicional por las ampliaciones, hablando de los reequilibrios primero y segundo, no se incorporó al canon mensual del contrato, en los reequilibrios primero y segundo, sino que se acordó liquidar con pagos aparte del mismo, en... referente a estos dos reequilibrios. Por tanto, las ampliaciones de inversión se liquidan totalmente, mediante los reequilibrios primero y segundo, con pagos pactados, que finalizarían, en un caso, en el dos mil veinticinco, y en otro caso en el dos mil veintidós -corríjame si me equivoco en todo momento-.

La concesionaria, entonces, nosotros podemos deducir que actúa en estos reequilibrios como si fuera, digamos, un banco que presta su dinero al 7,11 %, o eso nos parece entender. Por lo tanto, la primera pregunta en materia de estos dos reequilibrios, en su calidad de asesores o de consultores: ¿ustedes no consideran que la Junta podría haberse financiado directamente a través de una entidad bancaria o a través de otro elemento a tipos de interés bastante inferiores al que se está pagando?; ¿no le parece que esta cifra del 7,11 es una cifra elevada o es una cifra excesiva? Esa sería la pregunta respecto al primer y segundo reequilibrio.

En cuanto al tercer reequilibrio, ni los gastos de inversión, ni la financiación propia y ajena, ni los cobros derivados de los reequilibrios primero y segundos fueron considerados en el modelo financiero del tercer reequilibrio. El modelo de simulación económico-financiera del tercer reequilibrio tendría que haber incluido los datos de los reequilibrios anteriores, así como la facturación real y los IPC reales, puesto que era una ampliación especialmente relevante y las circunstancias, ¿no?, en torno a la misma. Esto es algo que hemos podido debatir muy prolijamente a lo largo de la... de esta Comisión de Investigación.

Por lo tanto, la primera pregunta es: ¿por qué en el modelo económico-financiero con el que se sustenta por parte de la empresa la negociación de este tercer reequilibrio... por qué no se incluyen los datos actualizados del proyecto?; ¿por qué en este modelo económico-financiero con el que se sustenta la negociación del tercer reequilibrio no se incluyen todos los datos de los dos primeros reequilibrios?, puesto que hay algunos ratios e indicadores, corríjame si me equivoco, del conjunto del proyecto, como la rentabilidad del accionista o el *payback*, la recuperación de la inversión, que no se pueden obtener si no se analiza de forma global, es decir, si no se tienen en cuenta los tres reequilibrios, y no aparece una enunciación concreta de los datos en el tercer reequilibrio.

En los tres reequilibrios, además, que acordó la Junta de Castilla y León con la concesionaria se mantuvo la retribución del 7,11 %. Nosotros sí querríamos preguntarle si ustedes no plantearon en algún momento, o por qué motivo no se... no se planteó que se retribuyesen a una tasa menor, teniendo en cuenta que el euríbor estaba un 2 % menor que cuando se firmó el contrato. Por mi parte, nada más.

**EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):**

Muchísimas gracias, señor Sarrión. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra don Arturo Rojas, sin límite de tiempo.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Gracias. Pues dos puntualizaciones. El 7,11 %, efectivamente, es un porcentaje que sobrevuela todo lo que hemos hecho nosotros en... como trabajo de asesoramiento, porque es la rentabilidad que se le reconoció en el modelo financiero original al concesionario. Es decir, el hospital se adjudica sobre la base de un modelo financiero que tiene como rentabilidad para el concesionario un 7,11 %, en función de su modelo financiero, el modelo financiero pactado con el concesionario, ¿no? Y, por lo tanto, todos los reequilibrios que hemos analizado y que hemos, digamos, propuesto o calculado o ayudado a calcular a la Gerencia de Salud ha sido siempre con la base de que el concesionario recupere ese 7,11 %.

Entonces, es... claro, la percepción, yo, como consultor, efectivamente, he tenido muchos proyectos, pero el del Hospital de Burgos ha sido un proyecto muy complejo, con muchas modificaciones, con muchos reequilibrios, pero, afortunadamente para todos los participantes, el modelo financiero es como una especie de ancla que nos indica cuál es la situación, qué es lo... dónde tenemos que llegar en términos de retribución y en términos de pago, o de pago anual, al concesionario, ¿no?

Entonces, evidentemente, en el modelo financiero no se incluyen, o no tienen por qué incluirse los gastos... los datos originales, ¿no? -luego hablaremos del 7,11 %-, los datos originales, en la medida en que cada reequilibrio se ha tratado, o, por lo menos, es lo que entiendo, individualizadamente. Es decir, lo que vemos como asesores es que yo tengo un modelo que, en función de ingresos y costes, me da el 7,11. Yo a ese modelo le incorporo modificaciones que son las que... las de inversión, las modificaciones del hospital, y tengo que determinar cuál es la retribución, cuál es el canon que me vuelve a situar la rentabilidad del inversor, en este caso del concesionario, en el 7,11. Evidentemente, siempre que en el modelo esclarezcamos unos cambios y nos dé como rentabilidad el 7,11, digamos, hemos validado, en la medida en que financieramente es equivalente, que volvemos a restituir la rentabilidad del concesionario, ¿no?

Entonces, realmente, cuando hablaba usted del modelo financiero, no es que sea un modelo financiero actualizado, donde están todos los datos incluidos, sino que es un modelo en el vamos incorporando las modificaciones que se pactan, y tenemos que ver esa modificación cuánto supone en términos de retribución. Y, efectivamente, esa retribución, ese... lo que nosotros -los financieros- llamamos valor actual, es decir, si tuviéramos que pagarlo ahora mismo ese importe, cuánto dinero sería, habría que pagarle una cantidad equivalente al concesionario de equis, o una compensación de equis por las modificaciones que ha habido en el proyecto, se puede traducir en diferentes formas de compensación. Se... puede ser un incremento de canon, un incremento de canon limitado a unos años, es decir, puedo decir "oye, esta cantidad transformémosla en un pago en los equis... en los 10 primeros años o en los equis primeros años o en toda la vida de la concesión", es decir, que puede, digamos, modificarse o puede introducirse de diferentes maneras, ¿no?



Ha mencionado usted el... que por qué no reducimos, o que el 7,11 parece una tasa alta, ¿no? El 7,11... el concepto que tiene el 7,11 es la retribución en términos de coste global de capital, la retribución del inversor del 7,11. Y, efectivamente, si lo comparamos ahora con el euríbor –y no digamos ya con la deuda pública, que está en niveles pues del uno y medio, o de, en fin, y la deuda alemana pues en negativo, es decir, que tenemos una situación... el euríbor está en tipos negativos ahora mismo–, pues parece que es un porcentaje alto. Pero es un rentabilidad que, desde el punto de vista... se puede justificar en la medida que incluye la rentabilidad del accionista, de lo que es la rentabilidad del inversor a la hora de invertir dinero en el proyecto. Y, cuando validamos costes de capital, el 7,11 a mí como consultor me parece un tipo de interés razonable; es decir, sería arriesgado, sería disparatado que un promotor se metiera en un proyecto de inversión, sea un hospital, sea una autopista, sea un proyecto energético, sea lo que fuera, con una rentabilidad que no le retribuye a sus accionistas un nivel parecido al 7,11.

El 7,11 incluye algo que los economistas llamamos prima de riesgo, es decir, que es la rentabilidad que a largo plazo tiene que obtener el inversor por no invertir en deuda pública, ¿no?, por no invertir en activos... en activos en riesgo, y que esa prima de riesgo, pues, aunque no haya, digamos, un mercado donde se cotice y donde podamos decir cómo está la prima de riesgo hoy –no confundamos esta prima de riesgo con la de la deuda pública que tuvo mucha publicidad en el año dos mil doce–, pues se puede establecer en torno a 5 puntos, a un 5 %. Con lo cual, estamos hablando de un coste a largo plazo, de una prima de riesgo de 5 puntos, y de un apalancamiento, un endeudamiento, que puede, digamos, puede gestionarse por parte del... por parte del promotor, pero que en ningún caso ahora mismo podemos conseguir apalancamientos demasiado altos en proyectos de inversión.

Entonces, desde el punto de vista del 7,11, no es lo mismo la rentabilidad del proyecto a lo largo de la vida útil, que tiene riesgo, es decir, el promotor está obteniendo este 7,11 con un riesgo obvio de gestión del proyecto, es decir, no está en absoluto garantizado, tiene riesgo de demanda, tiene riesgo de que no haya penalizaciones, de que el hospital funcione correctamente, como sucede con el caso. Y esa retribución del 7,11 está compensando ese riesgo que está asumiendo el concesionario, el promotor, ¿no?

Con lo cual, desde el punto de vista de si hubiera sido factible bajarlo, evidentemente, cuando se adjudicó, en ese momento de adjudicación, hay que ver que la rentabilidad, que el canon sea el menor, que las condiciones sean más favorables, pero, una vez que están fijadas las condiciones y que el promotor o el concesionario tiene esa expectativa de rentabilidad del 7,11, pues el reequilibrio justamente lo que busca es que se cumpla ese 7,11. Pero, insisto, no es un 7,11 garantizado, es un 7,11 sujeto a riesgo, y que, si las cosas no son... no son como el modelo espera –y eso ha sido parte de nuestros trabajos–, pues puede oscilar, y efectivamente es riesgo y ventura del concesionario, que puede ganar más –difícilmente–, pero sí sobre todo menos, en la medida en que tenga penalizaciones, en la que haya incidencias que le deterioren su rentabilidad.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Muchas gracias. Para un segundo turno, tiene el portavoz de... la palabra el portavoz del Grupo Mixto, el señor Sarrión Andaluz, por un tiempo máximo en esta ocasión de cinco minutos.

**EL SEÑOR SARRIÓN ANDALUZ:**

Sí. Muchas gracias. Entonces, para ver si lo he comprendido: el 7,11, que se había acordado en el contrato inicialmente, ese 7,11 de rentabilidad ¿tenía que aplicarse también en la ampliación? Es decir, cuando se realiza la ampliación del contrato, cuando se realizan los reequilibrios, ¿ese 7,11 era inamovible, por lo tanto? Cuando preguntamos por el 7,11 de las ampliaciones, eso es equivalente al 7,11 del contrato, digamos, eso es inamovible a todo punto, digamos. Porque yo pregunto por el 7,11 que figura no en el contrato inicial, sino en las diferentes ampliaciones que se van realizando a lo largo del mismo, ¿no? No sé si tiene sentido preguntar por esos dos elementos por separado, que es un poco a lo que yo me refería.

Y, en segundo lugar, si ustedes consideran, por lo tanto, que, puesto que se está garantizando la rentabilidad, estamos hablando, en definitiva, que lo que se está garantizando es que hay un beneficio para la empresa concesionaria.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Sí. El 7,11 fue el tipo original -vamos, inicial- y es... desde mi punto de vista de consultor y de profesional, me parece razonable que se mantenga el 7,11, en la medida en que no se puede alterar inversiones adicionales. Es decir, cuando hay inversiones adicionales o hay modificaciones sobre el proyecto original, entiendo que lo más justo y lo más... y, además, también lo más razonable y lo más difícil es mantener siempre el 7,11 de rentabilidad. También aquí estamos hablando de entornos de tiempo que, bueno, que fueron equis años, y sobre todo en periodo de 30 años, no estamos hablando de que esto fue un proyecto de hace 10 años ni 15 años, ¿no? Con lo cual, sí me parece razonable que el 7,11 no lo modifiquemos y no sea objeto de revisión. Otra cuestión es que, en el modelo, efectivamente, las interpretaciones de muchos conceptos que afectan al 7,11, pues es lo que hemos, digamos, trabajado y hecho informes periciales sobre cómo interpretar esas modificaciones en el 7,11, ¿no?, que tiene que ser absolutamente... absolutamente fijo, ¿no?

Luego no quiere decir que es una rentabilidad garantizada en absoluto. La rentabilidad para el promotor, en este caso, no está garantizada, no se puede hablar de rentabilidad garantizada. Hay variables que afectan y que son, diríamos, riesgos asumidos por el promotor. Básicamente, uno de ellos es el riesgo de demanda: puede haber más o menos demanda, y eso supone un riesgo para el promotor; puede haber eficiencia: es decir, si el promotor, si el concesionario necesita más kilovatios/hora o más consumo de elementos, pues también tendría un efecto en su rentabilidad; y, si puede prestar el servicio, si hay un incremento de costes de personal o un incremento de los costes de prestación del servicio, pues eso va en su riesgo, ¿no? Los ahorros serían más rentabilidad y los costes no previstos pues menos rentabilidad, pero no es una rentabilidad garantizada.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias. ¿Quiere consumir el último turno el señor portavoz del Grupo Mixto? Pues tiene la palabra por un tiempo máximo de dos minutos.



EL SEÑOR SARRIÓN ANDALUZ:

Sí. Muchas gracias. En primer lugar, entonces, para aclararme, es decir, ese 7,11 del contrato no es obligatorio, digamos, legalmente no es obligatorio, de acuerdo al contrato, que se aplicara también a las ampliaciones, sino que es, por lo tanto, una decisión, una decisión que toma la Junta de Castilla y León, en este caso, asesorada por ustedes, ¿no? Es decir, que es una decisión que se toma conscientemente, ¿no?, sino que no es una vinculación del contrato, ¿no?

Por lo tanto, es decir, ustedes no sé si, con esto, pueden reconocer que la Junta podría encontrar una financiación a tipos de interés bastante inferiores en aquel momento, pero que consideran que sería razonable mantener el 7,11 %, por los motivos que ha expuesto, ¿no? No sé si ese es el razonamiento correcto.

Y, en segundo lugar, sí preguntarle en torno a lo que le he planteado en el primer turno, en torno a que el modelo económico-financiero con el que se sustenta la negociación no aparece en los datos actualizados del proyecto. Hay un ejemplo, que lo debatíamos en la última sesión de la Comisión de Investigación, en torno a la retribución de zonas complementarias, la CZC; que, precisamente, planteábamos como ese incremento, esa... esa sección de la CZC, de las zonas complementarias, aparecía no de acuerdo a los valores reales que se estaban produciendo en ese momento, una aproximación realista, sino que se estaban yendo a los valores iniciales. De manera que, en el modelo económico-financiero con el que se sustenta la negociación del tercer reequilibrio, en lugar de incluirse los datos actualizados del proyecto, o en vez de incluirse todos los datos de los dos primeros reequilibrios, para adquirir determinados ratios e indicadores del conjunto del proyecto, como, por ejemplo, la rentabilidad del accionista, el *payback*, hay que obtenerlos analizándose de forma global, no se puede analizar solamente partiendo del tercer reequilibrio. No sé cuál es el motivo por el que se realiza la negociación de esta manera.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señor Sarrión. Tiene la palabra el compareciente, para culminar este primer turno por parte de los portavoces.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Pues no soy abogado, y, por lo tanto, siempre soy muy cauto a la hora de opinar sobre cuestiones legalmente obligadas o no por contrato, porque no conozco el contrato con detalle, pero mi interpretación, evidentemente, es que, cuando se hace un reequilibrio, hay que reinterpretar el contrato inicial, es decir, hay que darle una interpretación económica a circunstancias que no estaban previstas en el concesionario habitual y que, por lo tanto, pues el término este de que “no es obligatorio”, efectivamente, puede no ser obligatorio, pero, desde el punto de vista de asesor, sí entiendo que debe respetarse el 7,11. Es decir, el 7,11, si hago inversiones adicionales, tengo que poner más capital. La única forma de entender eso es que se me respete o se mantenga esa rentabilidad que había... con la que había ganado, digamos, el proyecto, ¿no? Si no, sería una discusión que habría que volver a sacar a concurso y ver cuál sería un poco la rentabilidad de otros agentes, ¿no?, a la hora de establecer esa rentabilidad.



Con respecto a las cuestiones de zonas complementarias, pues realmente no... el proyecto es mucho más grande, pero tampoco hay una traslación directa entre lo que sería un mayor volumen, un mayor número de camas, y la rentabilidad que va a obtener el concesionario de las zonas complementarias, ¿no? De hecho, en muchos proyectos, cuando aparece, digamos, en la TIR del proyecto, sobre todo frente a financiadores, por decirlo claramente, ¿no?, la rentabilidad de la cafetería, por ejemplo, o de la zona comercial, pues nuestra... nuestra recomendación como asesores siempre es ser muy cauto a la hora de establecer, digamos, la materialidad de esas... de esas rentabilidades, ¿no?, porque no son ciertas, porque, efectivamente, pueden no ser en absoluto las que se esperan y porque el proyecto no debe... o la rentabilidad del proyecto no debe fundamentarse en esos... en esas, digamos, ingresos accesorios, que, efectivamente, pueden existir, pero que en ningún caso están garantizados, y que pueden escapar muchas veces de la gestión del concesionario, ¿no?; es decir, el caso del *parking*... en todo tipo de proyectos, ¿no? Porque en una autopista pues habrá eso, zonas de... comerciales, ¿no?, en poner una gasolinera o poner un centro comercial, ese tipo de rentabilidades que pueden existir, pero también pueden no existir, porque el incorporar ese tipo de elementos pues siempre tiene un cierto riesgo, ¿no? Con lo cual, nosotros, desde el punto de vista de asesores, son elementos de rentabilidad que tomamos siempre con mucha cautela, y sobre todo los financiadores, los bancos, los accionistas, pues son los primeros en que hay que tomarlas con mucha prudencia, ¿no?, porque no están... la rentabilidad del proyecto tiene que ser la gestión del hospital y no tanto de las zonas complementarias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Muchas gracias, compareciente. Corresponde continuar con el turno de intervención en esta ocasión al portavoz del Grupo Ciudadanos, que tiene la palabra por un tiempo máximo de ocho minutos.

EL SEÑOR MITADIEL MARTÍNEZ:

Muchas gracias, presidente. Y muchas gracias al compareciente. Y yo, sobre todo, lo que le voy a expresar es dudas. Dudas, porque me cuesta entender algunas de las... de las secuencias, para que me comente cómo se realizó el cálculo de las TIR.

Primero, antes, una cuestión previa: entiendo que la participación de AFI en este proceso se reduce exclusivamente al informe sobre el segundo reequilibrio y al informe sobre el tercer reequilibrio, ¿no?, que son los dos informes que nos constan en el expediente. No hay ninguna otra participación.

Después, otra cuestión también previa: ¿sus... los informes de AFI eran validados por Hacienda? Lo digo porque en algún caso se menciona un informe de Hacienda, pero lo único que dice el informe de Hacienda es que la TIR está fuera de la banda de los dos puntos, no expresa nada más. ¿Pero cómo funcionaba esto? ¿Ustedes le dan la TIR directamente... perdón, el informe, a Sanidad, y Sanidad pedía los informes que considerase oportuno? ¿Y coincidían o no coincidían? ¿No?, esa es, digamos, la forma. Bien.

Con respecto al segundo reequilibrio, las dudas. Mire, entiendo que el proceso es que, cuando se produce el reequilibrio de dos mil diez y se le añaden nuevas inversiones y costes, la TIR baja al 4,62 %, ¿de acuerdo? Bien. Cuando se... a esto



se incorpora el segundo reequilibrio, la TIR se queda en el 6,92 %. ¿Cómo se pasa del 6,92 después al 7,11? Aunque aquí hace referencia a que el 6,92 es tras el reequilibrio del dos mil diez, por eso me gustaría que me describiese cuál es el momento exacto; y, después, cuando se produce el reequilibrio del dos mil doce, el 7,11 –esto lo estoy viendo del cuadro de su informe al segundo reequilibrio-. Y, a propósito de esto, lo que le quería preguntar, y es una cuestión teórica, aunque lo podemos aplicar a este ejemplo... ejemplo práctico: por el método de cálculo, digamos, ¿qué disparidades se podría producir? Es decir, ustedes hicieron un determinado cálculo, alguien podría haber calculado... me imagino que la empresa tendría cálculos alternativos sobre la TIR, ¿en qué diferirían esos cálculos? ¿Dónde está el meollo del problema para encontrar diferentes cálculos de la TIR? Esto con respecto al segundo reequilibrio y en general.

Y el tercer reequilibrio, bueno, pues voy a ver si soy capaz de describírselo, porque tengo problemas de cuándo es el 2,26, cuando es el 8,21. Entiendo que en función de lo que dice en la página 24 del segundo informe, que, tras incorporar al flujo... al flujo de caja tras el segundo reequilibrio los mayores gastos de explotación e inversiones temporales, la TIR del proyecto obtenida se sitúa en el 2,26 %. Es decir, partimos de una TIR inicial, en esa situación, del 2,26 %; después, cuando se le hacen las modificaciones correspondientes a los flujos de este reequilibrio, del tercero, la TIR pasa a ser el 8,21, y para ajustarlo al 7,11 se modifica el margen incluido en la tarifa de remuneración de obra accesoria, pasando del 108,85 al 88,05. La pregunta: ¿es cierta esa descripción que estoy haciendo? Es decir, ¿los momentos son tal como los describo? Y, después, ¿me podría explicar lo del 108,85 al 88,05 de la tarifa de remuneración de obra accesoria?

Bueno, después, dentro de las discrepancias que mantienen con los cálculos que hace el... con la empresa, con la concesionaria, habla del 19 %, que me imagino es por la inclusión de la empresa del beneficio industrial, ¿verdad? Vale. Y, después, hay una afirmación en el informe del tercer reequilibrio que habla de peor comportamiento de los ingresos reales respecto a las estimaciones del modelo. ¿Podría abundar un poco en esta cuestión? Y, por mi parte, en principio, nada más. Muchas gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Muchas gracias, señor Mitadiel. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra el compareciente sin límite de tiempo.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Paso a responder sus preguntas. Evidentemente, la participación de AFI se ha limitado a los informes que hemos realizado. La relación con Hacienda ha sido... bueno, aparte... inexistente, en la medida en que tengo entendido –porque yo no soy la persona que tiene relación con Hacienda– que Consultores ha trabajado con la Consejería de Economía desde hace muchísimo tiempo y que tenían nuestra referencia y fue –digamos– una recomendación de que “igual esto AFI os puede echar una mano, tal”, igual que el concesionario pues ha tenido diferentes asesores, con Deloitte, Price Waterhouse, que les han asesorado en la parte que les correspondía, ¿no?



El segundo reequilibrio... nuestra participación en el segundo reequilibrio ha sido más parcial que en el tercero, que sí hemos hecho un segundo específico del reequilibrio, ¿no?, con lo cual lo que entiendo –y es mi interpretación y quiero que se tome como una visión, digamos, de... personal de lo que ha sido el proyecto– es que, en la medida en que los reequilibrios han sido parciales, pues posiblemente las... ese objetivo de la TIR se podía dejar pospuesto para el último reequilibrio, para el tercer reequilibrio final. Es decir, que podíamos ir del cuatro y pico al seis y pico, sabiendo que, al final, cuando metiéramos todo en el modelo y en la percepción, al final, la rentabilidad tenía que ser del 7... del 7,11 mencionada, ¿no?

Entonces, en el concepto este que ha mencionado usted del margen, que se utiliza para ajustar, es lo que explicaba antes que, una vez que hemos establecido cuál es el importe a compensar –financieramente en términos de valor actual, como si fuera una cantidad a fecha de hoy, y que se va a compensar en diferentes periodos del tiempo–, hay diferentes formas de ajustar eso en el modelo, y una... y la que se utilizó, que a mí me parece muy correcta, es que la propia oferta... el concesionario ofertaba un margen sobre sus costes a la hora de establecer cuál iba a ser la factura, cómo iban a incorporarse esos costes al... a los ingresos que tenía que pagar la Administración, y que, de alguna forma, un mecanismo para ajustar, en este caso a la baja, porque se compensaba además por la demanda, cuál era el efecto de netear ese 7,11 %, pues es muy neutral y muy... y extrapolado en el tiempo en la misma... con el mismo perfil que tiene el propio proyecto, utilizar este margen. Es decir, de alguna forma, como vas a ganar dinero por otras... por otras vías –porque vas a tener más camas, más quirófanos, más como tal–, pues esa sobrecompensación que tienes vía incremento de demanda te la ajustamos con una reducción del margen en los ingresos que tú has ofertado, ¿no?, y, en lugar del 108, pues... –creo recordar– pues se baja al 102 o el 103... [murmullos] ... el 88. Bueno, pues el porcentaje que sea, pero, al final, es una forma de reequilibrar y de calcular una cantidad.

Evidentemente, las formas de cálculo y las... una vez que se hable, en un proyecto complejo como este, a la hora de interpretar eso, pues hay –diríamos– infinidad de formas... ya digo, vamos, muchas formas de cómo interpretar esa cuestión. De hecho, nuestro trabajo, básicamente, ha sido refutar informes del concesionario en la que, con asesores, pues argumentaba temas distintos. Entonces, hemos ido analizando qué es lo que reclamaba el concesionario, y viendo si tenía sentido o no que eso se incorporara en la retribución. Cuando tenía sentido, pues lo dejábamos como lo reclamaba, y cuando no tenía sentido –que era en muchas ocasiones–, pues ajustábamos, quitábamos, en fin, hacíamos nuestro propio cálculo, que está en los informes, a los que ustedes, pues habrán tenido acceso, ¿no?

Entonces, cuando se habla del comportamiento de los ingresos reales, esto sí que es –digamos– un tema que hemos hablado y sobre el que tenemos una visión absolutamente clara: una vez que se está negociando el reequilibrio, cuando ya hay... el hospital ya está funcionando, ya está... ya está abierto al... a prestación de... a su prestación de servicios, pues se puede, evidentemente, cotejar qué había puesto en el modelo financiero y en la previsión de ingresos de determinados servicios y qué está pasando en la realidad. Entonces, había diferencias sustanciales. Y esas diferencias, pues en algún caso los ingresos que se estaban materializando eran inferiores a los que se contemplaban en el modelo, incluso antes de la ampliación del hospital, que era una de las cuestiones que el concesionario reclamaba.



Decía: es que mis ingresos están siendo peores de los que se esperaba, incluso teniendo un hospital con mayor... digamos, con mayor capacidad, con mayor disponibilidad de recursos, ¿no?

Esto es una cuestión que, desde el punto de vista de lo que es el modelo, y como asesores, pues a nosotros nos es absolutamente indiferente lo que esté pasando con la demanda real. Usted ha hecho una oferta estableciendo unas hipótesis de utilización, estamos en el periodo inicial del hospital, y, por lo tanto, el que haya desviaciones al alza o a la baja no tiene ninguna relevancia en su rentabilidad a largo plazo.

Pero, efectivamente, es algo que a la hora de negociar, pues comprendo que sea un elemento de... digamos de planteamiento, ¿no?, de... a la hora de cómo traducir esa demanda en los ingresos. Pero la variación de ingresos es algo que, a largo plazo, pues oscilará, variará, y no puede tampoco establecerse de una manera -digamos- categórica.

Lo importante es que, considerando las hipótesis razonables de lo que es demanda, de lo que es el funcionamiento del hospital con esa nueva estructura, se reequilibran los ingresos a través del margen, a través de esos ingresos, al 7,11 famoso de rentabilidad en los 30 años de vida del hospital.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, compareciente. Para consumir un segundo turno, por parte del portavoz de Ciudadanos, por un tiempo máximo de cinco minutos, tiene la palabra el señor Mitadiel Martínez.

EL SEÑOR MITADIEL MARTÍNEZ:

La verdad es que muchas gracias, pero casi que no me ha resuelto casi ninguna duda. Bueno. Y entiendo perfectamente que... -y lo dice me parece que en los dos informes- que no se entra a valorar la idoneidad de costes, gastos e impactos proporcionados, así como la naturaleza financiera de determinados gastos, habiéndose verificado los mismos por el órgano de contratación. Creo que eso lo dice en los dos informes.

Pero yo lo que... lo que quería, a la luz del cálculo de estas TIR, es que me... que nos explicase en qué -digamos- nos tenemos que fijar. Es decir, usted podía... -usted no, su empresa- podía haber calculado que el TIR era el 2,29 o el 8, y alguien haber planteado que la TIR era otra absolutamente distinta, y, en función de eso, procedía un reequilibrio o no procedía el reequilibrio. Por ejemplo, dentro... la fórmula de retribución, como usted conoce, tiene tres tramos. ¿En función de que los ingresos se pongan en uno de esos tramos distintos da una valoración distinta de la TIR? Me imagino... me imagino que sí. Es decir, ¿no daría variaciones? Es decir, ¿si algo se considera como retribución de la obra nuclear daría circunstancias distintas que si es de la obra accesoria, pongamos por caso? Lo que... lo que he intentado en... o lo que intento plantearle es, digamos, que me explique un poco las tripas de la TIR para saber, efectivamente, si... -sus cálculos no tengo la menor sombra de duda, ustedes son... son expertos y no hay nada que discutirles, o por lo menos no seré yo quien se lo discuta- pero lo cierto es que quiero ver si hay posibilidades distintas. Porque



la TIR es la comparación en flujos de caja de ingresos y de gastos. Pero, claro, esto, que dicho así es tan sencillo, después, en función de qué es lo que consideremos o cómo lo consideremos, va a dar situaciones distintas.

Así, por ejemplo, en estos momentos, en las últimas comparecencias hemos... hemos oído a la empresa decir que la TIR del accionista en estos momentos a medio y largo plazo es del cero. Que me llama mucho la atención, y cómo se pasa de una TIR de proyecto del 7,11 a una TIR del accionista del cero. Que son cosas distintas, pero están, como usted ha dicho antes, muy relacionadas. Entonces, si es tan amable de intentar explicarme un poquito más profundamente cómo se ha construido la TIR y qué posibilidades de variación o de discusión existían en ellas. Gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señor Mitadiel. Para la contestación, tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Sí. Entiendo... entiendo su... vamos, su inquietud y sus preguntas. Realmente, en los informes lo que establecemos es cuál es el... la retribución por concepto -por decirlo así- en términos de precio por cantidad, ¿no? Qué cantidad de intervenciones o de actuaciones se van a hacer, cómo se va a pagar, cómo se va a retribuir esa... esa cantidad, y eso, pues nos determina el margen que va a ser la aportación... la aportación de la TIR, ¿no?

Nosotros, como hemos indicado, no somos consultora sanitaria, por lo tanto, en términos de costes, pues ahí no hemos entrado jamás en discutir, hemos validado las cifras que nos ha dado la Gerencia de Salud, porque era la entidad con la que... para la que trabajábamos. Y, en cualquier caso, los aumentos, digamos, la dificultad o, por decirlo así, el problema de la diferente versión, o la diferente percepción, que tiene el concesionario y la Administración es cuál va a ser la evolución global del hospital en los años en que vaya... en los que vaya a funcionar. Es decir, si se va a materializar esa demanda, si va a haber esa retribución en términos de demanda, y esa es la duda... la duda, digamos, principal, ¿no?

Nosotros en la recomendación que hacíamos, que le hicimos a la... a la Junta era: la demanda tiene que modificarse en la medida en que el concesionario tiene un hospital más grande y, por lo tanto, puede hacer más intervenciones -por poner un ejemplo, ¿no?-, puede hacer más operaciones, más consultas. Y eso, como hay una retribución específica por consulta y por intervención, pues al hospital le va a generar más ingresos. Por tanto, esos ingresos van a estar, digamos, retribuidos y van a formar parte de esa TIR, ¿no? Como esos ingresos se van a materializar, le quitamos ingresos en otros sitios, es decir, hay que compensar, usted va a dar más intervenciones, le vamos a quitar los ingresos por otra vía. Eso, por ejemplo, el concesionario no lo comparte, o sea, el concesionario dice: yo tengo un hospital más grande, pero no voy a hacer más intervenciones, porque eso dependerá de otras variables demográficas que no tienen por qué ser que yo tenga más hospitales -por ponerle un ejemplo, ¿no?-. Entonces, yo puedo tener más quirófanos, pero eso no significa que automáticamente yo tenga... el hospital que intervenir más veces. Porque, si no hay burgaleses, no hay ciudadanos, no hay pacientes, y eso no depende de que yo tenga



más o menos tal... A lo mejor yo he aumentado la capacidad, pues para prestar un mejor servicio, para tener más holgura, para... para, por ejemplo, absorber mejor puntas que pueden existir; y, entonces, tengo más capacidad para absorber puntas, pero esas puntas no me suponen que la demanda global vaya a ser mayor.

Entonces, la percepción distinta de esa evolución de demanda, pues determina que el concesionario -yo entiendo que honestamente- diga: esta TIR es cero, ¿por qué?, porque yo en la vida... no voy a recuperar lo que he invertido, porque el ajuste que usted me ha hecho en los márgenes, considerando que voy a tener más demanda, no se va a producir y, por lo tanto, voy a tener una rentabilidad muy inferior al 7,11 que usted me dice en el modelo. El modelo no es más que un... una previsión, ¿no?, un presupuesto de lo que pueden ser los ingresos. Mientras que, desde el punto de vista de nosotros como consultores, pues eso es algo que se sabía desde el principio -la demanda del hospital- y que, lógicamente, si tengo más capacidad, tengo que poder absorber más demanda. Lo que pasa es que la demanda sanitaria pues tiene otras variables que no son estrictamente demográficas. Eso, por poner un ejemplo de las diferentes... diferentes versiones o diferentes efectos que puedo tener en un caso y en otro. Es decir, evidentemente, estamos hablando de algo que es interpretable, en el sentido de que hay un contrato que realmente vincula a las dos partes, y lo que hacemos es interpretar financieramente cuál debe ser la naturaleza de ese contrato, pero que da lugar a esas diferencias obvias.

Otro aspecto también importantísimo de la discusión puede ser todas las inversiones de mantenimiento, de reposición. Es decir, el hospital va a tener unas inversiones de reposición que están incluidas a lo largo de la vida y que puede haber discrepancias a la hora de qué efecto tiene esa inversión, o el tamaño en esa gestión de las inversiones de mantenimiento. Y, por lo tanto, pues nuestra visión lineal puede no coincidir con la visión que tenga el concesionario, que puede gastarse más o menos, o que tenga su previsión de ingresos; por tanto, evidentemente, la percepción es distinta.

Evidentemente, desde el punto de vista de asesor de la Junta, nuestra función siempre ha sido defender, digamos, el interés, obviamente, de la Junta. Es decir, que si alguna cosa veíamos que era interpretable, digamos, a la hora de reducir el canon o de reducir ese efecto, pues nuestro... nuestra obligación era ponerlo de manifiesto. Es decir, pues aquí creemos que puede haber un efecto, digamos, compensatorio. Y esa ha sido nuestra... digamos, nuestra visión, digamos, del modelo, ¿no?, y por qué no coincide con la que puede ser la de la otra... la de la otra parte, ¿no?

Evidentemente, otro aspecto también -por ejemplo- importante, que fue objeto de discusión, es que en un momento determinado el concesionario, como tiene que hacer más inversiones, tiene que pedir financiación adicional. Y, al pedir financiación adicional, pues resulta que esa financiación adicional era más cara de la que tenía prevista. Es decir, oiga, me tiene usted que compensar por esos costes de financiación más cara que habíamos... que habíamos establecido, porque no contábamos con tener que endeudarnos adicionalmente en varias decenas de millones de euros, ¿no? Pues, evidentemente, nosotros asesoramos a la Junta, y decimos: pues eso creemos que no tienes por qué pagarlo, porque, en la medida que él se financiaba -y su proyecto nos lo hizo con el 7,11-, pues el riesgo financiero estaba ya incluido en el 7,11. Es decir, si había movimientos de tensiones en los tipos de interés o de encarecimiento del tipo de interés, es algo que está incluido en el 7,11. Igual



que, si hubiera una bajada en los tipos de interés, pues el concesionario se hubiera beneficiado de esa financiación más barata si los tipos de interés hubieran bajado. Es decir, que era un riesgo perfectamente simétrico, ¿no?, ganas en un escenario, pierdes en otro, y, por lo tanto, no te tengo que compensar los mayores costes.

Esas eran, digamos, las discusiones que así a... me vienen a la cabeza, de recordar esas diferentes interpretaciones, ¿no? Siempre, evidentemente, la otra parte, pues busca que se le compense absolutamente de todo, y la labor nuestra, como asesores, era pues hasta qué punto es razonable o no esa compensación de todos los... las variaciones.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Tiene la palabra el compareciente para un último turno. ¿Ah, renuncia?

EL SEÑOR MITADIEL MARTÍNEZ:

Le doy las gracias, simplemente, al compareciente. Tampoco ha avanzado mucho más en aclararme sobre, digamos, los puntos clave del cálculo de la TIR donde pueden existir discrepancias. Pero, bueno, pues se lo he preguntado dos veces, perfectamente podemos seguir. En todo caso, darle las gracias por su comparecencia.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señor Mitadiel. Para continuar con el turno, por parte de los portavoces, le corresponde el turno a la portavoz del Grupo Parlamentario Podemos ante la Comisión, la señora Domínguez Arroyo, por un tiempo máximo, en un primer turno, de ocho minutos.

LA SEÑORA DOMÍNGUEZ ARROYO:

Bien. Bueno, pues muy brevemente, porque algunas de las cuestiones que se han planteado eran las mismas que le iba a plantear yo. Sí que, en torno al primer informe y a este recálculo de la TIR, sí que me gustaría que me respondiese a si el hecho de que caiga hasta el 4,62 % tiene alguna implicación para la concesionaria en cuanto al estado de sus cuentas; y, también, cuando está en la situación del 6,92 %. Es decir, si estar por debajo del 7,11 previsto, ¿qué consecuencias tiene para... para la empresa, y para su beneficio o su rentabilidad?

Y ya, en cuanto al segundo informe, que creo que es mucho más amplio, sí que me gustaría que me diese su versión, o la opinión que tiene sobre las discrepancias que existen entre la concesionaria y la Administración a la hora de ver si sí que hay un concepto dentro del reequilibrio o no lo hay. Son varios los conceptos donde concesionaria y Administración tienen discrepancias, entonces sí que quisiera saber -en el informe lo he leído, pero si me lo pudiese ampliar más- en cuanto se refiere a ese coste, sobre todo en cuanto al hecho de que, al parecer, la concesionaria no... no actualiza la... los mayores ingresos que va a tener, dado que -como ha explicado de hecho usted hace un momento- va a haber una mayor demanda en el hospital y, por lo tanto, eso también serán mayores ingresos, pero, sin embargo, parece que la concesionaria simplemente se atribuye lo que se debe reequilibrar para llegar a esa rentabilidad, pero no esos ingresos de más que va... que va a haber.



Y, por último, si los cálculos que... los que concluye AFI son los que luego utiliza la Administración en estos contenciosos que tiene con... con la concesionaria. No sé si sabe... si usted lo puede saber, pero ¿cuál fue la utilización que hizo la Consejería de Hacienda de los cálculos que realiza AFI?, si... si es que me puede responder. De momento, eso es todo. Gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señora Domínguez Arroyo. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Sí. Disculpe. El informe... ¿de qué fecha es el informe que quiere las aclaraciones? Ah, no... sí. *[La procuradora Sra. Domínguez Arroyo contesta sin micrófono].*

Pues... no, no le tengo. Vaya por Dios, ¿de marzo? *[Murmillos]*. Pues no, no le he traído. Si me deja una copia... ¿tiene ahí la copia del informe? Es que no lo he traído. Entonces... he hecho una recopilación de los principales...

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Si hace el favor, nos la acerca. Ya... ya viene la ujier. Gracias.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Ah, perfecto. Muchas gracias. Bueno, la primera pregunta era sobre qué pasa si esa TIR se sitúa por debajo del 7,11. No sé, si el concesionario se sitúa por debajo de 7,11. Efectivamente, es un... puede ser un motivo de preocupación para la Junta, absolutamente legítimo, el que el concesionario pues tenga una... una situación financiera holgada, es decir, que pueda hacer frente a los... a las obligaciones de pago, ¿no?, o de obligaciones de desembolsos, de servicio de la deuda, de pago de los intereses que tenga... que tenga incurridas ¿no? Yo desconozco cuál es la situación del hospital, del concesionario, no... no hemos visto las cuentas, y, por lo tanto, no puedo saber cuál es la situación del hospital. Efectivamente, es legítimo y entiendo que la posición es razonable que el concesionario pues argumente que está en pérdidas, que pierde dinero, que esto es un desastre y que necesita más... más retribución. O sea, eso me parece que forma parte de la negociación, y lo hemos visto en todas las negociaciones de reequilibrios, ¿no?, que el concesionario pues... pues argumente que se pone en riesgo su viabilidad.

Evidentemente, como decía antes, ese 7,11 es una estimación que ni... vamos, luego será más o menos -yo creo que en este caso puede ser algo menos- pero no es una rentabilidad garantizada, con lo cual, la rentabilidad del inversor puede ser un 5, y lo que hace será tener menos rentabilidad, pero no quiere decir que necesariamente una TIR menor del 7,11 comprometa la viabilidad financiera del concesionario, en absoluto. Es decir, que, evidentemente, si estuviéramos hablando de TIRES negativas, absolutamente sí. Es decir, si... si el inversor tiene una TIR negativa, es decir, que va a recuperar menos de lo que ha puesto, pues ahí estamos hablando



ya de una situación que sería absolutamente catastrófica. Si la TIR es del 5, pues el accionista ganará menos; tendrá, digamos, menos margen para que en el futuro los posibles... las posibles sorpresas negativas, pues le... le dejen en una situación más cómoda o menos incómoda, pero, efectivamente, no implica en absoluto que una TIR por debajo del 7,11 pues ponga al concesionario en una situación financieramente complicada o de crisis, en absoluto. Esto se traduce en una rentabilidad menor para el accionista y nada más.

En relación al informe de... que mencionaba, de clarificación, pues, vamos, lo tengo aquí delante. Efectivamente, eran los cálculos de... del concesionario, y eran los puntos así como más... Es un poco lo que estaba comentando, ¿no?, a la vista del informe, ¿no? Estamos hablando aquí de retribución, o sea, del impacto que tiene en el conjunto de ingresos, ¿no? O sea, el problema que tiene este reequilibrio es que, como aumenta el tamaño del hospital, pues nada de lo que era antes original pues puede modificarse en términos de los ingresos, ¿no? Por ejemplo, el... en la deducción por el uso de infraestructuras, ¿no?, que es una parte absolutamente crítica, ¿no? La remuneración por el uso de infraestructura, el RUI, pues depende de los ingresos iniciales, de las tarifas, las inversiones temporales del... los costes de explotación de... sobre todo de la demanda estimada, ¿no? Hace referencia al número y categoría de usuarios que se estima utilizarán la obra, ¿no? Entonces, evidentemente, todas estas variables son objeto de revisión y de discusión por una parte o por otra, ¿no? Importantísimo, la modificación de la demanda final del hospital, ¿no?, los efectos que... que tendrá en la demanda el incremento del tamaño del hospital. Es esa, un poco, la discusión de fondo, y siempre es... siempre es lo mismo.

El impacto en los costes de explotación, también absolutamente clave, ¿no? Tenemos más metros cuadrados que limpiar, hay más metros cuadrados que vigilar, hay más jardinería. ¿Y cuál es el efecto? Pues, como decimos en el informe, nuestra recomendación era utilizar una manera proporcional; es decir, metros cuadrados, pues usted se va a gastar linealmente más cantidad en función de los metros cuadrados.

Todo esto es objeto de... puede ser objeto de discusión; es decir, porque no cabe duda de que una infraestructura, un hospital, no es... las cosas no son lineales; es decir, si me tengo que... por poner un ejemplo, la limpieza, ¿no?, limpiar un 20 % más de hospital, de metros cuadrados, no necesariamente implica tener un 20 % más de coste. Pero, desde el punto de vista financiero, me parece que es muy difícil... digamos, es como lo más neutral, ¿no? Digo: pues, si usted tiene que limpiar más, le reconozco un aumento lineal; es decir, a lo mejor es más, a lo mejor es menos. En algún caso puede ser más, porque, a lo mejor, tener más quirófanos pues supone cosas que no son lineales, pero, desde el punto de vista de nuestro ámbito financiero, en el que no somos expertos sanitarios, no me atrevería a aplicar ningún otro criterio que sea... que no sea el puramente lineal, es decir, que ¿cómo van a impactar los... en los efectos en los costes de explotación? Pues, si usted me dijo unas tarifas, un coste total por unos metros cuadrados, yo traduzco esos costes a otros metros cuadrados; y lo mismo con las camas, lo mismo con los... con los quirófanos, ¿no?

Evidentemente, hay algunos otros que no... que, digamos, que no cuestionábamos o que aquí hablábamos pues, efectivamente... por ejemplo, discrepancias con la estimación de la concesionaria en un punto concreto, ¿no?: "El coste de gestión de



patrimonio se incrementa de manera proporcional al valor de los activos, sin aplicar un aumento del 19 % en los costes adicionales de equipamiento". Entonces, pues, evidentemente son cuestiones que se pueden discutir en el sentido que no son, digamos, categóricas, o que no son especialmente categóricas, ¿no? Pero, en cualquier caso, los criterios que utilizaron para el impacto en costes, desde el punto de vista financiero, nos parecieron sensatos, y nos parecían que respondían a lo que era el efecto de la... digamos, de traducir esa TIR en efectos, ¿no? Esto es todo el... el documento este lo que hace es calcular los costes e ingresos para meterlos en el modelo, porque estas variables, al final, que calculamos aquí, el efecto que tienen es que aparecen... hay que meterlas en una hoja de cálculo, en un modelo financiero, para que nos dé esa famosa TIR que hablábamos del X,11. Entonces, es un efecto, digamos, un cálculo más o menos detallado de las variables que tenemos luego que introducir en el modelo para... para mantener ese cálculo del 7,11, ¿no?, y que es lo que aparece al final con los costes de rentabilidad y con la... y con la TIR, digamos, antes y después de la... del recálculo, ¿no?

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Tiene la palabra la señora Domínguez, por un tiempo máximo de cinco minutos.

LA SEÑORA DOMÍNGUEZ ARROYO:

Sí. Bueno. La última pregunta que le había hecho, que no me la ha respondido, sobre si conoce si la Consejería luego utilizó los cálculos que ustedes realizan, si me puede responder a lo mismo.

Y sí que... no sé si quizá no me he expresado bien, pero en la primera intervención los conceptos, concretamente, que analizan -yo no sé si usted no recuerda el informe- son el de mayores costes de los servicios, el incremento de coste de las reposiciones, el sobrecoste vinculado a la mayor inversión y el material quirúrgico que se dejó para este tercer reequilibrio, aunque venía del modificado de equipamiento. Entonces, a mí sí que me gustaría si puede, un poco, ampliar la información que se da con todos estos conceptos en relación a este tercer reequilibrio. O sea, básicamente, lo que yo le pedía en mi primera intervención es que estos conceptos concretos que son motivo de discrepancia entre la concesionaria y la Administración, si puede darnos un poco más de información sobre ellos.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señora Domínguez. Tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

En relación a la... el uso de los datos de nuestro informe, lo desconozco. O sea, nosotros hacemos el informe y luego la Administración pues entiendo que es... vamos, no me cabe la menor duda que no creo que se desvíe. Pero no tengo forma de validarlo ni nos hemos... digamos, ni he visto documentación que me permita categóricamente... es decir, lo que nosotros decimos es como si fuera grabado en piedra y se traduce directamente; entiendo que debería ser así y, por la percepción



que hemos tenido, nunca hemos encontrado algo que no coincidiera más o menos con lo que habíamos hablado, pero no es nuestro trabajo. El ámbito... el alcance de nuestro trabajo no... no era una revisión posterior de la aplicación de las recomendaciones del informe o de la interpretación del informe. O sea, que eso pues no puedo decir... no puedo decir mucho más, ¿no?

Entiendo la pregunta de aclarar esto, ¿no? Este informe lo hicimos hace ya unos años, es un tema sobre el que estamos dando vueltas. Para nosotros, como consultores, este tipo de trabajos pues son trabajos que –permítame la... digamos, la expresión– nos suponen mucho esfuerzo, porque cada cierto tiempo nos tenemos que volver a actualizar toda la documentación y todo el efecto de documentación, ¿no? Evidentemente, pues forma parte de nuestro trabajo, pero que de alguna forma nuestros honorarios son equis, y siempre tenemos la sensación de que solo el coste de volverlo a... –son absolutamente públicos– de ponernos al día en el proyecto, pues tiene un coste importantísimo.

Entonces, ahora mismo podría leerle el informe y, según lo fuera leyendo, pues me vendrían a la idea cuestiones que discutíamos, pero yo creo que la filosofía estaba clara, que era interpretar unas modificaciones a un contrato y traducir cómo eso afecta a variables que están en una hoja de cálculo, en un fichero con un modelo financiero a 30 años, con un montón de detalle, minucioso, de costes, de ingresos, tal, y que, cambiando cada uno de esos ingresos, pues aparecen más ingresos o menos ingresos, o más costes o menos costes. Entonces, era que era un efecto, un trabajo muy detallado de impacto en cada... en cada zona, que básicamente lo que hacíamos era tomar el modelo original y las condiciones de la concesionaria original e ir traduciendo si esto puede tener un efecto o no, qué efecto puede tener en cada caso, ¿no?

Recordando las discusiones, pues era importantísimo, por ejemplo, la fecha en la que se hacían las cosas, ¿no?, porque las cosas... se tomaba una decisión en un momento determinado, de inversión, por ejemplo, se pactaba un importe, pero luego se realizaba más tarde o más temprano, o tal, y eso siempre el concesionario pues lo utilizaba un poco para... para modificar o para actualizar. Decía: si nosotros... si usted ha invertido esta cantidad en el año dos mil once, pues habrá que actualizarla a dos mil nueve para hacer los cálculos en dos mil nueve. Pues eso era motivo de discusión; motivo de discusión en el sentido de que el asesor de la otra parte pues no aceptaba esos recálculos, ¿no?, o esas modificaciones en el... en el documento, ¿no?

Entonces, que entiendo que la documentación es compleja, el informe es complejo en sí mismo, o sea, que hay un montón de conceptos que, bueno, pues no es un tema que sea de inmediata... de inmediata comprensión, pero siempre es la misma, digamos, la misma filosofía, ¿no?: ¿qué impacto tiene esto en el modelo, qué número tenemos que meter en la hoja de cálculo –que es lo que tenemos aquí al final, en estos cuadros de ingresos [*el orador muestra un documento*]– para que sepamos con... digamos, tengamos la confianza de que estamos retribuyendo adecuadamente al concesionario, no? Aquí tenemos las nuevas tarifas en términos de euros... En fin, que era un poco el... digamos, los aspectos, digamos, de detalle, ¿no?

Ya digo que me costaría ahora explicar o, digamos, dar más aclaraciones que no sea en algo detallado, ¿no? En la página 5 usted dice tal; pues entonces podríamos entrar en detalle. Pero así, en general, el explicar, digamos, o intentar darle más



luz al informe de manera genérica, me siento un poco... lamento no poder... no poder hacerlo, pero es que no sabría por dónde empezar, en el sentido de intentar aclarar esta parte del trabajo, ¿no? Si fuera una duda puntual, le diría: aquí dice... Pues lo analizaría, lo vería y respondería. Pero así, en general, me cuesta mucho dar esa mayor... esa mayor idea.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, compareciente. ¿Renuncia al turno? Gracias, señora Domínguez Arroyo. Por parte del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Briones, en un primer turno, por un tiempo máximo de ocho minutos.

EL SEÑOR BRIONES MARTÍNEZ:

Muchas gracias, señor presidente. Y también al compareciente. Bueno, usted en este caso está representando a una... a una consultora muy solvente que trabaja con diferentes instituciones, entre ellas, fundamentalmente, la Junta de Castilla y León -hemos visto-, y sobre todo en aquellos esquemas de financiación público y público-privada. Y nosotros nos interesa saber fundamentalmente, porque veo que está complejo... es muy complejo, desde luego, el intentar sacar o entender mucho de los informes, sobre todo para quienes no somos técnicos, fundamentalmente, pero sí que nos gustaría saber, fundamentalmente... es decir, desde cuándo se requiere su asistencia en el caso del nuevo Hospital de Burgos -el momento; si es solamente... parece ser que han dicho que en cuanto a los reequilibrios económicos- y si se firma un contrato de asistencia solamente para ellos, o para qué se firma el... para qué se firma el contrato.

Nos interesaría saber fundamentalmente qué documentación se les remite a ustedes para efectuar los informes que constan en el expediente. Porque, se ha hablado de alguna cosa, yo he visto... he visto... me he leído todos los informes que ustedes han emitido, y claro, no... simplemente, he visto que existe alguna orden que se les remite a ustedes y se les dice: a la asistencia, para que informe sobre esto y sobre lo otro. Es decir, lo que yo le quiero preguntar, fundamentalmente, es si ustedes tienen toda la documentación necesaria para hacer los informes. Y, si no tiene esa documentación exacta, ¿ustedes piden más documentación? No sé cómo es el... si, quizá, es casi una filosofía del método operativo, que he visto que, además, aquí también existen algunas complejidades en ese sentido.

Ustedes... además, me parece que hay un informe -que es el de... el primero, el de trece de agosto de dos mil doce, que se remite el informe-, es solicitado por la Consejería de Hacienda, de fecha siete de agosto, precisamente, de dos mil doce, con los datos también relativos a la TIR. En las observaciones ya no voy a entrar, porque hablaban ustedes, y al final pone, en un plano, que la TIR, tras el reequilibrio... -se ha dicho por los anteriores compañeros que han preguntado- en el dos mil diez el reequilibrio era de 6,92, y el TIR, tras el reequilibrio del dos mil doce, vuelve al 7,11 %.

¿Por qué no se entra a valorar la idoneidad de los costes, de los gastos e impactos proporcionados? ¿No se entra a valorar porque a ustedes les piden que no lo valoren o ustedes no tienen... no lo valoran porque no les piden que lo valoren? Pero, si les hubieran pedido que lo valoraran, ¿ustedes lo hubieran valorado?



Ustedes también emiten algún informe, en fecha anterior al... -y es una de las preguntas- en fecha anterior al trece de agosto, relacionado con el hospital, aunque ha dicho usted que no se habían emitido ningún informe. Pero, con alguna otra parte, y no formando parte de este contrato, ¿existe algún otro tipo de informe? ¿No les pidieron a ustedes que informaran el primer reequilibrio autorizado del quince de diez de dos mil diez? Fue, además, autorizado por el gerente regional, el señor Fontsaré.

Cuando hacen la TIR del proyecto tras el reequilibrio de dos mil diez en el 6,92, esos datos, concretamente, esos datos ¿quién se los facilita, o estaban ustedes al corriente del primer modificado? Porque incide, todo eso incide, sin duda alguna, en los informes que ustedes después van a... van a expedir.

Y, luego, la verdad es que uno de los informes que a mí... el último informe, porque tienen una serie de anexos que a mí, desde luego, me ha generado ya muchísimas dudas. Hacen ustedes el informe del trece de agosto del dos mil trece y nosotros entendemos que sirvió -y llama un poquito la atención- para justificar la aprobación del segundo modificado, que fue resuelto, casualmente, ese mismo día trece. Es decir, les piden un informe, que es el... y ustedes lo expiden el día trece de agosto, y casualmente se resuelve ese mismo día por el director gerente autorizando dicho reequilibrio. Hombre, nos causa sorpresa que ese mismo día se firmara también su informe, y cobra... además, las fechas son las mismas, obra en la resolución. Es decir, ¿ustedes verbalmente lo habían hablado antes de emitir el informe o ese informe se remite y se...? ¿Usted entiende lo que yo le quiero decir? Que me parece que se hagan los dos -el informe y la resolución- el mismo día parece un asunto pues un poco... a mí me parece, bueno, pues extraño. Es decir, ¿ustedes remitieron ese informe de fecha trece de agosto a algún órgano de la Administración antes de emitirlo?

Posteriormente, aparecen en el expediente otros tres informes posteriores emitidos por ustedes: el del veinte de marzo de dos mil catorce, el del veintitrés de junio de dos mil catorce y el posterior, que es el del veinticuatro del seis de dos mil catorce.

Bueno, vamos a ver, en relación al del... Ustedes, precisamente, el primer informe, que es la base, aunque luego no tiene nada que ver, porque al final cambia en función de las alegaciones que presenta la concesionaria, y al final ustedes hacen... Es decir, en el primer... en el primer informe, de veinte de marzo, el TIR estaba en el 8,21 %; en el... una vez que se hacen las alegaciones, pasan fundamentalmente al 8,01 %; y el tercero, el último, el tercero -perdón, es de treinta y uno del diez de dos mil catorce-, bueno, pues realmente la TIR, en este caso, ya pasa al 7,64 %, en cualquier caso, son superiores al 7,11 % del pliego. Es decir, ¿no genera esto una confusión e inseguridad jurídica absoluta, los resultados en base precisamente a todas estas variables? Que es verdad que van cambiando, pero, claro, al final es muy complicado; porque la pregunta que le hacía, me parece que Laura, la compañera, anteriormente, es decir, si se tenía... si después la Administración tenía en cuenta esos informes, yo he podido comprobar que sí que es así. Es decir, realmente, lo que ustedes le dicen ellos lo plasman realmente en las resoluciones, pero ¿no genera esto unos problemas grandes de interpretación? Y, al ser relevantes, porque estamos hablando que, si se modifica el TIR en un sentido o en el otro, es muchísimo dinero, estamos hablando de una cantidad muy importante.



Por tanto, yo ya voy... -bueno, todavía me queda un poquito de tiempo, no quería tampoco agotar el tiempo- pero del estudio de la documentación que ustedes han efectuado, y teniendo en cuenta las alegaciones -seguramente me va a decir que usted no puede contestar a esto también-, ¿ustedes han considerado que podían existir dificultades por la empresa, es decir, podía haber alguna situación difícil en la empresa en este momentos? ¿Se puede... es decir, ustedes con los informes pueden determinar la situación en la que se puede encontrar el contrato tras los reequilibrios? Seguramente esta información no se la han pedido tampoco, pero, si usted me lo puede... me lo puede adelantar, pues se lo agradecería.

Bueno, y, de momento, no le voy a hacer ninguna pregunta más. Muchas gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Muchas gracias, señor Briones. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Pues, efectivamente, la primera... el primer papel que hacemos, digamos, relativo al hospital en AFI es de trece de agosto de dos mil doce -me parece-, o de agosto de dos mil doce, y, bueno, creo recordar que fue una petición, como se dice en términos de considerar, de un día para otro, es decir, que mandan la documentación y esta... creo que fue Hacienda la que nos lo... la que nos lo remitió, en el sentido de que validáramos un cálculo. El informe no era complejo, es decir, que no era validar que unos determinados ingresos y cobros pues se traducían en una TIR, y lo hicimos en esa fecha, ¿no?, el trece de agosto, pues recuerdo estar en vacaciones y hablar con quien estuviera allí, en nuestra oficina, para poder sacar el papel, porque, efectivamente, le urgía a Hacienda tener esa confirmación, ¿no?, de que, efectivamente, pues el cálculo que estaban haciendo era correcto, ¿no?

A partir de ese... de esa primera relación, ha habido otras peticiones, realmente, sí, haciendo todo el... la profusión de papeles, pero yo quisiera establecer dos cuestiones en relación a la naturaleza de nuestros informes. Hemos hecho dos tipos de informes: informes a petición de la... este primero, a petición de Hacienda, luego ya han sido a petición de la Gerencia de Salud, del Sacyl; y luego hemos hecho informes periciales, que son otro tipo de... otro tipo de documentación, donde, realmente, pues el... exponemos la información que hemos utilizado y todo el... tiene un tratamiento muy distinto, porque es muy diferente ir de perito ante un juez, y tener que asumir una responsabilidad sobre la información que se da, que hacer un informe de asesor ante tu cliente, ¿no?, que lo que haces es asesorar al cliente, con las cautelas y con los eximentes y las... lo que decimos los *disclaimers*, es decir, cosas que... yo digo esto, pero no me considero responsable, y es una opinión, que está sujeta a estas limitaciones en cuanto... en cuanto a opinión, ¿no?

Entonces, efectivamente, hay muchas opiniones que digo "no entramos a valorar los costes, no entramos a valorar información", en parte porque son cuestiones que no entran dentro del ámbito de nuestra competencia, en muchos casos, pero en parte porque consideramos que no es relevante a la hora de emitir nuestra opinión.



Es decir, que, si los costes o las inversiones son los que son, pues la opinión, en nuestro ámbito financiero, no se ve afectada por eso. Evidentemente, si la cifra está mal de partida, porque el coste está hinchado, pues entonces ya todo lo que viene detrás está obviamente, digamos, cuestionado, ¿no? Pero, en la medida en que los importes son pactados, negociados, asumidos y aceptados por las partes, pues no entramos a valorar esos conceptos, ¿no?

También, dicho esto, no hemos visto tampoco nada que fuera, digamos, llamativo, en el sentido de que fueran desproporcionadas o cuestiones que hubiera modificaciones extrañas, ¿no? Pues era una aplicación, digamos, de una documentación compleja, pues con un proyecto complejo, pero que no había grandes distorsiones en cuanto al efecto que se pudiera plantear, ¿no? Nosotros no participamos en el primer reequilibrio, no tuvimos ninguna opinión del dos mil diez; por tanto, no entramos en esa... en esa, digamos, en esa percepción de equilibrio, ¿no?

Y la última... digamos, el hecho de trabajar con el cliente, de asesorar al cliente, en la función de... no de perito frente a los tribunales, sino de... puramente de consultor, pues lo que hacemos es ayudar al cliente. Es decir, el hecho de que coincidan las fechas, que usted dice que... pues muchas veces hemos trabajado... y en esto sí es una queja, no solamente ya con la Junta, sino en general con los clientes, que siempre llaman al consultor en el último momento, con unos plazos ya muy cortos, donde tenemos que hacer el trabajo muy rápido y muy tal, porque, pues normalmente la Administración intenta, yo creo que con un buen motivo, porque, al fin y al cabo, contratar a AFI pues supone un coste, aunque sea el tabulado por la Administración, pero son unos miles de euros lo que cobramos por nuestro trabajo, que siempre pues da la sensación de que intentan no hacerlo hasta que dicen "no podemos hacerlo por nuestros medios, vamos a llamar a AFI a que nos ayude", ¿no? Entonces es cuando nos llaman y hacemos el trabajo, ¿no? Eso puede ser un poco la percepción desde fuera, pero podría estar equivocado. No sé si puede haber otro criterio. Eso, porque a veces las peticiones son con unos plazos, digamos, de urgencia que llaman la atención. Lo digo, por ejemplo, el tema de agosto... y además siempre en meses complicados de trabajo, ¿no?, porque trabajar en agosto, pues para una consultora siempre es... siempre es difícil, y sacar informes en agosto pues supone un esfuerzo ímprobo, ¿no?, de recursos, porque habitualmente es un mes en el que pues, consensuadamente, estamos todos de vacaciones y especialmente los consultores, ¿no? Esa sería nuestra, digamos, nuestra percepción del trabajo.

La información, digamos, el alcance de los informes, con esa idea de dos tipos de informes, ¿no? El informe pericial viene exactamente la información que hemos utilizado. Nunca hemos -digamos- requerido información que no necesitáramos que no se nos haya dado. Es decir, que, cuando veíamos que algún tipo de clarificación era necesaria, pues se nos proveía de la información, porque, obviamente, si no, no habríamos podido emitir la opinión. Pero quiero distinguir esas dos funciones: cuando hemos hecho informes periciales -que es un informe donde damos fe y trabajamos para un tercero y tenemos responsabilidad hasta penal, ¿no?, porque cuando vamos a ratificar el informe pues nos advierten de que lo que decimos puede ser objeto de revisión, y, si no es así, pues tenemos responsabilidad personal penal- de los informes de consultor a la hora de interpretar, de asesorar, de dar nuestra mejor... digamos nuestra mejor... número, nuestra mejor interpretación, a aspectos que son, evidentemente, complejos, ¿no?, y de una... digamos, de una complejidad importante, ¿no?



También, yo creo que ustedes habrán visto los informes de las otras partes, ¿no?, porque, claro, la otra... tal, y son igualmente complejos, en fin, difíciles de interpretar, difíciles de valorar, y eso también pues forma parte de nuestro trabajo, ¿no?, desentrañar lo que la otra parte reclama y ver hasta qué punto pues es razonable o no es... o no es razonable, que es lo que aparece en nuestros... en nuestros informes.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, compareciente. Para iniciar el segundo turno, tiene la palabra el portavoz del Grupo Socialista ante la Comisión, el señor Briones Martínez, por un tiempo máximo en esta ocasión de cinco minutos.

EL SEÑOR BRIONES MARTÍNEZ:

A ver, pues muy brevemente. Yo no sé si, vamos a ver, con relación a las actuaciones que ustedes han tenido, bueno, pues los informes están aquí, evidentemente, y yo tengo la misma confusión que mis compañeros, no he logrado, ¿eh?, no he logrado entender completamente ahora mismo todas estas variables para, al final, pues llegar a esas conclusiones, que parece que deben ser sencillas, pero para mí entrañan una importante dificultad.

En cualquier caso, usted ha hablado de dos cosas: lo primero, con los informes periciales, ¿creo haber entendido que usted ha participado después en alguno de los conflictos que han existido? Sé que no... perdón, señor... señor presidente, sé que no entran dentro del objeto, pero ¿que ha participado usted después en los tribunales como perito? Vale, pues con eso me deja usted ya tranquilo, para saberlo.

Y lo segundo: usted, evidentemente, cuando informa sobre los reequilibrios, en este caso, y los informes que han emitido, bueno, pues, claro, usted me ha dicho que usted tiene la documentación suficiente. ¿Cómo sabe que usted tiene esa documentación suficiente para hacer esos reequilibrios? Es decir, usted tiene los informes, por ejemplo, la solicitud que le hace el concesionario instando al reequilibrio; después pasará... -me imagino- pasará a ustedes y luego a la Administración.

Vamos a ver, se lo digo fundamentalmente no... para no generar tampoco más... más, digamos, distorsión. Usted no participa en el primer reequilibrio; sin embargo, hay una asistencia... perdón, técnicamente, en el primer reequilibrio, aquí se informa. Después de usted hay una información -técnica también- por parte de la Administración responsable, y yo he podido comprobar que sí que es cierto que más o menos coincide, ¿eh?, coincide con lo que usted plantea.

Pero yo lo que quería saber es si realmente toda esa documentación que ustedes necesitan ¿se la dan ustedes por escrito, le facilitan esa documentación sin más? Porque usted me ha dicho: es que la Administración siempre lo pide de hoy para mañana. Ya es coincidente que en el mismo día, pues tengamos su informe y tengamos la resolución. Por eso se lo decía. Es decir, el modo de operar es... -operar, hablando fundamentalmente en lo que es la relación con la Administración- es: a ustedes les envían una serie de documentos; esos documentos ustedes... en base a esos documentos, ustedes pueden pedir una ampliación -me imagino-, y ustedes ¿cómo lo piden eso? Es decir, yo quiero saber cómo trabaja la Administración, si



ustedes meten un escrito diciendo: mire, necesito que se me remita este, este, este y este documento. ¿Son foliados, son sellados? Porque, al final, claro, la Administración... entendemos, entendemos que la Administración, evidentemente, obra en defensa de los intereses generales y le va a remitir, bueno, pues lo que necesitan. Pero claro, nosotros no tenemos constancia de eso. Entonces, yo lo que quería saber es si ustedes realmente han tenido todos los datos -parece ser que sí- para hacer ese diagnóstico o esa evaluación. Pero ¿y si no tuvieran todos esos datos? Punto. No hay más preguntas.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señor Briones. Para dar contestación, tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Sí, claro. En relación a la información, nosotros la información que necesitamos la pedimos. Evidentemente, la información que no conocemos o que no hemos tenido esa... digamos, esa percepción de que hubiera información que puede ser útil y que no la disponíamos, porque la... como la petición era muy concreta, es decir, cuánto tengo que pagar a este concesionario después de esta modificación, en términos de ingresos y tal, respetando las condiciones iniciales del contrato... del contrato adicional. Pues, dentro de lo que es la complejidad del contrato, que es muy complejo y muy... el proyecto, pues, evidentemente, tiene un grado de detalle muy alto, no hemos tenido la percepción de que se nos estuviera... la información que les damos la... disponíamos de ella, eso es incuestionable, ¿no?

Evidentemente, el grado de... la relación que hemos tenido con la Administración ha sido muy fluida, en el sentido de que trabajábamos con la parte técnica, y eran, pues *e-mails* de petición de información; no era una relación -digamos- formal, de escrito formal, ni de entrada por registro. En absoluto. O sea, oye, aclarar esta... unas conversaciones telefónicas y envíos de *e-mails*; es decir, casi casi como medios propios de la Administración, como si estuviéramos, digamos, trabajando como la Administración. No ha habido esa... digamos, esos formalismos que pueden ser habituales en otro tipo de relaciones o de trabajos, ¿no?

Cuando nosotros emitimos un informe, entendemos además que, cuando es un informe para la otra... para una empresa que, evidentemente -esto yo creo que es importante destacarlo-, que va a estar asesorada por gente tan prestigiosa y tan meticulosa como nosotros, pues, evidentemente, cuando hacemos el informe, lo hacemos con la voluntad de que... o con la expectativa de que va a haber que defenderlo ante terceros y que va a ser absolutamente diseccionado, no ya por la empresa, sino por sus asesores, que les van a pagar para que cuestionen todo lo que ponemos en los informes, ¿no? Con lo cual, cuando decimos algo, lo decimos con... digamos, con la seguridad que podemos decirlo, y si no tenemos esa seguridad, sencillamente no lo decimos, y no está en los informes y no aparecerá por ningún sitio, porque no podemos pronunciarnos sobre algo en la que no podamos defender nuestra opinión, no ya ante los tribunales, sino ante quien corresponda, ¿no?, porque la cuestión se



va... estamos hablando de muchísimo dinero, y, por lo tanto, pues no es una cuestión que vaya a pasar desapercibida ni que se pueda explicar con cuatro cifras, digamos, mal traídas, ¿no? Son documentos que precisamente lo que intentan es clarificar, en la medida en que se pueda -entiendo que son difíciles de interpretar-, pero, en cualquier caso, dirigidos a la parte técnica de la otra parte, del concesionario, para que entienda que la decisión no es arbitraria, ¿no?, que de alguna forma hay una justificación económica y una justificación financiera de por qué se toma una cifra u otra, por qué se aplica una cifra u otra.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, compareciente. Renuncia al último turno el portavoz del Grupo Socialista. Para culminar las cuestiones planteadas por los portavoces, tiene la palabra el representante del Grupo Parlamentario Popular ante la Comisión, el señor Ibáñez Hernando, por un tiempo máximo, en esta primera intervención, de ocho minutos.

EL SEÑOR IBÁÑEZ HERNANDO:

Buenas tardes. Gracias, presidente. En primer lugar, agradecerle al compareciente la presencia por las explicaciones que nos está facilitando en el día de hoy. Nuestro grupo parlamentario entiende que el papel que ha jugado AFI en el expediente, pues, evidentemente, se trata de un papel tasado, como informante, en función de las peticiones que hacía la propia Administración, y que luego es la propia Administración la que se hace responsable de las decisiones que toma en función de lo que ha recibido como asesoramiento.

Me gustaría hacerle unas cuantas preguntas. Algunas están relacionadas directamente con su labor como analista o como consultor en este expediente, y otras son en general sobre su opinión, digamos, pues como experto en la materia también, al respecto de algunas cuestiones que me gustaría plantearle.

La primera de ellas es sobre la TIR del proyecto -que hemos hablado ya recurrentemente-, ese 7,11 %. Desde un punto de vista objetivo, en España, entre los años dos mil cuatro y dos mil quince, pues sabemos que se gestionaron concesiones de obra pública en relación con el desarrollo de hospitales, y se da la circunstancia de que esta TIR -que finalmente fue la que resultó adjudicataria- es no sé si la menor o la segunda menor de todas ellas. No sé si conoce esta circunstancia o cómo lo valora, porque en su primera intervención habló de que era una TIR razonable o adecuada y se da la circunstancia de que era la más baja, o una de las más bajas de todas las que tuvieron en España durante esa decena de años. No sé cómo lo valora desde su punto de vista.

También indicarle que, bueno, pues lo que hemos podido conocer con el estudio del expediente es que esa TIR, en el plan económico-financiero, pues incluye cuestiones como los costes financieros, los impuestos, la remuneración -por supuesto- del capital del accionista, pero, evidentemente, incluye una serie de riesgos, como son, adicionalmente, los que aquí se ha indicado: pues el riesgo de construcción de la propia infraestructura, el riesgo ese de operación o de gestión de los servicios externalizados, un importante riesgo, que es el de sustitución y reposición de los equipos -especialmente habida cuenta de ese incremento casi del 120 % de los



equipos, que se hizo en su momento-, y el riesgo de demanda, que también es un aspecto importante. ¿Eso, bajo nuestro punto de vista... o bajo su punto de vista, mejor dicho, permite acreditar una vez más que no existe una remuneración y una rentabilidad garantizada para el accionista? ¿Nos lo puede asegurar de nuevo?

Yo creo que usted conocerá que hay determinados factores -como yo creo que alguno ya además ya le ha mencionado: los cambios en los tipos de interés, en la financiación, o la propia caída de la demanda- que han terminado por incidir en el precio del contrato de un modo yo creo que contrario a los propios intereses de la concesionaria. ¿Conoce estas circunstancias? ¿Cree que puede llegarse a perder esa rentabilidad y que pueda llegar a ser cero, como nos han indicado algunos responsables de la concesionaria? Sabemos que nadie tenemos una bola de cristal, que quedan más de 20 años de gestión, pero ¿podría llegar a darse? También es verdad que se nos ha indicado que, aunque eso ocurriera, la aspiración de la concesionaria pasaría por intentar al menos recuperar lo puesto, aunque no fuera ganar en rentabilidad, porque en otros términos de rentabilidad no económica, pero sí de riesgo reputacional, puede haberle sido rentable el propio proyecto. ¿Está de acuerdo también con esa afirmación?

En relación con la aplicación de los reequilibrios, yo creo que, evidentemente, un reequilibrio está sometido a la interpretación de dos partes, pero especialmente sobre cómo operan, digamos, las modificaciones habidas en el contrato en esas variables que están incluidas en el plan económico-financiero, y, evidentemente, esto es como el derecho: está sujeto a interpretación, y, habiendo dos partes, cada uno tirará para la parte que cree que debe defender.

Los datos que nosotros tenemos sobre sus informes y sobre cuándo se producen las resoluciones, la verdad es que no son coincidentes con lo que ha manifestado el anterior portavoz. El informe del segundo reequilibrio nos consta que es de agosto de dos mil doce y que la resolución es de octubre de ese año -la resolución que aprueba definitivamente incorporar el reequilibrio al... digamos, a la remuneración del accionista-. Y en el caso del tercer reequilibrio, que el informe es de veinte de agosto de dos mil catorce y que la resolución es de veinticuatro de marzo de dos mil quince. De hecho, la propia concesionaria aquí ha hablado que fue en dos mil quince cuando se le reconoció esos mayores costes de explotación, esas mayores inversiones de reposición, pese a que estaban operando desde el año dos mil doce y que eso les había supuesto un inconveniente. Pero bueno, más allá de estas cuestiones, que tampoco les doy especial relevancia, me gustaría saber si cree usted que existe otra posibilidad que no sea la aplicación de la ley del contrato y del pliego, que, por supuesto, es ley. ¿Cabe otra posibilidad que no sea la aplicación de esa TIR a la negociación del reequilibrio? ¿Cree que se podría haber hecho de otro modo los cálculos, o se han seguido de un modo riguroso la aplicación de esos conceptos?

También es verdad que entendemos que, dentro de la renegociación, o la negociación de los reequilibrios, la Junta no tendrá como objetivo asfixiar al concesionario, porque podría suponerle, evidentemente, que trate de abandonar la concesión. Pero no tiene que renunciar a ninguna de las pretensiones que tiene la propia Administración autonómica, y no renunciar a los postulados, sobre los cuales, además, ustedes se encargan de asesorar. Entendemos que la Administración lo que ha hecho es tratar de ser garantista y ajustarse a la normativa, a ese pliego, a esa ley.



Usted no nos lo ha puesto de manifiesto, pero entiendo que también pensará que si la TIR pasa de ese más/menos 2 %, en el caso que opere con el más 2 %, y la rentabilidad teórica del accionista resulta que pasará en 2 puntos, también la Administración se encontraría en la capacidad de poder evaluar la circunstancia y volverla a reconducir a un punto de partida para que no le sea gravoso a la hora de financiar o de remunerar al accionista. Esto no es un caso que todavía haya ocurrido, pero, si así ocurriera, entiendo que la Administración puede reservarse el derecho de reequilibrar para que no se retribuya por demás de ese 2 % al accionista. ¿Esto es correcto?

Respecto... -voy finalizando- respecto a las cuestiones en relación con las modificaciones del contrato que han permitido que operaran los reequilibrios, el concesionario nos manifestó que esas modificaciones del contrato al final acaban operando en su contra, primero, porque en primer lugar cambian las condiciones en las que obtuvo la financiación, y, segundo, se genera también un importante desfase económico entre ingresos y gastos, porque, desde que se aprueba el modificado y lo acometen hasta que realmente se reconoce el equilibrio, hay un desfase importante. ¿Está de acuerdo con esta afirmación? ¿Cree que eso ha podido ocurrir? Porque, claro, en un contrato de obra pública normal, el modificado suele operar a favor del contratista, porque, evidentemente, es una rentabilidad asegurada, pero en una concesión, existiendo estos desfases, ellos manifestaban que operaba en su contra, en contra de sus intereses, que a ellos les hubiera gustado que no hubiera habido modificaciones. Y esto se trata un poco de saber, porque, como se tiende a pensar que un modificado es para beneficiar a la parte, digamos, contratante, a la concesionaria, y ellos nos han dicho que opera más bien en contra de sus intereses. ¿Nos lo puede también acreditar, si esto es así o no?

Y, por último, y ya termino, y además no... en principio, si está todo correcto no... le pido un poquito de flexibilidad, los diversos recursos y resoluciones judiciales que ha habido en cuestión de este contrato han venido a dar la razón a la Administración. ¿Cree que la labor de la Administración ha sido garantista o cree que ha habido cesiones gratuitas a la concesionaria? Y, por último, ¿entiende que ha peleado la Administración para defender los intereses de la Junta de Castilla y León, los intereses económicos de Castilla y León en su conjunto? En principio, nada más. Y muchas gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Gracias, señor Ibáñez. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra el compareciente.

EL REPRESENTANTE LEGAL DE AFI CONSULTORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, S. A. (SEÑOR ROJAS PARADA):

Pues, en relación a la primera cuestión que planteaba -¿la TIR es la más baja?-, es un dato que desconozco, ¿no? Entiendo que era una TIR atractiva, como he dicho, para la Junta. Evidentemente, la oferta que hace cada concesionario pues depende de sus costes, de su proximidad, en fin, hay muchísimas variables que afectan a esta... a esta rentabilidad, ¿no?, a esta expectativa de rentabilidad. Y, por lo tanto, pues, sin tener más elementos, pues me resulta muy difícil saber si era una TIR que podía considerarse excesivamente baja o excesivamente alta. Evidentemente,



cuando he dicho que es razonable es porque está dentro de lo que consideramos en este tipo de proyectos sensato, ¿no?, en proyectos no digo de hospitales, digo en financiación de proyectos para la Administración en concesiones público-privadas.

Lógicamente, hay proyectos en los que hemos visto rentabilidades, por supuesto, mayores, del 11 %, 10 %, pero no... el modelo que presentaba el concesionario daba esta TIR y la hemos tomado como buena, ¿no? No puedo saber si es una TIR mejor. Evidentemente, cuando ganó el concurso, pues entiendo que es porque su oferta era atractiva, ¿no?, para la Administración en un entorno en el que había mucha competencia, ¿no?, por ese tipo de proyectos, porque siempre se presentan diferentes ofertas, ¿no?, diferentes grupos, ¿no?

Evidentemente, esta TIR no es una rentabilidad garantizada, en absoluto. O sea, son proyectos, digamos, a largo plazo, donde operan todos los riesgos que usted ha mencionado (construcción, operación, demanda, reposición), en fin, es un... cualquier tipo de coste, hay que gestionar personas, hay que gestionar infraestructuras complicadas, y, efectivamente, el concesionario le puede ir bien o le puede... o le puede ir mal, no cabe la menor duda, ¿no?

Es verdad que son proyectos a largo plazo, y que, bueno, pues que siempre tienes... hay margen para reorientarlos, hay márgenes de gestión, en fin, los arranques... nosotros hemos visto proyectos de arranques muy malos, y que luego pues se enderezan, sobre todo por temas de demanda, ¿no?, de utilización en infraestructuras de autovías, este tipo de cuestiones, donde los primeros años pues lo que llaman los técnicos "el periodo de rampa", ¿no?, donde se va acumulando la demanda, pues a veces no termina de funcionar, pero que luego, al cabo de unos años, pues son proyectos que pueden ser... que pueden ser interesantes. O sea, que la rentabilidad hay que verla en el proyecto... en el proyecto global, ¿no?, pero en absoluto es una rentabilidad garantizada.

Evidentemente, nuestra interpretación, y ahí sí que participamos, es lo que... digamos, los riesgos que afectan o que son reequilibrables, y los riesgos no reequilibrables. Evidentemente, los cambios en los tipos de interés no es un riesgo reequilibrable; los cambios en la demanda no es un riesgo reequilibrable, forma parte del riesgo del concesionario, ¿no?

¿Cuál es la situación actual del concesionario? La desconozco completamente. O sea, no tengo ni idea si el... si ganan dinero, no ganan dinero, en fin. Yo entiendo que han hecho una inversión muy elevada, con unos costes adicionales. Entiendo también, que eso es cierto, que los reequilibrios son reequilibrios -desde un punto de vista...- justos y adecuados financieramente, lo cual quiere decir que hay un desembolso inicial por parte del concesionario, que tiene que tener esa capacidad financiera para poder hacer frente a la inversión, a todo lo que sería el poner en marcha el hospital, y luego la retribución y ese equilibrio se va materializando en el futuro, en los cobros sucesivos, y eso, efectivamente, requiere pues un músculo, una capacidad de encaje que, lógicamente, se requiere a cualquier concesionario, ¿no? Y es uno de los factores que evidentemente se valoran a la hora de adjudicar las obras, la solvencia financiera de los accionistas que están detrás para poder encajar este tipo de circunstancias, que no son tampoco tan extraordinarias, ¿no?

Nuestros... nuestro asesoramiento en la parte de reequilibrios, ¿no?, de todas esas informaciones y de contratos adecuados, evidentemente, lo que hemos aplicado ha sido, en nuestra interpretación, el contrato y los pliegos, las condiciones iniciales,



nada que no fuera salir exclusivamente de eso, ¿no? Y, recordando elementos que reclamaba el concesionario, pues eran “las comisiones de la nueva financiación”; en fin, había un montón de conceptos que, efectivamente, habían sido costes para el concesionario, y que querían reclamación, y que pues nuestra interpretación era que no formaban parte del cómputo y que no tenían que ser compensables y no formar parte de esa... de ese recálculo, porque formaban parte del riesgo o de circunstancias que tenía que gestionar el concesionario, y que, como he dicho e insistido, eran asimétricos, es decir, que un movimiento de tipos de interés puede ser a favor o puede ser en contra –en este caso había sido en contra, pero podía haber sido a favor–, o tipos, digamos, de circunstancias que no necesariamente implican un deterioro, ¿no?

Evidentemente, desconozco lo que será el seguimiento de la evolución del concesionario y el reequilibrio, pero, vamos, los reequilibrios pues tienen que ser objeto por causas externas, y entiendo que al concesionario pues puede irle bien en lo que sería la obra futura, y además en la medida en que la demanda pues se materialice y tenga los ingresos adecuados, ¿no?

¿Si la rentabilidad puede superar el 2 %, o sea, si hubiera algún efecto que hubiera una subida de rentabilidad? Pues no soy capaz de anticipar qué puede pasar para que haya algún efecto que no forme parte del riesgo del concesionario; es decir, que, si las cosas van bien, pues tiene todo el derecho legítimo a beneficiarse de esa evolución de mayor demanda, por ejemplo, si, efectivamente, se materializa, y que no tendría que ser objeto de reequilibrio. Las condiciones de reequilibrio pues son muy claras en lo que da derecho y no da derecho al reequilibrio, por una parte y... por una parte y por otra, ¿no?

Sobre las... no he tenido relación con el concesionario, que es... ha mencionado que las... en general, las modificaciones son a favor de reconocerle más ingresos al concesionario, y en este caso ha sido en contra. Yo, pues no... desde mi punto de vista, no coincido con esa percepción, los reequilibrios han sido justos y han sido adecuados al esfuerzo hecho por el concesionario, y, desde mi punto de vista –y lo hemos dejado por escrito–, pues son, digamos, modelos o tratamientos que son los adecuados.

Evidentemente, la Administración ha velado por... o por lo menos ha aplicado lo que nosotros consideramos razonable, aunque, evidentemente, entiendo que también preocupada por la solvencia de la empresa. Es decir, que no... tampoco vas a ponerle, a decirle no te pago de ninguna manera, absolutamente nada, lo que creemos que tenga derecho. Es decir, no ha habido un... un intento de apurar hasta el último euro la capacidad de negociación o la capacidad de justificación. Es lo que decíamos antes, hay criterios que podían haber sido más penalizadores para el concesionario porque se han aplicado criterios lineales cuando es razonable que podía haber unas... unas sinergias, unas economías, que evidentemente son difíciles de calcular, pero que existen y que yo no hubiera recomendado aplicar, porque sería, digamos, igual de injusto el suponer que hay una eficiencia o que hay algún tipo de ventaja por parte del concesionario.

O sea, creemos que la... nuestra interpretación ha sido siempre la que hemos considerado adecuada, y eso es también lo que hemos percibido por parte de la Administración, que ha sido pues, yo creo, muy celosa. Y a la vista están todos los pleitos y todas las... digamos, las... no sé si es objeto de esta Comisión o no, las... las demandas presentadas ante los tribunales por parte del concesionario, donde –como



decía- hemos hecho informes periciales y también pues... me resulta satisfactorio el que, en los que ha habido hasta el momento, nos ha dado la razón; es decir, que eso pues siempre es un motivo de mucha mucha satisfacción, porque la otra parte -como decíamos- ha ido armada con sus asesores, con todo su... munición, informes y munición de argumentos, y, bueno, pues el hecho de que los criterios que hemos recomendado desde AFI y que -como usted parece que ha indicado- se han aplicado por orden de la Administración, y así hemos visto en los... en los pleitos, pues han sido ratificados por... en los tribunales, de momento, ¿no?

Hace yo creo que menos de un mes estuvimos en otra ratificación de otro... del último informe, y también yo creo que pues yo, personalmente, pues salí muy satisfecho de la ratificación, porque, bueno, íbamos muy bien... muy cómodos, ¿no?, con nuestros argumentos, ¿no? Cuando uno defiende algo que cree que es lo que hay que defender, pues no tiene ningún problema a la hora de defenderlo y a la hora de justificarlo y de explicarlo, ¿no? Evidentemente, la otra parte, el otro asesor, pues también diría lo mismo, ¿no?, que su criterio es el que ha defendido, porque todos tenemos... tal, pero en este caso en concreto pues el hecho de que la sentencia haya sido favorable, y objetivamente favorable, pues nos produce esa tranquilidad, ¿no?, de que no... no estábamos muy desencaminados en lo que... en lo que recomendábamos, ¿no? Y eso es más o menos lo que... lo que creo que me ha preguntado.

EL SEÑOR IBÁÑEZ HERNANDO:

Pues por mi parte, nada más. Todo contestado. Nada más. De nuevo, en nombre de nuestro grupo parlamentario, agradecerle la presencia y las explicaciones en el día de hoy. Muchas gracias.

EL PRESIDENTE (SEÑOR CRUZ GARCÍA):

Tenía que haberle dado la palabra, pero muchas gracias. Simplemente, para finalizar, dar las gracias al compareciente por las explicaciones, esperando que la información que ha aportado sea útil a esta Comisión. Agradecer a don Arturo Rojas Parada su comparecencia ante la Comisión en representación de AFI Consultores.

Se levanta la sesión. Recuerdo que tenemos una sesión ordinaria a las seis y media de la tarde. Muchas gracias.

[Se levanta la sesión a las dieciocho horas diez minutos].